HM FORMATION

Programme de formation

Optimisation du financement d'une acquisition immobilière

Durée : 14h

Public : Responsables d'agence, Responsables de commercialisation, Négociateurs, investisseurs immobiliers, direction des risques, collaborateur en financement immobilier

Objectifs :

- Appréhender les différents types de financements associés aux principales opérations dans le secteur immobilier : investissement, promotion, marchand de bien, lotissement
- Comprendre l'environnement d'un financement immobilier
- Intégrer les notions de levier, de risques et de structuration
- Connaître les outils de gestion d'un financement

Pré-requis :

- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone
- De bonnes connaissances en banque / finance

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Approche pédagogie : transfert de compétences méthodologiques, cas d'applications pratiques.
Par la simulation de montage d'un dossier de financement et optimisation des différentes possibilités
Supports pédagogiques remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Questionnaire d'appréciation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Contenu détaillé de la formation :

Introduction

- L'effet de levier
- Quelques rappels :
  - Capitalisation et actualisation
  - Rendement et rentabilité
  - Rendement brut ou net
  - Rendement des fonds propres
  - Rendement des capitaux investis
  - VAN et TRI

Travaux Pratiques : *Exercices de simulations sur Excel afin d'illustrer ces rappels*

Le financement d'un immeuble achevé

- L'expertise immobilière
- Le budget / la fiscalité
- Les ratios de risques et la structuration financière de la dette
- Le cash flow : étude des flux (loyers, fonds propres, charges, travaux, …)
- La structuration juridique
- Les garanties – la notion d'ALA et de cross-co

Travaux Pratiques

- *Estimation d'un actif immobilier*
- *Calcul de ratios*
- *Établissement d'un cash flow*

Le financement d'une opération de promotion immobilière

- La maîtrise foncière et les autorisations d'urbanisme
- Le budget / la fiscalité
- La structuration financière de la dette
- Le tableau emploi-ressources
- La notion de point mort
- Les ventes et la garantie d'achèvement
- La SCCV

Travaux Pratiques

- *Analyse de documents : certificat d'urbanisme, permis de construire / permis de démolir, CNAC / CDAC*
- *Budget d'une opération : tableau emploi / ressources, point mort, budget de sortie*
- *Évaluation d'un terrain*

Le financement des opérations marchand de biens et des lotissements

- Définition
- Environnement juridique et fiscal
- La notion de VIR
- Le permis d'aménager
- Les travaux, les VRD
- Les garanties

Travaux Pratiques

- *Analyse de documents : permis d'aménager, règlement, cahier des charges*
- *Imposition de la marge*

La gestion d'un financement immobilier

- Les outils de suivi du risque
- Le reporting
- La revue annuelle

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)