Projets immobiliers

Montage financier d'une opération immobilière

2 jours (14h00) | 4,6/5 | IMMO-8973086 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 865 € ht

Formations › Immobilier › Projets immobiliers

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier la méthodologie et élaborer de façon pertinente un budget, un plan de trésorerie et un plan de financement d'une opération immobilière
- Estimer et hiérarchiser les risques et leurs conséquences financières
- Concevoir une demande de crédit bancaire efficace

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.
Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Connaître les bases du droit immobilier et de la construction

Public concerné

- Promoteurs immobiliers
- Marchands de biens
- Lotisseurs et aménageurs privés
- Bailleurs sociaux
- Toute personne chargée du financement de la promotion immobilière

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Définir les structures juridiques des opérations immobilières destinées à la vente

Maîtriser les points essentiels du droit des sociétés et des engagements des associés

- La responsabilité des associés vis-à-vis des dettes sociales (solidarité, étendue)
- L'intuitu personae
- La cessibilité des droits sociaux
- Le régime fiscal (transparence ou opacité)

Décrire les différentes structures juridiques utilisées et leurs caractéristiques

- Les intérêts de création d'une structure pour chaque opération immobilière
- La société civile de construction-vente
- La SARL

Appréhender les budgets, évaluer et hiérarchiser les risques des opérations destinées à la vente

Définir la notion de budgets glissants

- Les budgets de faisabilité
- Les budgets d'engagement : outils de communication et de contractualisation
- Les budgets de contrôle et de clôture

Définir les outils budgétaires

- Le budget prévisionnel
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement

Maîtriser les principales définitions financières

- La marge
- La rentabilité des fonds propres
- Le cash flow
- Le point mort
- L'impasse
- Le risque à terminaison

Évaluer et hiérarchiser les risques

- Identifier les risques techniques, commerciaux et administratifs
- Mesurer les impacts financiers des risques

Exercice d'application : calcul du prix de revient et du chiffre d'affaires, définition du plan de trésorerie, élaboration du plan de financement (fonds propres, fonds acquéreurs, crédit bancaires)

Formaliser et sécuriser la demande de financement

Maîtriser les critères d'appréciation du banquier

- Les notations bancaires
- Le support juridique de la société maître d'ouvrage (SCI, SNC, SARL...)
- La connaissance du client
- Les encours clients
- La quotité de fonds propres
- La pré-commercialisation
- La pertinence du projet

Identifier les caractéristiques d'un crédit

- Le principe du compte centralisateur
- Les commissions d'engagement
- Le taux des agios
- Les conditions de mise en place
- La garantie financière d'achèvement : garantie extrinsèque ou intrinsèque
- Les garanties : sûretés, hypothèques, privilèges de préteurs de deniers, cautions...
- Les crédits par caisse et engagements par signature

Appréhender les budgets, les financements et l'exploitation des opérations destinées à la location

- Le financement long terme et le tableau d'amortissement
- La notion de coût global
- Le compte d'exploitation prévisionnel
- Les taux de rentabilité : rentabilité brute, rentabilité nette, taux de rendement interne
- Le pay-back

Exercice d'application : montage du plan de financement d'une opération de construction

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.