

Montage financier d'une opération immobilière

Évaluer les risques financiers liés à son projet d'opération

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 825 € HT par personne (TVA en vigueur) **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 11/10/2026.

Le lancement d'une opération immobilière entraîne impérativement l'établissement d'un budget prévisionnel. Il implique la connaissance des spécificités liées au statut de chaque acteur, la détermination des concours financiers et leur gestion, que l'opération soit destinée à la vente ou à la location.

Objectifs

- 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

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Élaborer le financement d'une opération immobilière

À qui s'adresse cette formation ?

- Promoteurs immobiliers

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

Prérequis

Connaître les bases du droit immobilier et de la construction

Programme

1 Pendant votre formation

Montage financier d'une opération immobilière

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 prêteurs 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

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Alain JOUHANNEAU

Formateur-Consultant, El Alain
Jouhanneau

Modalités 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.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 14 septembre 2027 au 15 septembre 2027 (2 jours / 14 heures)

Nancy

Du 14 septembre 2027 au 15 septembre 2027 Nancy

- 14 septembre 2027 9h00 – 17h30
- 15 septembre 2027 9h00 – 17h30