

NEGOCIER LE FINANCEMENT DE SON OPERATION

OBJECTIFS

- Identifier les financements spécifiques selon chaque étape de l'opération
- Appréhender les contraintes du prêteur
- Monter sa demande de financement en intégrant les critères d'évaluation du prêteur

DURÉE : 1 jour (7 heures)

PUBLIC : promoteur immobilier, responsable de programme

PRÉREQUIS : maîtriser le montage financier d'une opération de promotion

TARIF :

Adhérents FPI : 375 € nets

Non adhérent : 470 € nets de TVA

CONTENU DE FORMATION :

Étapes clés des financements de l'opération immobilière

- Concours délivrés au stade de la promesse d'acquisition du terrain
- Concours délivrés au stage d'acquisition du terrain
- Concours délivrés pour la réalisation et la vente de l'opération
- Constitution d'un pool bancaire

Critères d'appréciation du promoteur

- Taille de l'entreprise et implantation géographique
- Type d'activité
- Actionnariat
- Analyse de l'activité
- Analyse du bilan consolidé
- Analyse des résultats financiers
- Engagements de la banque sur l'opérateur
- Conclusions

Critères d'appréciation du projet

- Les éléments préalables : autorisations administratives purgées, cadre juridique, étude commerciale
- La pré-commercialisation
- Le budget et la marge
- La structuration du montage financier

Analyse spécifique des opérations de bureaux

- Montage juridique et financier des VEFA et des CPI
- Méthodes de valorisation des actifs