ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

MAÎTRISER LES RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES APPLICABLES À LA PROMOTION

DURÉE : 7h

PUBLIC : Promoteurs, tout collaborateur d'entreprise de promotion immobilière

PREREQUIS : Aucun

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

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

- Identifier les principaux indicateurs de gestion et de performance directement liés à l'activité de promotion
- Maîtriser le dégagement de résultat d'une opération de promotion
- Maîtriser le traitement comptable d'une opération de promotion
- Comprendre le fonctionnement de la TVA chez le promoteur

CONTENU DE LA FORMATION

1. **Principaux indicateurs de gestion et de performance liés à l'activité de promotion**
   - Les réservations
   - Le *backlog*
   - Le portefeuille foncier
   - Le taux de désistement
   - Les Engagements Hors Bilan
   - Marge brute et résultat opérationnel courant

2. **Le bilan de promotion**
   - Analyse d'un bilan de promotion, et revue des principaux coûts de revient d'une opération de promotion
   - Point sur les frais et produits comptabilisés directement dans le compte de résultat de période
   - Focus sur la prise en compte des risques, le traitement des éléments inhabituels d'un bilan de promotion et les éléments susceptibles d'impacter le coût de revient du projet

3. **Comptabilisation d'une opération de promotion**
   - Dégagement de la marge et comparatif des méthodes à l'avancement et à l'achèvement
   - Définitions et modalités de calculs des taux d'avancement (global, technique et commercial)
   - Identification et comptabilisation d'une perte à terminaison

- Comptabilisation, évaluation et dépréciation des stocks
- Cycle « Achat/Fournisseur » : situations de travaux et estimations des factures non parvenues
- Cycle « Vente/Client » : détermination d'une position nette du promoteur vis-à-vis de l'acheteur en fonction des appels de fonds et des produits constatés d'avance

4. **Sensibilisation aux problématiques comptables complexes**
   - Différences entre VEFA et CPI, PPP (CP, bail emphytéotique,…)
   - Traitement des frais de commercialisation
   - Initiation aux normes IFRS (IAS 11, IAS 18 et IFRIC 15)
   - Imputation rationnelle des charges fixes (en cas d'entreprises intégrées)

5. **Compréhension du fonctionnement de la TVA chez le promoteur**