

## Financement des opérations de promotion immobilière

Analyser, mesurer et gérer le risque de financement des opérations de promotion immobilière

### PUBLIC

Chargé d'affaires entreprises -  
Analystes crédit - Juristes -  
Managers et collaborateurs des  
fonctions de contrôle - Direction  
financière Construction ou  
Promotion immobilière -  
Collaborateurs ayant déjà des  
notions maîtrisées sur le sujet et  
souhaitant se perfectionner

### PRÉ-REQUIS

Avoir de bonnes connaissances et  
expériences sur le sujet

### NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Code  
**340**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif Inter\*  
**1 318 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Identifier et contextualiser les risques inhérents aux opérations de promotion immobilière.
- Comprendre les problématiques respectives des parties prenantes : promoteur / assureur / banquier...
- Maîtriser les techniques de financement et les méthodes d'analyse financière des opérations de promotion immobilière.

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

### Identifier et contextualiser les risques inhérents aux opérations de promotion immobilière

- Mettre en perspective les enjeux et tendances lourdes du secteur à la lumière des crises récentes
- Analyser succinctement les points de vue et modes opératoires respectifs des parties prenantes : promoteur / investisseur / banquier
- Inventorier et manier les critères d'analyse spécifiques ou communs aux diverses classes d'actifs
- Lister les différents types de transaction immobilière et leurs composantes juridiques et contractuelles (VEFA, Vente achevée, Acquisition LT, Sale & Lease-Back...)
- Quizz

### Comprendre les problématiques respectives des parties prenantes : promoteur / assureur / banquier...

- Préciser les modes opératoires
- Expliquer les enjeux et les stratégies
- Détailler l'opération de promotion
- Etablir le Bilan Promoteur Décomposer le pasage Structurer le Financement Conduire le projet de construction Gérer la commercialisation
- Quizz, jeu de rôle et tableau blanc

#### Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

#### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Maîtriser les techniques de financement et les méthodes d'analyse financière des opérations de promotion immobilière

- Établir le Bilan promoteur d'une opération de promotion résidentielle
- Construire le prévisionnel de trésorerie
- Mesurer le risque hypothécaire du banquier
- Cas pratique d'une opération de Logements en VEFA - construction d'une simulation Excel et étude des scénarios
- Établir le bilan promoteur d'une opération de promotion mixte avec vente à investisseur
- Analyser/modéliser les revenus locatifs futurs (cash-flow)
- Se familiariser avec les ratios de dette investisseur (LTV, ICR, debt yield...)
- Comprendre les déterminants du prix de vente MT/LT (TRI, VAN, ...)
- Cas pratique d'une opération mixte hôtel/bureaux MT avec sortie « investisseur ». - construction d'une simulation Excel et étude des scénarios.

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

...

### PARIS

- 16 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 16 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15 Déc. 2026

