

Maîtriser les règles et méthodes comptables spécifiques de la promotion immobilière

EN PARTENARIAT AVEC :

OBJECTIFS

- IDENTIFIER LES PRINCIPAUX INDICATEURS DE GESTION ET DE PERFORMANCE DIRECTEMENT LIÉS A L'ACTIVITE DE PROMOTION
- MAITRISER LE DEGAGEMENT DE RESULTAT D'UNE OPERATION DE PROMOTION
- MAITRISER LE TRAITEMENT COMPTABLE D'UNE OPERATION DE PROMOTION
- COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA CHEZ LE PROMOTEUR



Principaux indicateurs de gestion et de performance liés à l'activité de promotion

- Les réservations
- Le backlog
- Le portefeuille foncier
- Le taux de désistement
- Les Engagements Hors Bilan
- Marge brute et résultat opérationnel courant

Le bilan de promotion

- Analyse d'un bilan de promotion, et revue des principaux coûts de revient d'une opération de promotion :
- Point sur les frais et produits comptabilisés directement dans le compte de résultat de période
- Focus sur la prise en compte des risques, le traitement des éléments inhabituels d'un bilan de promotion et les éléments susceptibles d'impacter le coût de revient du projet

Comptabilisation d'une opération de promotion

- Dégagement de la marge et comparatif des méthodes à l'avancement et à l'achèvement
- Définitions et modalités de calculs des taux d'avancement (global, technique et commercial)
- Identification et comptabilisation d'une perte à terminaison
- Comptabilisation, évaluation et dépréciation des stocks
- Cycle « Achat/Fournisseur » : situations de travaux et estimations des factures non parvenues
- Cycle « Vente/Client » : détermination d'une position nette du promoteur vis-à-vis de l'acheteur en fonction des appels de fonds et des produits constatés d'avance

Sensibilisation aux problématiques comptables complexes

- Différences entre VEFA et CPI, PPP (CP, bail emphytéotique,...)
- Traitement des frais de commercialisation
- Initiation aux normes IFRS (IAS 11, IAS 18 et IFRIC 15)
- Imputation rationnelle des charges fixes (en cas d'entreprises intégrées)

Compréhension du fonctionnement de la TVA chez le promoteur

DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

www.fpiFrance.fr

NIVEAU : Perfectionnement

DURÉE : 1 jour (7 heures)

PUBLIC : Promoteur, directeur financier, contrôleur de gestion, chef comptable

PRÉ-REQUIS : Niveau averti en comptabilité générale

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

TARIF * :

Adhérent FPI : 375 € HT

Non adhérent FPI : 940 € HT