

## LES ENJEUX DU BILAN PROMOTEUR : CONTEXTE, ANALYSE, LEVIERS, MISE EN SITUATION

---

### Organisation

Cette formation est dispensée sur **2 journées de 14 heures (9h - 17h)** pour un effectif de 3 à 15 participants.

Dates des sessions consultable sur le site [bcompetences.com](http://bcompetences.com)

### Objectif

Maîtriser le principe du compte à rebours promoteur

### Formateur

Julien BOULANGER, Dirigeant de Stone Promotion, société de promotion immobilière lilloise

### Public et prérequis

Tout professionnel du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction.

Avoir déjà exercé dans le domaine du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie, et de la construction.

### Tarifs

Tarif Session en présentiel ou à distance : **1 720 € HT**

**Pour connaître le tarif réservé aux abonnés contactez nous [formations@bcompetences.com](mailto:formations@bcompetences.com)**

---

### Contenu de la formation

Monter un projet immobilier nécessite une maîtrise de l'ensemble des contraintes juridiques, administratives, financières d'un bilan promoteur. Quel équilibre financier ? Quels perturbateurs potentiels risquant de rompre l'équilibre financier de ce bilan ?

Cette formation vise à présenter l'approche par ratios prudentiels d'un projet immobilier.

Grâce à cette formation, vous maîtriserez le principe du compte à rebours promoteur.

### LES FONDAMENTAUX DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

- Le rôle du maître d'ouvrage
- Les compétences liées à la gestion d'un projet immobilier
- Les partenaires de l'acte de construire et de réhabiliter
- Le marché de la promotion immobilière
- Les enjeux liés au logement en France

## **PARTIE 1 // LES DIFFERENTES ETAPES DU MONTAGE FINANCIER D'UNE OPERATION**

- La détection de l'opportunité foncière
- L'étude des règles d'urbanisme, du point de vue du promoteur (zonage, règles importantes, première étude capacitaire)
- Les différentes surfaces et les ratios liés à la détermination de la surface vendable
- Le partenariat avec l'architecte et l'étude capacitaire
- Les études et diagnostics préalables (amiante, thermique, acoustique, sols, pollution)
- Le déroulement schématique d'une opération immobilière
- Le cadre fiscal de l'acquisition, la construction, la détention, et la vente immobilière

## **PARTIE 2 // LE MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER D'UNE OPERATION IMMOBILIERE**

- Les spécificités du montage juridique d'une opération immobilière
- La relation entre le promoteur, ses associés, sa structure support et l'impact de cette notion de rentabilité sur les objectifs d'une opération immobilière.
- Les différents postes de dépenses et de recettes d'une opération.
- Détermination et ajustement des ratios prudentiels
- La vie d'un bilan et son évolution. Comment garantir la tenue des ratios initiaux ?
- Le principe de la VEFA, le paiement progressif et la notion de prévision de trésorerie
- Le cas du bilan d'aménagement et de revente à opérateurs
- Conseils et échanges sur la meilleure approche pour l'EPF pour valoriser correctement la valeur liée à la « charge foncière » puis le prix du foncier lui-même

---

### **Modalités pédagogiques**

Cette formation est dispensée en **présentiel** ou en **distanciel** (zoom ou équivalent) ou en **hybride** (un groupe de stagiaires en présentiel et un groupe en distanciel en simultané).

Une approche **théorique** et **méthodologique** à travers de **cas pratiques ou ateliers ou exercices, de mise en situation** par des jeux d'acteurs et **partage des compétences** par **des échanges** entre stagiaires et formatrices/formateurs.

### **Supports pédagogiques**

Les **supports** sont envoyés par **mail** ou accessible les **espaces apprenant** sous format PDF avant ou pendant la formation.

*Des documents supplémentaires pourront être transmis par la formatrice ou le formateur lors de la formation.*

### **Evaluation des compétences**

Avant chaque formation, il est demandé aux stagiaires de remplir une **fiche des recueils et des attentes**, ainsi qu'un **questionnaire d'auto-évaluation**, disponible sur l'espace apprenant

Au début de la formation, un **tour de table** est prévu pour reformuler les attentes des stagiaires

A l'issue de la formation, les stagiaires devront répondre à **une évaluation sous forme de QCM**, ou ils seront évalués à partir d'une **grille de compétences** lors de la réalisation d'un cas pratique, ce qui nous permettra de nous assurer la **bonne acquisition des compétences**.

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Les lieux de formation sont **accessibles aux personnes à mobilité réduite**.

Pour toute autre demande spécifique liée au handicap d'un potentiel stagiaire, merci de contacter **Clarisse PUL ou Isabelle BIANCHI**, par mail : [formations@bcompetences.com](mailto:formations@bcompetences.com), par téléphone : 01 86 95 72 10.

*Il s'agira de connaître les compensations nécessaires mobilisables. Nous analyserons ensuite la situation particulière du potentiel stagiaire avec notre réseau de partenaires.*

## Lieu

### Paris 2ème

Salle adaptée à la formation. L'adresse est communiquée au moment de l'envoi de la convocation (J-15)

---

Toutes participations à nos formations doivent **être contractées par une convention de formations.**

**Les demandes d'inscription** se font soit en ligne via notre site internet **bcompetences.com** soit en contactant **Clarisse PUL** (assistante formations) par mail à l'adresse **formations@bcompetences.com**

***Possibilités d'inscription sous réserve de places disponible, jusqu'à 5 jours ouvrés avant la formation.***