ESPI

FORMER
À L'IMMOBILIER
DE DEMAIN

FORMATION

Optimiser le montage financier d'opérations immobilières et piloter sa stratégie

Perfectionnement

Durée
7 heures (2x3h30)

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'oeuvre
- Originateurs
- Comptables

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

Objectifs
- **Établir la stratégie financière** des opérations de promotion immobilière
- **Garantir la stratégie** du déroulé économique et commercial des opérations
- **Cristalliser les budgets** à respecter
- **Optimiser** le Taux de rentabilité interne des opérations
- **Optimiser le rendement financier** à destination des bailleurs de fonds
- **Concourir** efficacement dans **les appels à projets immobiliers**

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

7H

A. Du budget prévisionnel de l'opération à la stratégie Bilanciel en intégrant les règles de la Taxonomie verte Européenne
1. Le raisonnement rétro prospectif et la valeur résiduelle du foncier, fonction des IDP
2. Indices de profitabilité
3. Les indices de profitabilité
4. L'importance des pondérations
5. Les différents postes de dépenses et de recettes
6. Les évaluations des dépenses par les ratios et stratégies d'optimisations
7. Les indices de consommation budgétaires par poste et stratégies d'optimisations
8. Les provisions nécessaires
9. La prime de risque
10. L'impact du temps sur le bilan de l'opération
11. Cash-flow et pureté des flux financiers
12. Identifications des hypothèses de flux en fonction des programmations retenues
13. Transformation des hypothèses en budget en fonction des circonstances
14. La notion de TVA résiduelle comme point d'attention
15. La modélisation des différentes hypothèses

B. Le pilotage des postes de dépenses et de recettes
1. Les plans de trésoreries et scénarii financiers
2. Le TRI de l'opération avec et sans actualisation des flux financier par la VAN (Valeur actualisée net)
3. La réévaluation périodique du budget
4. Le contrôle et l'extrapolation des postes de dépenses
5. Le contrôle et l'extrapolation des postes de chiffre d'affaires

ESPI

FORMER
À L'IMMOBILIER
DE DEMAIN

FORMATION

Optimiser le montage financier d'opérations immobilières et piloter sa stratégie

Perfectionnement

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 précédé par l'Initiation : « Élaborer le bilan prévisionnel d'une opération »

Tarif

590 € nets
(tarif adhérent FPI/
Jeune promoteur :
470 € net)

En partenariat avec

FRANCE
FÉDÉRATION PROMOTEURS IMMOBILIERS

6. L'anticipation de l'impact des retards, traduction financière, apparition de nouvelles dépenses potentielles…
7. Impact des frais financiers

C. L'analyse fine des flux entrants et sortants

1. Mesure de la rentabilité d'une opération court terme et long terme
2. Analyse et phasage des flux
3. Notion d'actualisation et indicateurs d'actualisation
4. Effets de levier et effet massue
5. Stratégie des choix de financement
6. Identification des aléas et mesure de la sensibilité

D. Paramétrage des flux

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

E. Le besoin de fonds propres

1. Estimation du besoin en fonds propres par phase
2. Le retour et rentabilité sur fonds propres

F. Le cash-flow de l'opération

1. L'approche dynamique des différents postes budgétaires
2. La rémunération des fonds propres

G. Stratégie de choix des financements

1. Optimisation par le choix du mode de financement
2. Les sûretés
3. L'information au bailleur de fonds
4. La cristallisation et la répartition stratégique des différents budgets

ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

FORMATION

Optimiser le montage financier d'opérations immobilières et piloter sa stratégie

Perfectionnement

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

PARIS
paris.executive@groupe-espi.f

NANTES
nantes.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE
montpellier.executive@groupe-espi.fr

BORDEAUX
bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LYON
lyon.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER
montpellier.executive@groupe-espi.fr

LILLE
lille.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL
montréal.executive@groupe-espi.fr

ESPI - SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
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