

PROGRAMME DE FORMATION

“Pilotage et rentabilité d’un bilan financier d’une opération immobilière”

Objectifs pédagogiques : À l’issue de cette formation, vous serez capable :

- D’élaborer un projet immobilier compatible avec la réglementation en vigueur
- De définir une programmation en adéquation avec le marché et les contraintes du terrain.
- De réaliser une grille de vente prévisionnelle en s’appuyant sur une étude de marché fiable.
- D’évaluer les différents postes de dépenses liés à une opération de promotion immobilière.
- De synthétiser les données et d’optimiser la rentabilité d’une opération de promotion immobilière.

Conditions d’admission et prérequis : Aucun prérequis nécessaire

Modalités et délais d’accès

Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 07 61 13 30 47 ou par courriel : admin@izired.com

Notre organisme de formation s’engage à vous répondre dans un délai de 48 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes, à déterminer ensemble lors d’un premier entretien.



Modalités pédagogiques, formateurs et supports

Le formateur est Monsieur Eric Guiné.

Modalité de formation : INTRA - au choix du client :

- en présentiel en salle dans les locaux du client ;
- en présentiel en salle dans les locaux de l'organisme de formation ;
- en présentiel en temps réel à distance (formation synchrone).

Des supports et outils de mise en œuvre opérationnelle de la formation seront remis au participant durant la formation :

- Mise à disposition d'un livret pour mettre en œuvre la théorie
- Formation participative (questions/réponses)
- Identification de cas pratiques adaptés à l'entreprise
- Sessions de questions/réponses
- QCM d'évaluation

Évaluation et sanction des acquis pédagogiques

Évaluation des acquis : en cours de formation et à l'issue lors du questionnement final

Sanction de la formation : certificat de réalisation

Évaluation à froid 3 mois après la formation pour vérifier l'acquisition durable de compétences : QCM / Suivi de l'évolution de la mise en place des actions par les apprenants / Conseil de suivi post-formation

Durée

14 heures sur deux journées

Horaires : 9h00 à 12h30 - 13h30 à 17h00

1 heures de suivi pédagogique personnalisé offert



2 fois 30 minutes à l'issu de la formation

Tarif

990 € HT en présentiel et à distance

Programme détaillé : "Pilotage et rentabilité d'un bilan financier d'une opération immobilière."

JOUR 1 (7 heures)

Matin : 9h30 – 12h30

Accueil :

- Analyser les documents d'urbanisme afin de déterminer la constructibilité maximale d'un foncier
- Les bonnes questions à de poser avant de commencer un projet (Emplacement, types d'activités, stationnements)

-
- Elaboration de la programmation de l'opération immobilière Définir les surfaces, types d'activités, typologies, fiscalité
 - Optimiser l'impact de la voirie et des extérieures en corrélation avec la programmation
 - Prévoir et Gérer les Annexes nécessaires au bon fonctionnement du futur projet

Après Midi : 13h30 – 17h30

- Réaliser une étude de marché rapide et fiable
- A partir d'une étude de marché savoir déterminer le potentiel de commercialisation d'un projet immobilier
- Définir une grille de prix provisoire et estimer les frais liés à la commercialisation
- Dépenses : le foncier (rappel signature compromis, (prévoir des plannings)

JOUR 2 (7 heures)

Matin : 9h30 – 12h30

- Evaluer les différents postes liés à la construction
- Estimer un cout de raccordement
- Evaluer les honoraires liés à la construction
- Définir et prévoir les honoraires de gestions et les frais annexes liés à l'opération
- Estimer les frais liés à la commercialisation, à la publicité et à la communication
- Savoir estimer le montant des Taxes
- Prévoir le montant des frais d'assurance et frais financier
- Dépenses ne rien oublier

Après Midi : 13h30 – 17h30

- Réaliser une Synthèse efficace d'un bilan de promotion immobilière
- Optimiser la rentabilité d'une opération de promotion immobilière.
- Aborder la problématique du financement d'une opération immobilière.



- **Qcm d'évaluation. 30 mn**

- **Conclusion 30 mn**

Chaque module est suivi d'exercices pratiques, de démonstrations en direct, et de temps alloué pour répondre aux questions des participants afin d'assurer une compréhension approfondie des sujets abordés.

Handicap

Notre organisme Izired est sensible aux enjeux de l'inclusion et est investi sur la thématique du handicap. Nous sommes à l'écoute des personnes en situation de handicap pour faciliter et organiser l'accès aux formations dispensées. Nos collaborateurs sont sensibilisés à l'accueil des personnes en situation de handicap.

N'hésitez pas à nous en parler en amont de votre entrée en formation.

