ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

ÉLABORER LE BILAN PRÉVISIONNEL D'UNE OPÉRATION

INITIATION

DURÉE : 7h

PUBLIC : Débutant en modélisation financière

PREREQUIS : Bonne maîtrise des bases Excel

NIVEAU : Initiation

FORMAT : Distanciel / Présentiel

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en application concrètes
- Formation active où l'apprenant crée un bilan prévisionnel et teste différents scénarii

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Emargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz…)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

TARIF PUBLIC: 470 € nets

TARIF ADHERENT FPI : 375 € nets

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr

En partenariat avec FRANCE FÉDÉRATION PROMOTEURS IMMOBILIERS

OBJECTIFS

- Savoir établir un budget prévisionnel cohérent et réaliste pour développer la programmation la plus adaptée aux circonstances et aux contraintes réglementaires 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.

La première demi-journée vous apprendra à…

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

Sur un tableau Excel vierge, vous vous entraînerez à…

2. **Etablir le bilan prévisionnel d'une opération de promotion immobilière *l'exemple d'un programme résidentiel***
   - 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%)
   - Déterminer le prix de revient :
     - 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)

- 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)
- Poste honoraires techniques (maîtrise d'œuvre et prestataires techniques (BCT, CSPS, pilote, AMO, etc.)
- Poste frais annexes (évaluer les différents postes liés aux assurances, frais de commercialisation, GFA, honoraires de gestion, etc…)

La deuxième demi-journée vous mettra en situation de réaliser une…

3. **Etude de cas pratique avec charges foncières distinctes en fonction du produit développé**

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