



LES ENJEUX DU BILAN PROMOTEUR : CONTEXTE, ANALYSE, LEVIERS, MISE EN SITUATION



Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de la promotion immobilière
- Identifier les étapes à suivre et les informations à exploiter pour réaliser le montage financier d'une opération
- Connaître les éléments du montage financier selon le type d'opération et le modèle économique
- Maîtriser le principe du compte à rebours promoteur

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours – 14 heures

Tarifs

1780€ HT *

Lieux

Paris et à distance

Programme

Comprendre les fondamentaux de la promotion immobilière

- Le rôle du maître d'ouvrage
- Les compétences liées à la gestion d'un projet immobilier
- Les partenaires de l'acte de construire et de réhabiliter
- Le marché de la promotion immobilière
- Les enjeux liés au logement en France

Dates

17 & 18/03/2026 - Paris
09 & 10/06/2026 - Paris -
13 & 14/10/2026 -

Identifier les différentes étapes du montage financier d'une opération

- La détection de l'opportunité foncière
- L'étude des règles d'urbanisme, du point de vue du promoteur (zonage, règles importantes, première étude capacitaire)
- Les différentes surfaces et les ratios liés à la détermination de la surface vendable
- Le partenariat avec l'architecte et l'étude capacitaire
- Les études et diagnostics préalables (amiante, thermique, acoustique, sols, pollution)
- Le déroulement schématique d'une opération immobilière
- Le cadre fiscal de l'acquisition, la construction, la détention, et la vente immobilière

Maîtriser le montage juridique et financier d'une opération immobilière

- Les spécificités du montage juridique d'une opération immobilière
- La relation entre le promoteur, ses associés, sa structure support
- Les différents postes de dépenses et de recettes d'une opération
- Détermination et ajustement des ratios prudentiels
- La vie d'un bilan et son évolution. Comment garantir la tenue des ratios initiaux ?
- Le principe de la VEFA, le paiement progressif et la notion de prévision de trésorerie
- Le cas du bilan d'aménagement et de revente à opérateurs
- Analyse de la complémentarité des modèles économiques du bailleur social et du promoteur
- Les méthodes d'analyse et de gestion des risques
- Valeur liée à la « charge foncière » et prix du foncier

A qui s'adresse cette formation

Promoteurs immobiliers ; Investisseurs, foncières, SEM ou acteurs publics impliqués dans des projets complexes

Directeurs du développement, Responsables de développement ; Directeurs de programme, Responsables de programme ; Monteurs d'opérations ; Juristes immobiliers, responsables juridiques

Les +

Exercice en sous-groupes : réalisation d'un compte à rebours promoteur pour évaluer la viabilité d'un projet.

* Abonnés au portail Cadre de Ville, vous bénéficiez de tarifs préférentiels. Contactez-nous : formations@bcompetences.com