

Négocier le financement de son opération

EN PARTENARIAT AVEC :

OBJECTIFS

- IDENTIFIER LES FINANCEMENTS SPECIFIQUES SELON CHAQUE ETAPE DE L'OPERATION
- APPREHENDER LES CONTRAINTES DU PRETEUR
- MONTER SA DEMANDE DE FINANCEMENT EN INTEGRANT LES CRITERES D'EVALUATION DU PRETEUR



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

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, Responsable programme

PRÉ-REQUIS : Maîtriser le montage financier d'une opération de promotion

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

TARIF *:

Adhérent FPI : 400 € nets de TVA

Non adhérent FPI : 500 € nets de TVA

**Tarif pour une session 5 participants, au delà le tarif est dégressif*