

PROGRAMME DE FORMATION

Monter et financer une opération immobilière

(référence E28)

Objectifs

- Identifier et comprendre les séquences principales d'une opération immobilière, le rôle de chacun des acteurs et la finalité de leur intervention
- Maîtriser les critères de financement et les outils de gestion de l'opération immobilière
- Identifier les actions commerciales nécessaires à la vente
- Acquérir les connaissances techniques, financières et juridiques nécessaires pour gérer le montage complet d'une opération immobilière

Public

Directeur et responsable de programmes, responsable d'opérations immobilières, responsable financier...

Prérequis

Avoir un projet d'opération immobilière - maîtriser les principes de la gestion de projet

Méthodes et support

Apports méthodologiques, exemples concrets issus de l'expérience de l'intervenant, études de cas (dont un atelier budgétaire) - séances de questions-réponses avec les participants. Un support de cours sera remis à chacun des participants.

Durée

2,00 jour(s)
14:00 heures

Informations complémentaires

Intervenant

Formation animée par un promoteur/consultant immobilier

Parcours formation

- Promotion immobilière
- Responsable d'opérations débutant

Point fort

La grande expérience professionnelle de l'intervenant est illustrée par les nombreux exemples concrets proposés



A noter

Les participants sont invités à se munir de leur PC portable ou d'une clé usb pour les exercices.

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr

Contenu

Présentation du marché immobilier

Le montage d'opération immobilière : les différentes séquences

- Etude avant d'engager l'achat
- Engagement et concrétisation du projet
- La levée d'option et la concrétisation de l'acquisition
- Le lancement du projet

Les critères habituels de financement d'une opération

- Les principaux risques du banquier
- Les critères d'intervention
- Les fonds propres
- La marge

Les outils de gestion

- Le budget
- La trésorerie
- Le contrôle budgétaire
- L'analyse et la couverture du risque
- Le taux de rendement interne
- Le risque à terminaison
- Le prêt terrain - le crédit promoteur

Les actions commerciales et la préparation de la vente

- Le plan marketing
- La commercialisation
- Le lancement commercial

Séquencement général d'une opération de montage

- Le montage financier, technique, commercial et juridique

Etudes de cas

- Exemples de différents contrats et montages
- Analyse de chaque poste du bilan d'une opération
- Atelier budgétaire sur logiciel budgétaire (tableur)