



# MONTAGE FINANCIER D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

## Évaluer les risques financiers liés à son projet d'opération

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

Ref. : 8973086

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1630 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 50984

Le lancement d'une opération immobilière entraîne impérativement l'établissement d'un budget prévisionnel. Il implique la connaissance des spécificités liées au statut de chaque acteur, la détermination des concours financiers et leur gestion, que l'opération soit destinée à la vente ou à la location.

### OBJECTIFS

- Identifier la méthodologie et élaborer de façon pertinente un budget, un plan de trésorerie et un plan de financement d'une opération immobilière
- Estimer et hiérarchiser les risques et leurs conséquences financières
- Concevoir une demande de crédit bancaire efficace

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

- Promoteurs immobiliers
- Marchands de biens
- Lotisseurs et aménageurs privés
- Bailleurs sociaux
- Toute personne chargée du financement de la promotion immobilière

### PRÉREQUIS

Connaître les bases du droit immobilier et de la construction

### COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer le financement d'une opération immobilière

### PROGRAMME

Pendant  
Montage financier d'une opération immobilière

#### Définir les structures juridiques des opérations immobilières destinées à la vente

Maîtriser les points essentiels du droit des sociétés et des engagements des associés

- La responsabilité des associés vis-à-vis des dettes sociales (solidarité, étendue)
- L'intuitu personae



Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@efe.fr  
Siret 412 806 960 00040



- La cessibilité des droits sociaux
- Le régime fiscal (transparence ou opacité)

Décrire les différentes structures juridiques utilisées et leurs caractéristiques

- Les intérêts de création d'une structure pour chaque opération immobilière
- La société civile de construction-vente
- La SARL

## **Appréhender les budgets, évaluer et hiérarchiser les risques des opérations destinées à la vente**

Définir la notion de budgets glissants

- Les budgets de faisabilité
- Les budgets d'engagement : outils de communication et de contractualisation
- Les budgets de contrôle et de clôture

Définir les outils budgétaires

- Le budget prévisionnel
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement

Maîtriser les principales définitions financières

- La marge
- La rentabilité des fonds propres
- Le cash flow
- Le point mort
- L'impasse
- Le risque à terminaison

Évaluer et hiérarchiser les risques

- Identifier les risques techniques, commerciaux et administratifs
- Mesurer les impacts financiers des risques

**Exercice d'application** : calcul du prix de revient et du chiffre d'affaires, définition du plan de trésorerie, élaboration du plan de financement (fonds propres, fonds acquéreurs, crédit bancaires)

## **Formaliser et sécuriser la demande de financement**

Maîtriser les critères d'appréciation du banquier

- Les notations bancaires
- Le support juridique de la société maître d'ouvrage (SCI, SNC, SARL...)
- La connaissance du client
- Les encours clients
- La quotité de fonds propres
- La pré-commercialisation
- La pertinence du projet

Identifier les caractéristiques d'un crédit

- Le principe du compte centralisateur
- Les commissions d'engagement
- Le taux des agios
- Les conditions de mise en place
- La garantie financière d'achèvement : garantie extrinsèque ou intrinsèque
- Les garanties : sûretés, hypothèques, privilèges de prêteurs de deniers, cautions...
- Les crédits par caisse et engagements par signature



## Appréhender les budgets, les financements et l'exploitation des opérations destinées à la location

- Le financement long terme et le tableau d'amortissement
- La notion de coût global
- Le compte d'exploitation prévisionnel
- Les taux de rentabilité : rentabilité brute, rentabilité nette, taux de rendement interne
- Le pay-back

**Exercice d'application** : montage du plan de financement d'une opération de construction

Vidéo : Quel mode de financement de l'opération retenir ?

vidéo : Comment recourir au CPI, un des modes de commercialisation ?

Vidéo : Dans quels cas recourir à un montage en VEFA ?

### INTERVENANTS

Alain JOUHANNEAU  
Formateur-Consultant  
JOUHANNEAU PROMOTION

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés. Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant. Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 

### LIEUX ET DATES

**À distance**  
27 et 28 mai 2025

**Paris**  
25 et 26 nov. 2025