

Maîtriser le montage financier d'une opération

OBJECTIFS

- COMPRENDRE ET MAÎTRISER LES MÉCANISMES FINANCIERS D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE
- SAVOIR ÉTABLIR UN BILAN PRÉVISIONNEL
- IDENTIFIER LES BESOINS DE FINANCEMENT

EN PARTENARIAT AVEC :



Le bilan prévisionnel de l'opération

- Le raisonnement rétrospectif et la valeur résiduelle du foncier
- Les indices de profitabilité
- L'importance de la pondération de la grille de prix
- Les différents postes de dépenses
- Les évaluations des dépenses par les ratios
- Les indices de consommation par poste
- Les provisions nécessaires
- L'impact du temps sur le bilan de l'opération
- Quelle marge prévisionnelle nécessaire
- La notion de TVA résiduelle

Le pilotage des postes de dépenses et de recettes

- Le plan de trésorerie
- Le TRI de l'opération
- 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
- Calcul des frais financiers

Le besoin de fonds propres

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

Le cash-flow de l'opération

- L'approche dynamique des différents postes budgétaires
- La rémunération des fonds propres

Les garanties financières

Le recours au banquier

- Contenu d'un contrat de prêt
- Les suretés
- L'information au banquier
- Les cas de défaut et de défaut potentiels
- Notions de recours sur les associés

DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

www.fpiFrance.fr

NIVEAU : Initiation

DURÉE : 1 jour (7 heures)

PUBLIC : Promoteurs, Responsables programmes, Développeurs

PRÉ-REQUIS : Connaître le montage d'opération et avoir des notions en finance

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE : Alternance apports théoriques et cas pratiques
Support documentaire remis aux participants

TARIF * :

Adhérent FPI : 375 € nets de TVA

Non adhérent FPI : 470 € nets de TVA