



Les enjeux du bilan promoteur : contexte, analyse, leviers, mise en situation

Objectif

Maîtriser le principe du compte à rebours promoteur

Prérequis et publics visés

Avoir déjà exercé dans le domaine du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie, et de la construction.

Responsables de programmes, responsables développement, assistants de programmes, services supports, direction, responsables techniques, architectes et bureaux d'études, collectivités ayant des liens avec les professionnels de la MOA

Programme

Monter un projet immobilier nécessite une maîtrise de l'ensemble des contraintes juridiques, administratives, financières d'un bilan promoteur. Quel équilibre financier ? Quels perturbateurs potentiels risquant de rompre l'équilibre financier de ce bilan ?

Cette formation vise à présenter l'approche par ratios prudentiels d'un projet immobilier.

Grâce à cette formation, vous maîtriserez le principe du compte à rebours promoteur.

LES FONDAMENTAUX DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

- Le rôle du maître d'ouvrage
- Les compétences liées à la gestion d'un projet immobilier
- Les partenaires de l'acte de construire et de réhabiliter
- Le marché de la promotion immobilière
- Les enjeux liés au logement en France

PARTIE 1 // LES DIFFERENTES ETAPES DU MONTAGE FINANCIER D'UNE OPERATION

- La détection de l'opportunité foncière
- L'étude des règles d'urbanisme, du point de vue du promoteur (zonage, règles importantes, première étude capacitaire)
- Les différentes surfaces et les ratios liés à la détermination de la surface vendable
- Le partenariat avec l'architecte et l'étude capacitaire
- Les études et diagnostics préalables (amiante, thermique, acoustique, sols, pollution)
- Le déroulement schématisé d'une opération immobilière
- Le cadre fiscal de l'acquisition, la construction, la détention, et la vente immobilière

PARTIE 2 // LE MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER D'UNE OPERATION IMMOBILIERE

- Les spécificités du montage juridique d'une opération immobilière
- La relation entre le promoteur, ses associés, sa structure support et l'impact de cette notion de rentabilité sur les objectifs d'une opération immobilière.
- Les différents postes de dépenses et de recettes d'une opération.
- Détermination et ajustement des ratios prudentiels
- La vie d'un bilan et son évolution. Comment garantir la tenue des ratios initiaux ?
- Le principe de la VEFA, le paiement progressif et la notion de prévision de trésorerie
- Le cas du bilan d'aménagement et de revente à opérateurs
- Conseils et échanges sur la meilleure approche pour l'EPF pour valoriser correctement la valeur liée à la « charge foncière » puis le prix du foncier lui-même

POINTS FORTS

Cas pratiques en commun :

- réalisation d'un planning d'opération immobilière en identifiant les étapes clés et leur temporalité
- élaboration du bilan prévisionnel d'une opération immobilière, incluant analyse urbaine, contraintes réglementaires et viabilité financière

93% de satisfaction sur 42 avis

mise à jour le 4/02/2025

Formations complémentaires :

Fondamentaux du pilotage d'opération immobilière

Les montages hybrides en aménagement et en immobilier

Moyens & supports pédagogiques

Les **supports** sont envoyés **par mail** ou accessibles les **espaces apprenant** sous format PDF avant ou pendant la formation.

Des documents supplémentaires pourront être transmis par la formatrice ou le formateur lors de la formation.

Modalités d'évaluation & suivi

Avant chaque formation, il est demandé aux stagiaires de remplir une **fiche des recueils et des attentes**, ainsi qu'un **questionnaire d'auto-évaluation**, disponible sur l'**espace apprenant**

Au début de la formation, un **tour de table** est prévu pour reformuler les attentes des stagiaires.

A l'issue de la formation, les stagiaires devront répondre à **une évaluation sous forme de QCM**, ou ils seront évalués à partir d'une **grille de compétences** lors de la réalisation d'un cas pratique, ce qui nous permettra de nous assurer la **bonne acquisition des compétences**.

Modalités pédagogiques

Cette formation est dispensée en **présentiel** ou en **distanciel** (zoom ou équivalent) ou en **hybride** (un groupe de stagiaires en présentiel et un groupe en distanciel en simultané).

Une **approche théorique et méthodologique** à travers de **cas pratiques ou ateliers ou exercices**, de **mise en situation** par des jeux d'acteurs et **partage** des compétences par des **échanges** entre stagiaires et formatrices/formateurs.

Modalités & délais d'accès

Vous êtes intéressés par une formation ? Vous avez une demande d'Intra ?

Vous pouvez nous contacter (Téléphone : 01 83 64 04 59 / Mail : isabelle.bianchi@cadredeville.com) pour vérifier s'il reste de la place disponible et si vous avez bien les pré-requis nécessaires cette formation. Vous pouvez télécharger la convention de formation et nous l'envoyer complétée par mail. Vous pouvez vous inscrire - sous réserve de places disponibles - jusqu'à 5 jours ouvrés avant la session de formation. Une réponse vous sera communiquée dans les 24h.

Accessibilités :

Les lieux de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre demande spécifique liée au handicap d'un potentiel stagiaire, merci de contacter Isabelle Bianchi - 01 83 64 04 59 - isabelle.bianchi@cadredeville.com - 01 83 64 04 59. Il s'agira de connaître les compensations nécessaires mobilisables. Nous analyserons ensuite la situation particulière du potentiel stagiaire avec notre réseau de partenaires.

Règlement intérieur & CGV, consultables sur le site cadredeville.com.

Contacts

Isabelle BIANCHI – Responsable Formations

isabelle.bianchi@cadredeville.com

01 83 64 04 59 / 06 66 99 94 49

Clarisse PUL – Assistante Formations

formations@cadredeville.com

01 86 95 72 10 / 06 98 44 31 67

N.B. : [b]Compétences est la marque du service de formation Cadre de Ville.