

# 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](http://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