

Formation Technique

N° G07

Formations complémentaires : PACK 20

Intervenant

Consultant Diplômé Science politique en Aménagement Urbanisme et maîtrise d'ouvrage ». Ex directeur de projets de grands groupes privés et publics en promotion immobilière. Promoteur constructeur depuis plusieurs années.

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Averti

Public visé

Promoteurs – Architectes

Durée

Une journée (7 heures)
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

Tarif

500€ HT par participant – TVA 19,60%

Lieux et Dates

• **Strasbourg** le 14 décembre 2010

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.

Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.

La double compétence de l'intervenant apporte le regard pratique et théorique au stagiaire.

Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

Sirius Formation Sarl

Impasse des BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr Web : www.sirius-formation.com
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213

Montage financier d'une opération immobilière privée

● Objectifs

- Maîtriser les notions clés de l'ingénierie financière (flux de trésorerie, calculs de rentabilité, effets de levier)
- A partir du budget d'un projet immobilier et de sa prévision de trésorerie, savoir déterminer son besoin de financement
- Optimiser sa demande de crédit bancaire

● Programme

La notion de budgets glissants

- Les budgets de faisabilité : l'expression du professionnalisme du Maître d'ouvrage
- Les budgets d'engagement : outils de communication et de contractualisation

Définitions financières

- Marge : mesure du risque et formation de la capacité d'investissement
- Rentabilité intrinsèque
- Rentabilité des fonds propres : illusion et réalité
- Effets de levier
- Flux de trésorerie : les postes maîtrisés et la mesure des incertitudes

La détermination du plan de financement

- Le plan de trésorerie : outil de détermination des flux, intégration du temps
- Le plan de financement :
 - Les fonds propres des associés du tour de table
 - Les appels de fonds acquéreurs
 - Le crédit bancaire

La demande crédit

- Les critères d'appréciation du banquier
 - Les notations bancaires
 - Le support juridique de la société Maître d'Ouvrage (SCI, SNC, SARL...)
 - La connaissance client
 - Les encours clients
 - La quotité de fonds propres
 - La pré-commercialisation
 - La pertinence du projet
- Les questions à se poser :
 - Utilisation de l'effet levier et quotité de fonds propres
 - Plan de charge de la société
 - La marge de manœuvre sur le montant de crédit demandé
 - Phasage de l'opération et du financement
- Les caractéristiques d'un crédit
 - Les commissions d'engagement
 - Le taux des agios
 - Les commissions de plus fort découvert
 - Les conditions de mise en place
 - La Garantie Financière d'Achèvement (Extrinsèque ou Intrinsèque)
 - Les garanties (sûretés, hypothèques, cautions...)

Quelques spécificités fiscales

- En logement social : PLS – Pass Foncier – VEFA UESL
- TVA sur encaissement / TVA sur débit