

## Durée

7 heures (2x3h30)

## Public

Débutant en modélisation financière

## Prérequis

Maîtriser les bases d'Excel

## Niveau

Fondamentaux

## Format

Distanciel/Présentiel

## Approche pédagogique

Formation active où l'apprenant crée un bilan prévisionnel et teste différents scénarii

## Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

*Ce programme peut être complété par le Perfectionnement : « Optimiser le montage financier d'opérations immobilières et piloter sa stratégie »*

## Tarif

470 € nets  
(tarif adhérent FPI/  
Jeune promoteur :  
375 € net)

En partenariat avec



# Élaborer le bilan prévisionnel d'une opération

## Initiation

## Objectifs

• **Savoir établir un budget prévisionnel cohérent et réaliste** pour développer la programmation la plus adaptée aux circonstances et aux contraintes règlementaires et environnementales

## Contenu de la formation

Ce programme vous propose **d'expérimenter l'élaboration d'un bilan prévisionnel**. Il s'agit de comprendre les mécanismes financiers spécifiques d'une opération de promotion immobilière. Un bilan prévisionnel Excel vierge vous est fourni pour tester, vous entraîner... Puis, vous pourrez interagir avec le groupe et le formateur sur vos interrogations et **d'approfondir l'expérience en réalisant des cas pratiques**.



### A. La première demi-journée vous apprendra à identifier les principaux paramètres de l'opération de promotion immobilière

1. Comprendre le mécanisme général du bilan à rebours
2. Identifier les principaux risques lors de l'établissement du bilan prévisionnel
3. Constructibilité, programmation et notion de surfaces (SDP, SHAB, Surface Taxable, rendement de plans)
4. Niveaux de marge attendus par type produit

### B. Sur un tableau Excel vierge, vous vous entraînerez à établir le bilan prévisionnel d'une opération de promotion immobilière (l'exemple d'un programme résidentiel ici) :

1. Déterminer le chiffre d'affaires (étude de marché et de positionnement, appréciation d'un prix de vente moyen, établissement de la grille de prix de vente prévisionnel, cas particulier de la TVA à 5,5%)
2. Déterminer le prix de revient
  - a. Poste foncier (évaluation du prix du terrain selon la méthode du compte à rebours et des autres postes : frais de notaires, taxe d'aménagement, diagnostics, indemnités d'éviction, évaluer la taxe d'aménagement et la PFAC)
  - b. Poste construction (appréhender un coût de construction au ratio, évaluer les postes démolition, VRD, espaces-vert, actualisation/révision, aléas..., appréhender les sujétions techniques particulières (pollution/fondations spéciales/désamiantage/pompage/cuvelage)
  - c. Poste honoraires techniques (maîtrise d'oeuvre et prestataires techniques (BCT, CSPS, pilote, AMO, etc.))
  - d. Poste frais annexes (évaluer les différents postes liés aux assurances, frais de commercialisation, GFA, honoraires de gestion, etc...)

### C. La deuxième demi-journée vous mettra en situation de réaliser une étude de cas pratique avec charges foncières distinctes en fonction du produit développé



FORMATION

# Élaborer le bilan prévisionnel d'une opération

## *Initiation*

### Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

[bordeaux.executive@groupe-espi.fr](mailto:bordeaux.executive@groupe-espi.fr)

LILLE

[lille.executive@groupe-espi.fr](mailto:lille.executive@groupe-espi.fr)

LYON

[lyon.executive@groupe-espi.fr](mailto:lyon.executive@groupe-espi.fr)

MARSEILLE

[marseille.executive@groupe-espi.fr](mailto:marseille.executive@groupe-espi.fr)

MONTPELLIER

[montpellier.executive@groupe-espi.fr](mailto:montpellier.executive@groupe-espi.fr)

MONTRÉAL

[montreal.executive@groupe-espi.fr](mailto:montreal.executive@groupe-espi.fr)

NANTES

[nantes.executive@groupe-espi.fr](mailto:nantes.executive@groupe-espi.fr)

PARIS

[paris.executive@groupe-espi.fr](mailto:paris.executive@groupe-espi.fr)

**ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris**  
**[www.groupe-espi.fr](http://www.groupe-espi.fr)**

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES  
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement  
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État  
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075  
Ne vaut pas agrément de l'État  
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072