



Les enjeux du bilan promoteur : contexte, analyse, leviers

	<i>en présentiel</i>	<i>en distanciel</i>
Tarif public	1 720 € HT – 2 064 € TTC	1 560 € HT – 1 872 € TTC
Tarif abonné	1 520 € HT – 1 824 € TTC	1 360 € HT – 1 632 € TTC

Bénéficiez de tarifs réduits, à partir de la 3ème inscription : **5%** sur le 3ème inscrit, **10%** sur le 4ème inscrit

Durée : 14h (2 journées)

Prochaines sessions : <https://bcompetences.com/>

Présentation

Monter un projet immobilier nécessite une maîtrise de l'ensemble des contraintes juridiques, administratives, financières d'un bilan promoteur. Quel équilibre financier ? Quels perturbateurs potentiels risquant de rompre l'équilibre financier de ce bilan ?

Cette formation vise à présenter l'approche par ratios prudentiels d'un projet immobilier.

Grâce à cette formation, vous maîtriserez le principe du compte à rebours promoteur.

Objectif

Maîtriser le principe du compte à rebours promoteur.

Prérequis et publics visés

Avoir déjà exercé dans le domaine du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie, et de la construction.

Tout professionnel du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction.

Programme

LES FONDAMENTAUX DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

- 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

PARTIE 1 // LES DIFFERENTES ETAPES DU MONTAGE FINANCIER D'UNE OPERATION

- 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

PARTIE 2 // LE MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER D'UNE OPERATION IMMOBILIERE

- Les spécificités du montage juridique d'une opération immobilière
- La relation entre le promoteur, ses associés, sa structure support et l'impact de cette notion de rentabilité sur les objectifs d'une opération immobilière.
- 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
- Conseils et échanges sur la meilleure approche pour l'EPF pour valoriser correctement la valeur liée à la « charge foncière » puis le prix du foncier lui-même

Quiz de synthèse et bilan de la formation

Contactez-nous

01 86 95 72 10 - 01 83 64 04 59
formations@bcompetences.com