ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

OPTIMISER LE MONTAGE FINANCIER D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES ET PILOTER SA STRATÉGIE

PERFECTIONNEMENT

DURÉE : 7h

PUBLIC :
- Directeur et responsable de programme immobilier
- Chef de projet
- Directeur et chef de rayon GMS
- Contrôleur de gestion
- Chargé d'affaires promotion immobilière et entreprises en banque
- Architectes et maîtres d'œuvre
- Originateurs
- Comptables

PREREQUIS :
- Connaître le principe de fonctionnement d'un budget prévisionnel et à rebours
- Connaître le fonctionnement du bilan comptable et du compte de résultat
- Connaître le marché de la promotion immobilière
- Bonne maîtrise d'Excel

NIVEAU : Perfectionnement

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 pratique et teste différents scénarii

En partenariat avec FRANCE FÉDÉRATION PROMOTEURS IMMOBILIERS

OBJECTIFS

- Identifier les produits du logement social sur lesquels le promoteur peut développer son activité
- Identifier les spécificités du logement social, les contraintes, les logiques et les intérêts pour les deux parties

CONTENU DE LA FORMATION

Ce programme est conçu autour d'ateliers permettant, par la pratique, de maîtriser les indices de profitabilité

1. **Du budget prévisionnel de l'opération à la stratégie Bilanciel en intégrant les règles de la Taxonomie verte Européenne.**

- Le raisonnement rétro prospectif et la valeur résiduelle du foncier, fonction des IDP (Indices de profitabilité).
- Les indices de profitabilité
- L'importance des pondérations
- Les différents postes de dépenses et de recettes
- Les évaluations des dépenses par les ratios et stratégies d'optimisations
- Les indices de consommation budgétaires par poste et stratégies d'optimisations
- Les provisions nécessaires
- La prime de risque
- L'impact du temps sur le bilan de l'opération
- Cash-flow et pureté des flux financiers
- Identifications des hypothèses de flux en fonction des programmations retenues
- Transformation des hypothèses en budget en fonction des circonstances
- La notion de TVA résiduelle comme point d'attention
- La modélisation des différentes hypothèses

ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

OPTIMISER LE MONTAGE FINANCIER D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES ET PILOTER SA STRATÉGIE

PERFECTIONNEMENT

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

2. Le pilotage des postes de dépenses et de recettes

- Les plans de trésoreries et scénarii financiers
- Le TRI de l'opération avec et sans actualisation des flux financiers par la VAN (Valeur actualisée net)
- La réévaluation périodique du budget
- Le contrôle et l'extrapolation des postes de dépenses
- Le contrôle et l'extrapolation des postes de chiffre d'affaires
- L'anticipation de l'impact des retards, traduction financière, apparition de nouvelles dépenses potentielles…
- Impact des frais financiers

3. L'analyse fine des flux entrants et sortants

- Mesure de la rentabilité d'une opération court terme et long terme
- Analyse et phasage des flux
- Notion d'actualisation et indicateurs d'actualisation
- Effets de levier et effet massue
- Stratégie des choix de financement
- Identification des aléas et mesure de la sensibilité

4. Paramétrage des flux

- Le cadencement des flux
- Simulation sur les flux et incidence sur les agrégats :
- Sensibilité des flux entrants (prix de vente, TMA, options, loyer de base, taux d'occupation, options ou TMA…)
- Décalages d'encaissements (retards, problématique des livraisons, fournisseurs…)
- Sensibilité des flux sortants (coût de construction, coût d'entretien, coût des lots vacants, retards, stock bâti achevé…..)
- Sensibilité des coûts de financement
- Appréciation des risques de dérapage et décision de gestion
- Mesure de la sensibilité des flux entrants et sortant en fonction des différentes hypothèses retenues

5. Le besoin de fonds propres

- Estimation du besoin en fonds propres par phase
- Le retour et rentabilité sur fonds propres

6. **Le cash-flow de l'opération**
   - L'approche dynamique des différents postes budgétaires
   - La rémunération des fonds propres

7. **Stratégies de choix des financements**
   - Optimisation par le choix du mode de financement
   - Les sûretés
   - L'information au bailleur de fonds
   - La cristallisation et la répartition stratégique des différents budgets

Ce programme peut être précédé par l'Initiation : « Elaborer le bilan prévisionnel d'une opération »