

Architecte de la Valeur Immobilière : L’Art du Montage Financier, du Bilan au TRI

Lien : https://afrique-formation.com/formation/architecte-de-la-valeur-immobiliere-lart-du-montage-financier-du-bilan-au-tri

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
IBC02

CATÉGORIE
Promotion et Montage Immobilier

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Maîtriser l’ensemble des étapes du montage financier d’une opération immobilière
- ✔ Savoir construire un bilan promoteur précis et exploitable
- ✔ Élaborer une modélisation financière intégrant DCF TRI et VAN
- ✔ Comprendre les exigences bancaires et négocier un financement adapté
- ✔ Optimiser la structure juridique et fiscale d’un projet immobilier
- ✔ Identifier et anticiper les principaux risques financiers
- ✔ Mettre en place une stratégie de pré commercialisation sécurisée
- ✔ Piloter la trésorerie et les flux financiers d’une opération
- ✔ Maximiser la rentabilité nette pour les associés ou investisseurs
- ✔ Analyser la performance finale et améliorer les opérations futures

👥 POUR QUI ?

- ✔ Promoteurs immobiliers en phase de structuration ou de développement
- ✔ Marchands de biens souhaitant professionnaliser leur montage financier
- ✔ Investisseurs immobiliers réalisant des opérations de promotion
- ✔ Responsables de programmes immobiliers
- ✔ Analystes financiers spécialisés en immobilier
- ✔ Banquiers et chargés d’affaires financement immobilier
- ✔ Experts comptables intervenant sur des opérations immobilières

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Analyse du marché et étude de faisabilité

- Étude de la demande locale et analyse concurrentielle détaillée
- Détermination du prix de sortie prévisionnel et vitesse d'écoulement
- Validation de la faisabilité économique et juridique du projet

2 / Acquisition foncière et structuration de l'achat

- Négociation du prix et des conditions suspensives
- Analyse des contraintes d'urbanisme et du PLU
- Sécurisation par promesse synallagmatique ou option d'achat

3 / Structuration juridique de l'opération

- Choix de la structure adaptée SCCV SCI ou SAS de promotion
- Rédaction des statuts et organisation de la gouvernance
- Mise en place d'un pacte d'associés et répartition des responsabilités

4 / Élaboration du bilan promoteur

- Estimation détaillée du coût foncier et des frais annexes
- Chiffrage des coûts travaux honoraires assurances et imprévus
- Construction du tableau de marge prévisionnelle

Afrique Formation

5 / Modélisation financière et analyse de rentabilité

- Construction des flux de trésorerie actualisés selon méthode DCF
- Calcul du TRI et de la VAN selon les standards Damodaran
- Analyse de sensibilité sur prix coûts délais et rythme des ventes

6 / Structuration du financement bancaire

- Détermination des besoins en fonds propres et quasi fonds propres
- Analyse des ratios Loan To Cost et Loan To Value
- Montage du dossier bancaire avec plan de trésorerie détaillé

7 / Gestion de la pré commercialisation

- Définition du seuil de pré commercialisation exigé par la banque
- Mise en place d’un échéancier d’appels de fonds VEFA
- Suivi des encaissements clients et sécurisation des dépôts

8 / Fiscalité et optimisation de la rentabilité

- Arbitrage entre impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu
- Gestion de la TVA immobilière et récupération de TVA déductible
- Optimisation de la distribution des dividendes et remontée de trésorerie

9 / Gestion des risques et sécurisation financière

- Réalisation de stress tests sur hausse des coûts ou baisse des ventes
- Mise en place de garanties financières d’achèvement
- Élaboration d’un plan de gestion des imprévus et provisions

10 / Clôture d’opération et analyse de performance

- Calcul de la marge nette finale et comparaison au prévisionnel
- Remboursement du crédit promoteur et levée des garanties

Afrique Formation

- Capitalisation des retours d’expérience pour opérations futures

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés