



FORMATIONS POUR LES PROFESSIONNELS DE LA **PROMOTION IMMOBILIERE**

ÉCOLE NATIONALE DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

*Une offre de formations pour les professionnels de
l'immobilier et de son financement*



Formations réglementaires (IOBSP)



Formations diplômantes et certifiantes



Crédit immobilier aux particuliers



Financement de l'immobilier corporate



Droit et expertise de l'immobilier

Pour vous pré-inscrire
ou obtenir des informations complémentaires :
www.enfi.fr

Vous pouvez également nous joindre par téléphone
01 57 44 88 66
ou par mail bal@enfi.fr

SOMMAIRE

Vente

Pass IOBSP Niveau III - 14 Heures	5
Vendre un logement en accession	6
Vendre un logement en investissement	7
Négociateur immobilier en VEFA	8

Financement

Montage d'une opération en PSLA - Prêt Social Location Accession	9
Négocier le financement de son opération	10
Financement d'une opération de promotion immobilière	11
Etre responsable de montage d'opération immobilière	12
Conseiller spécialisé en Financement de l'immobilier Corporate	14
Expert en Financement de l'immobilier Corporate	15

Gestion, administration

Actualités du droit de l'urbanisme	16
Droit de l'urbanisme : règles fondamentales et réforme des autorisations	17
Loi Alur, Loi Pinel : états des lieux réglementaires	18
Maitriser les regles et methodes comptables specifiques de la promotion immobiliere	19

Diplôme

Executive Master Stratégie & Finance de l'immobilier Sciences PO /ENFI	20
--	----



2 jours

INTER
INTRA

Dates
Sur demande

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Lieu
Paris, Région,
Charenton

Prix inter
800 € *
700 € *
(Adhérent FPI)

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- Renforcer et développer la maîtrise de toute la chaîne de valeur du financement immobilier du particulier
- Disposer de toutes les connaissances juridiques et compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement

Conseillé aux

- Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non exclusif à titre complémentaire

Pédagogie

- Exposé, supports documentaires, études de cas

Évaluation

- Quiz

PROGRAMME

Il s'agit de la formation pour les mandataires non exclusifs exerçant leur activité d'IOBSP (Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement) à titre complémentaire.

Ce passeport peut être nécessaire à des professionnels en charge des financements au sein d'activités comme la construction de maisons individuelles, la promotion immobilière, la transaction..., lorsque les conditions exigées par le décret du 26 janvier 2012 ne sont pas remplies en termes de diplômes ou d'expérience professionnelle.

Les textes imposent une formation d'une durée suffisante, que l'ENFI propose sous un format de 14 heures. Les cours présentiels peuvent être complétés de modules e-learning.

CADRE JURIDIQUE ET DÉONTOLOGIQUE DE L'IOBSP

Environnement juridique des activités
Encadrement de l'activité d'IOBSP
Prévention des conflits d'intérêts
Protection du client

CARACTÉRISTIQUES ET MÉCANISMES DES PRÊTS IMMOBILIERS

Objet et types de prêts
Prêts aidés et réglementés
Prêts du secteur libre
Caractéristiques techniques et financières
Risques liés au crédit
Garanties des financements immobiliers
L'approche commerciale du crédit immobilier
Le calcul d'une enveloppe financière
L'approche déontologique du professionnel
Études de cas

TEMOIGNAGE



Ce stage m'a permis de prendre connaissance des différents types de crédits immobiliers. J'ai également pu découvrir toutes les obligations IOBSP.

Thibault C.





7h	INTER INTRA
Dates Sur demande	Prix inter 500 € *
Lieu Paris, Région Charenton	400 € * (Adhérent FPI)
Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71	Prix intra Sur demande

Prérequis

- Connaissance du crédit immobilier

Objectifs

- Comprendre les mécanismes du prêt immobilier
- Connaître et comprendre les différentes aides financières et fiscales en accession

Conseillé aux

- Commerciaux de la promotion immobilière

Pédagogie

- Exposé, supports documentaires, études de cas

Évaluation

- Quiz

PROGRAMME

- › Les mécanismes du prêt immobilier
Période de pré-financement (construction)
Les types de remboursement
Les différents taux
Le tableau d'amortissement
Les garanties et assurances du prêt
Les lois de protection du consommateur
- › Les aides financières et fiscales en accession
Les prêts réglementés : PAS, PC, PTZ+, PEL
Les prêts aidés : Prêt Action Logement (1% patronal), prêt aidé d'une collectivité locale
La TVA : Fiscalité

Cas pratiques

En partenariat avec la FPI





7h		INTER INTRA
Dates	Prix inter	
Sur demande	500 € *	
Lieu	Prix intra	
Paris, Région Charenton	400 € * (Adhérent FPI)	
Contact		
bal@enfi.fr 01 57 44 81 71	Sur demande	

TEMOIGNAGE



La formation vendre un logement en investissement a été claire, nette et précise. La convivialité qui régnait dans le groupe est un bon point positif. J'ai pu ajouter des acquis supplémentaires à mes savoirs.

Moea B.



Prérequis

- Connaissance du crédit immobilier

Objectifs

- Clarifier le besoin du client en matière d'investissement
- Comprendre les mécanismes des différentes aides financières et fiscales en investissement locatif neuf
- Approfondir les mécanismes du prêt immobilier en investissement

Conseillé aux

- Négociateurs en vente de logements neufs

Pédagogie

- Supports documentaires, études de cas

Évaluation

- Quiz

PROGRAMME

- › Spécificités & environnement patrimonial du client
Contexte du client
 - Objectifs : défiscalisation, constitution de patrimoine, préparation d'une retraite....
 - Point d'attention : les régimes matrimoniaux & SCI
- Les dispositifs réglementaires (fiscalité)
 - SCPI : cadre général
 - LMP/LMNP : cadre général
 - Le dispositif PINEL
- › Mécanismes du prêt investissement
Les différents financements
 - Crédit in fine...
 Financement et garantie spécifique de financement
Nantissement de contrat d'assurance-vie..
Les spécificités du montage d'un dossier de financement (instructions, garanties, risques...)
- › Études de cas

En partenariat avec la FPI





15j	INTER INTRA
Dates Sur demande	Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	Prix inter Sur demande

Prérequis

- Bonne connaissance du secteur de l'immobilier
- Expérience ou prédispositions commerciales

Objectifs

- Appliquer la réglementation de la promotion immobilière et de la commercialisation des programmes
- Analyser le projet du client et lui apporter une réponse globale intégrant le financement
- Maîtriser les étapes clés et les techniques de vente d'un produit immobilier dans le neuf et en VEFA

Conseillé aux

- Négociateur immobilier avec 1 à 2 ans d'expérience ou nouvellement recruté

Pédagogie

- Supports documentaires, études de cas, mises en situation commerciales

Évaluation

- Examen écrit et oral

PROGRAMME

› Environnement de la promotion immobilière

Marché, acteurs et opérations de promotion immobilière
Réglementation immobilière, obligations et déontologie du promoteur
Réglementation du bâti et techniques de construction

› Commercialisation des produits / programmes

Organisation des actions de prospection
Vente de produits immobilier – secteur du neuf
Actes administratifs liés à la vente

› Financement du projet immobilier

Approche client et analyse financière du projet
Financement d'un logement en accession (primo et secondo)
Financement d'un logement en investissement



Présentiel

7h

**INTER
INTRA**
Dates24/05 15/09
22/11**Contact**bal@enfi.fr
01 57 44 81 71**Lieu**Paris, Région
Charenton**Prix inter**

600 € *

Prix intra

Sur demande



Le PSLA est un montage très particulier dont il faut bien apprécier et maîtriser chaque étape.

Mon expérience professionnelle à la fois dans le secteur bancaire et auprès des bailleurs sociaux me permet d'illustrer le propos de nombreux cas pratiques et d'apporter aux stagiaires une dimension opérationnelle à la formation.

Thérèse FORLI

Formateur Consultant

**Prérequis**

- Bonne connaissance du crédit immobilier

Objectifs

- Comprendre les mécanismes du PSLA
- Identifier les particularités de montage d'une opération en PSLA (partie bailleur social et approche du candidat à la location accession)
- Appréhender les mécanismes de financements de l'opération

Conseillé aux

- Promoteurs immobiliers, action Logement, bailleurs sociaux, secteur bancaire

Pédagogie

- Supports documentaires
- Études de cas

Évaluation

- Quiz

PROGRAMME

- › Maîtriser l'environnement professionnel
 - Connaître le marché immobilier et ses acteurs
 - Connaître l'environnement économique du secteur banque-assurance
 - Connaître le cadre règlementaire du secteur bancaire
 - Respecter l'environnement règlementaire du conseil en financement
- › Le Cadre Général du PSLA
 - Les fondamentaux du dispositif
 - Les Parties prenantes d'une opération PSLA
- › Les partenaires nécessaires pour monter une opération
 - Les collectivités locales
 - Le banquier
 - Le bailleur social
- › Les Différentes phases du PSLA
 - Le déroulement d'une opération PSLA
 - Le contrat de location accession
 - La levée d'option
- › Les Aspects Financiers du PSLA
 - Le financement
 - de l'opérateur et les points spécifiques d'un bilan d'opération PSLA
 - de l'acquéreur candidat à l'accession
- › Focus sur un bilan d'opération PSLA
 - Présentation d'un cas concret d'opération PSLA



7 h

INTER
INTRA**Dates**

Sur demande

Contact

bal@enfi.fr

01 57 44 81 71

LieuParis, Région,
Charenton**Prix inter**

500 € *

400 € *

(Adhérent FPI)

En partenariat avec la FPI

FÉDÉRATION
PROMOTEURS
IMMOBILIERS**Prérequis**

- Maîtriser le montage financier d'une opération de promotion

Objectifs

- Identifier les financements spécifiques selon chaque étape de l'opération
- Appréhender les contraintes du prêteur
- Monter sa demande de financement en intégrant les critères d'évaluation du prêteur

Conseillé aux

- Promoteurs, Responsables programme

Pédagogie

- Alternance apports théoriques et cas pratiques, support documentaire remis aux participants

Évaluation

- Quiz

PROGRAMME

- › Étapes clés des financements de l'opération immobilière
 - Concours délivrés au stage d'acquisition du terrain
 - Concours délivrés pour la réalisation et la vente de l'opération
 - Constitution d'un pool bancaire
- › Critères d'appréciation du promoteur
 - Taille de l'entreprise et implantation géographique
 - Type d'activité
 - Actionnariat
 - Analyse de l'activité
 - Analyse du bilan consolidé
 - Analyse des résultats financiers
 - Engagements de la banque sur l'opérateur
 - Conclusions
- › Critères d'appréciation du projet
 - Les éléments préalables : autorisations administratives purgées, cadre juridique, étude commerciale
 - La pre-commercialisation
 - Le budget et la marge
 - La structuration du montage financier
- › Analyse spécifique des opérations de bureaux
 - Montage juridique et financier des VEFA et des CPI
 - Méthodes de valorisation des actifs



14h

INTER
INTRA

Dates	Contact
2-3/02	bal@enfi.fr
12-13/04	01 57 44 81 71
01-02/06	
12-13/10	Prix inter
	1 600 € *
Lieu	Prix intra
Paris, Région Charenton	Sur demande

Prérequis

- Notions de financement immobilier corporate

Objectifs

- Identifier les spécificités juridiques et fiscales liées au montage des opérations de promotion
- Maîtriser les caractéristiques techniques du montage financier d'une opération de promotion immobilière
- Comprendre et maîtriser les étapes liées au contrôle et au suivi des risques liés à ces opérations

Conseillé aux

- Promoteurs immobiliers, banques

Pédagogie

- Exposés, analyses de situations, études de cas

PROGRAMME

- › Contexte actuel du marché de la promotion immobilière
 - Rappel historique
 - Renouvellement des acteurs
 - Évolution des pratiques
 - Situation actuelle, point d'actualité
- › Analyse du risque, principes et méthodologie
 - Les différents types d'intervenants
 - La connaissance du promoteur
 - L'appréciation de l'opération à financer ou à garantir
 - La détermination des modalités d'intervention
 - Le financement corporate
 - La tarification bancaire
- › Caractéristiques des concours, contractualisation
 - Cadre juridique de l'opération
 - Principaux items : objet, montant, durée, conditions financières, conditions de mise en force
 - Garanties réelles
 - Garanties personnelles et notion de recours
- › Développement et financement des actifs tertiaires
 - Rappel des méthodes et valorisation des actifs tertiaires
 - Focus programmes de bureaux
 - Focus locaux commerciaux
- › Montages et prises de risques
 - « Point de vue du banquier »

TEMOIGNAGE



Le formateur maîtrise parfaitement son sujet, les supports mis à disposition sont très complets. La technicité de la formation est un point très positif.

Samira O.





13j	INTER INTRA
Dates Sur demande	Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	Prix inter Sur demande

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- Maîtriser les règles juridiques, techniques et financières d'une opération immobilière
- Identifier les risques et garantir la faisabilité et la sécurité du projet à chacune des étapes
- Savoir piloter et coordonner un montage immobilier de A à Z

Conseillé aux

- Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique

Pédagogie

- Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA
- Apprentissage des techniques professionnelles facilité par de nombreux exercices pratiques
- Option financements immobiliers structurés assurée par l'ENFI

Évaluation

- Quiz

PROGRAMME

› Droit de l'urbanisme: les règles fondamentales (2 j)

Les acteurs de l'urbanisme
Réglementation et planification de l'usage du sol
Contrôle de l'usage des sols : les autorisations d'urbanisme certificats d'urbanisme
Incidences fiscales et financières de l'aménagement foncier
Se repérer dans le contentieux de l'urbanisme

› Permis de construire : comment l'obtenir (2 j)

Champ d'application du permis de construire
Etapes préalables à l'élaboration du dossier
Monter un dossier complet
Règles d'instruction et de délivrance du permis
Taxe d'urbanisme
Démarrage du chantier après l'obtention du PC
Que faire en cas de modification du projet ?
Contentieux du permis

› Études préalables et pré-opérationnelles aux opérations de construction et d'aménagement (1j)

Quels sont les objectifs des études préalables et pré-opérationnelles ?
La méthode multicritère
La différentes études de faisabilité

› Construction - réhabilitation : les étapes clés du montage d'opérations immobilières (2 j)

Contexte du montage d'opération
Etape administrative : les règles applicables aux autorisations de construire
Phase contractuelle du montage d'opération
Gérer les litiges en cours de chantier
Paiement du prix par le maître d'ouvrage
Obligations des constructeurs à l'égard du maître d'ouvrage pendant l'opération
Réceptionner les travaux
Mettre en oeuvre les garanties après la réception des travaux

› L'ingénierie financière appliquée au montage d'opérations immobilières (1 j)

Monter le dossier financier d'une opération immobilière
Déterminer les flux de trésorerie (cash-flow)

Calculer la rentabilité financière

Atelier simulations financières

- 1- Calcul d'un ROI (Return On Investment)
- 2 - Calcul du pay back
- 3 - Calcul d'une VAN (Valeur Actualisée Nette)
- 4 - Calcul d'un indice de profitabilité
- 5 - Calcul d'un TRI (Taux de Rentabilité Interne)

Financer l'investissement

Gérer les risques inhérents à l'investissement

› **Maitrise d'ouvrage : anticiper et gérer les risques et responsabilités d'une opération immobilière (2 j)**

Quels dommages peuvent être causés à l'occasion de l'opération de construction

Dans quelles circonstances peut-il y avoir responsabilité ?

Identifier les cas de responsabilité civile

Éviter le risque pénal

Se désengager de sa responsabilité

Faire jouer les garanties et assurances

› **Sous-traitance dans la construction : obligations contractuelles et sociales (1j)**

Notion de sous-traitance

Acteurs de la sous-traitance

Liens particuliers entre les acteurs dans le cadre de la sous-traitance

Obligations légales et contractuelles des parties

Conditions financières

Résiliation du contrat de sous-traitance

Résolution des incidents survenant lors de l'exécution des prestations ou des travaux

› **Assurances construction : prévention et gestion des sinistres (2j)**

Responsabilité décennale, dommage de nature décennale, garantie décennale...
que recouvrent ces notions ?

Dommages couverts par une assurance

Contrats d'assurance souscrits par le maître d'ouvrage

Assurances de responsabilité des constructeurs

Déclenchement de l'assurance dommages-ouvrages

Règlement d'un sinistre relevant de l'assurance de la responsabilité décennale

Estimation et réparation du dommage

OPTION : FINANCEMENT D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE (2 J)

Contexte actuel du marché de la promotion immobilière

Analyse du risque, principes et méthodologie

Caractéristiques des concours, contractualisation

Développement et financement des actifs tertiaires



13j

 INTER
INTRA
Dates

Sur demande

Contact
 bal@enfi.fr
01 57 44 81 71
LieuParis, Région
Charenton**Prix inter**

4 500 €*

Objectifs

- Comprendre l'environnement du financement de la promotion immobilière
- Accompagner le promoteur dans le financement de son projet
- Présenter un projet et son financement devant un comité d'engagement
- Se positionner comme un interlocuteur de référence
- Appréhender le financement des investisseurs (financement LT et CBI)

Conseillé aux

- Professionnels de l'immobilier et de la banque

Pédagogie

- Apports de connaissances commentés et illustrés
- Etudes de cas et quiz en collectif
- Travaux en sous-groupes

Evaluation

- Examen écrit et oral, travaux à réaliser en inter-session

PROGRAMME

› Environnement ou marché de l'immobilier professionnel

Marchés, acteurs, relation clients
Environnement juridique et fiscal des opérations
Evaluation et valorisation des biens immobiliers

› Financement de la promotion immobilière résidentielle

Analyse de l'opérateur et appréciation de l'opération
Mécanismes financiers des opérations de promotion immobilière, marchands de biens, d'aménageurs-lotisseurs
Analyse des risques financiers et garanties du financement

› Financement des actifs tertiaires

Financement des programmes de promotion tertiaire
Financement des investisseurs : financement long terme
Financement des investisseurs : financement en Crédit Bail Immobilier (présentation)

› Montage des dossiers et suivi des engagements

Rédaction et présentation des notes d'engagement
Montage des dossiers de financement
Suivi des engagements et contrôle des risques



20j, 2j / mois

INTER
INTRA**Dates**

Sur demande

Contact

bal@enfi.fr

01 57 44 81 71

LieuParis, Région
Charenton**Prix inter**9 000 €*
Objectifs

- Comprendre l'environnement du financement de l'immobilier corporate : réglementation, fiscalité
- Maîtriser les techniques des financements corporate privé et public
- Identifier et prévenir des opérations financées
- Utiliser les techniques d'ingénierie et de structuration de financement propres aux actifs immobiliers
- Maîtriser les règles d'investissements et savoir gérer les fonds d'actifs financiers immobiliers

Pédagogie

- Apports techniques illustrés
- Travaux pratiques collectifs, revues de projets personnalisées
- Mises en situation

Evaluation

- Examen final (examen écrit, présentation de projet à l'oral)

PROGRAMME**› Environnement du financement de l'immobilier**

Marchés immobiliers et financements
Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux
Commercialisation des financements corporates
Evaluation et valorisation des actifs immobiliers

› Financement immobilier corporate privé

Financement des opérations de promotion immobilière
Financement des investisseurs
Gestion d'actifs financiers immobiliers

› Financement immobilier corporate public

Financement du logement social
Financement du secteur public territorial
Financement en partenariat public-privé

› Structuration de prêts et refinancements

Financements immobiliers structurés
Refinancement des activités investisseurs
Titrisation immobilière et obligations foncières
Syndication et prêteurs alternatifs



7h	INTER INTRA
Dates 06/10 23/11	Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	Prix inter 650 €* Prix intra Sur demande

Objectifs

Volet « Affectation/Usage »

- Identifier les implications essentielles de la réforme DUFLOT (loi « A.L.U.R ») et de la loi MACRON (dite « sur la croissance ») dans le cadre du droit de l'urbanisme
- Apprécier les nouvelles interactions entre les documents et les autorisations d'urbanisme
- Maîtriser les contours de l'obligation de contrôle et d'information du conseil immobilier/financier lors du montage d'une opération d'aménagement, de construction et/ou d'extension immobilière : quels risques appréhender ?

Conseillé aux

- Collectivités locales, directeurs juridiques, acteurs du logement social, promoteurs immobiliers

Pédagogie

- Présentiel, Exposé, Jurisprudence, Travaux pratiques et Questions-réponses

Evaluation

- Étude de cas

PROGRAMME

› Evolution de la hierarchie generale des documents d'urbanisme (à jour de la loi « A.L.U.R »)

Au niveau national (SCOT / DTADD)

Au niveau local (PLUi / PLU / POS / Carte communales etc...)

Zoom sur l'évolution du droit de préemption urbain

› Evolution du regime des autorisations d'urbanisme (à jour de la loi « A.L.U.R »)

Hiérarchie des quatre grandes familles d'autorisations d'urbanisme

Les certificats d'urbanisme et leurs conséquences

Chronologie d'une autorisation d'urbanisme

(à jour l'adaptation des délais d'instruction des autorisations en vertu du décret du 09/07/2015 et du rallongement temporaire de la durée de validité des autorisations selon le décret du 29/12/2014)

Evolution du régime des détachements parcellaires et transition avec le champ d'application réformé du lotissement



14h

INTER
INTRA

Dates 08-09/06 4-5/10	Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	Prix inter 1600 €* Prix intra Sur demande

Objectifs

Volet « Affectation/Usage »

- Maîtriser la rédaction d'un acte de vente ou de location
- S'approprier les modifications de l'article L.613-7 du Code de la Construction et de l'Habitation

Volet « Urbanisme »

- Identifier les implications de la Loi «ALUR») dans le cadre du droit de l'urbanisme
- Apprécier les interactions entre les documents et les autorisations d'urbanisme
- Comprendre les évolutions : SHOB, SHON, SP
- Respecter l'obligation de contrôle et d'information du conseil immobilier et financier sur les risques liés au montage d'une opération de construction et/ou d'extension immobilière

Conseillé aux

- Directeurs juridiques, promoteurs

Pédagogie

- Exposé, Jurisprudence, travaux pratiques et questions-réponses

Evaluation

- Étude de cas

PROGRAMME

› Préambule sur la réforme de l'affectation immobilière

Définitions juridiques et illustrations pratiques

Corrélation entre destination des biens au sens de l'article L.631-7

du C.C.H et destination des lieux au sens des baux commerciaux

› Hiérarchie générale des documents d'urbanisme (à jour du projet de loi « A.L.U.R »)

Au niveau national (SCOT / DTADD)

Au niveau local (PLUi / PLU / POS / Carte communales etc...)

Zoom sur les principaux droits de préemption

› Analyse de la réforme des autorisations d'urbanisme (à jour du projet de loi « A.L.U.R »)

Les certificats d'urbanisme et leurs conséquences

Hiérarchie des quatre grandes familles d'autorisations d'urbanisme

Chronologie d'une autorisation d'urbanisme (incluant l'adaptation des délais d'instruction des autorisations en vertu du décret du 09/07/2015 et du rallongement temporaire de la durée de validité des autorisations selon le décret du 29/12/2014)

Evolution du régime des détachements parcellaires

Transition avec le nouveau champ d'application du lotissement



1h30		INTER	INTRA
Dates	Sur demande	Contact	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu	Paris, Région Charenton	Prix inter	450 €* Prix intra Sur demande

Objectifs

- Cerner l'étendue des mesures proposées par le projet ALUR
- Percevoir les conséquences des modifications réglementaires
- Se sensibiliser aux impacts sur les métiers immobiliers et leurs clientèles

Conseillé aux

- Tout professionnel de l'immobilier

Pédagogie

- Présentation didactique, remise d'un support numérique (ENFI book), questions/réponses

Evaluation

- Quiz

PROGRAMME

- › Contrôler le respect de la déontologie des professionnels de l'immobilier
- › Combattre la crise du logement
- › Proposer une garantie universelle contre les loyers impayés
- › Mieux encadrer les relations locataires-propriétaires
- › Reformuler les copropriétés
- › Lutter contre l'habitat indigne et améliorer l'accès au logement social
- › Élaborer de nouvelles règles d'urbanisme intercommunales



7h

INTER
INTRA

Dates Sur demande	Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	Prix inter 500 €* Prix intra Sur demande

Objectifs

- Identifier les principaux indicateurs de gestion et de performance directement liés à l'activité de promotion
- Maîtriser le dégagement de résultat d'une opération de promotion en fonction de la méthode comptable retenue et de la réalité économique du projet
- Maîtriser le traitement comptable d'une opération de promotion
- Comprendre le fonctionnement de la tva chez le promoteur

Conseillé aux

- Comptable de la promotion immobilière

Pédagogie

- Cas pratiques, Support documentaire

Evaluation

- Quiz

PROGRAMME

› Principaux indicateurs de gestion et de performance liés à l'activité de promotion

Les réservations
Le backlog
Le portefeuille foncier
Le taux de désistement
Les Engagements Hors Bilan
Marge brute et résultat opérationnel courant

› Le bilan de promotion

Analyse d'un bilan de promotion, et revue des principaux coûts de revient d'une opération de promotion :
Point sur les frais et produits comptabilisés directement dans le compte de résultat de période
Focus sur la prise en compte des risques, le traitement des éléments inhabituels d'un bilan de promotion et les éléments susceptibles d'impacter le coût de revient du projet

› Comptabilisation d'une opération de promotion

Dégagement de la marge et comparatif des méthodes à l'avancement et à l'achèvement
Définitions et modalités de calculs des taux d'avancement (global, technique et commercial)
Identification et comptabilisation d'une perte à terminaison
Comptabilisation, évaluation et dépréciation des stocks
Cycle « Achat/Fournisseur » : situations de travaux et estimations des factures non parvenues
Cycle « Vente/Client » : détermination d'une position nette du promoteur vis-à-vis de l'acheteur en fonction des appels de fonds et des produits constatés d'avance

› Sensibilisation aux problématiques comptables complexes

Différences entre VEFA et CPI, PPP (CP, bail emphytéotique,...)
Traitement des frais de commercialisation
Initiation aux normes IFRS (IAS 11, IAS 18 et IFRIC 15)
Imputation rationnelle des charges fixes (en cas d'entreprises intégrées)

› Compréhension du fonctionnement de la TVA chez le promoteur

EXECUTIVE MASTER STRATEGIE & FINANCE DE L'IMMOBILIER

Ce parcours s'adresse à des cadres du secteur immobilier ou financier souhaitant élargir leur vision des problématiques financières liées à l'immobilier

Le public

- Cadres exerçant dans le secteur de la banque ou de l'assurance
- Cadres du secteur immobilier, financier
- Professionnels appelés à s'orienter vers le secteur immobilier

Les objectifs de la formation

- Appréhender le contexte de financiarisation de l'immobilier sous différents aspects : économique, politique, stratégique...
- Renforcer sa compréhension et son analyse de l'environnement immobilier par des apports en urbanisme, en sociologie, en sciences politiques
- Maîtriser les concepts et les mécanismes économiques et financiers liés à l'immobilier, en identifier leurs impacts
- Élargir sa vision de l'immobilier en intégrant les problématiques financières à l'international
- Acquérir une vision globale de la conduite de projets en financement immobilier
- S'appropriier les éléments de la chaîne de valeur en finance de l'immobilier (particuliers et corporate)

Les modalités pratiques

- Rentrée : Janvier 2017
- 35 jours sur 11 mois
- 3 à 4 jours par mois
- Prix : 18 500 €*
• Possibilité de suivre le parcours sur 22 mois

EXECUTIVE MASTER STRATÉGIE & FINANCE DE L'IMMOBILIER

Un parcours validé par l'obtention de deux certificats et la soutenance d'un mémoire
durée totale de la formation : 35 jours

PARCOURS CERTIFIANT ENFI**

PARCOURS CERTIFIANT SCIENCES PO

POLITIQUE URBAINES ET PROJETS IMMOBILIERS
15 jours (120 heures)

+

FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DES PARTICULIERS
20 jours (140 heures)

ou

FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER CORPORATE
20 jours (140 heures)

+

SOUTENANCE DE MÉMOIRE DEVANT UN JURY SCIENCES PO - ENFI

=

EXECUTIVE MASTER STRATÉGIE & FINANCE DE L'IMMOBILIER

- Des apports académiques et scientifiques délivrés par Sciences Po
- Une ouverture sur des disciplines telles que l'urbanisme, la sociologie et les sciences politiques
- Une vision globale de la politique de la ville et des territoires et son impact sur les marchés immobiliers

objectifs

- Comprendre le contexte économique et stratégique de l'immobilier en France
- Appréhender les mutations des politiques de la ville et de l'urbanisme
- Disposer d'une ouverture de l'immobilier à l'international

Pédagogie

- Apports didactiques
- Travaux pratiques collectifs
- Echanges et débats

ÉVALUATION

- Note professionnelle

Modalités pratiques

- 15 jours, 2 jours par mois

Prix

- 13 500 €*
Certificat seul hors Executive Master

PROGRAMME

› ECONOMIE ET STRATEGIE

Marchés de l'immobilier
Economie urbaine
Transformations des grandes villes mondiales
Financement des grands projets en région parisienne
Immobilier : un produit financier
Faillites immobilières : analyse socio-économique
Stratégie d'entreprise : business game, alliances, compétition entre acteurs du marché de l'immobilier

› URBANISME ET GOUVERNANCE URBAINE

Histoire de la planification urbaine et des règles de l'urbanisme à Paris et Bruxelles
Droit de l'urbanisme
Politique de la ville : démolition / reconstruction, financement de projets
Acteurs de marché et développement urbain
Ville : riches, conflits, illégalité(s)
Villes nouvelles et éco-quartiers

› IMMOBILIER A L'INTERNATIONAL

Marché européen de l'immobilier
Développement immobilier dans les grandes métropoles asiatiques
Economie de l'immobilier londonien
Acteurs du financement de l'immobilier londonien
Impacts des J.O, nouveaux projets urbains (Cross Rail Experience)



- *Un parcours destiné à développer les compétences des managers de la finance ou de l'immobilier d'entreprise, des secteurs privés ou publics*
- *Un renforcement de la compréhension des impacts de la financiarisation de l'immobilier*
 - *Un développement de l'expertise liée aux financements de l'immobilier corporate*

Objectifs

- Comprendre l'environnement du financement de l'immobilier corporate : réglementation, fiscalité
- Maîtriser les techniques des financements corporate privé et public
- Identifier et prévenir les risques des opérations financées
- Utiliser les techniques d'ingénierie et de structuration de financement propres aux actifs immobiliers
- Maîtriser les règles d'investissements et savoir gérer les fonds d'actifs financiers immobiliers

Pédagogie

- Apports techniques illustrés
- Travaux pratiques collectifs, revues de projets personnalisées
- Mises en situation

EVALUATION

- Examen final (examen écrit, présentation de projet à l'oral)

Modalités pratiques

- 20 jours, 2 jours par mois

Prix

- 9 000 €*
Certificat seul hors Executive Master

PROGRAMME

› ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

Marchés immobiliers et financements
Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux
Evaluation et valorisation des actifs immobiliers

› FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATE PRIVÉ

Financement des opérations de promotion immobilière
Financement des investisseurs
Gestion d'actifs financiers immobiliers

› FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATE PUBLIC

Financement du logement social
Financement du secteur public territorial
Financement en partenariat public-privé

› STRUCTURATION DE PRÊTS ET REFINANCEMENT

Financements immobiliers structurés
Refinancement des activités investisseurs
Titrisation immobilière et obligations foncières
Syndication et prêteurs alternatifs



- Une formation destinée à développer les compétences des managers en financement immobilier des particuliers
- Des expertises permettant de renforcer la maîtrise du métier dans ses aspects économiques, juridiques et commerciaux
- Un développement des compétences techniques, méthodologiques et comportementales

Objectifs

- Décliner les orientations stratégiques dans un plan d'action global
- Assurer le développement commercial de son unité
- Piloter la performance de son unité
- Maîtriser le montage de financements complexes
- Garantir la sécurisation et la conformité des financements

Pédagogie

- Apports techniques illustrés
- Travaux pratiques collectifs, revues de projets personnalisés
- Mises en situation

Evaluation

- Examen final (examen écrit, présentation de projet à l'oral)

Modalités pratiques

- 20 jours, 2 jours par mois

Prix

- 9 000 €*
Certificat seul hors Executive Master

PROGRAMME

› FINANCE DE L'IMMOBILIER

Marchés immobiliers et financements
Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux
Valorisation des biens immobiliers
Fondamentaux des financements immobiliers structurés

› MONTAGES FINANCIERS COMPLEXES

Analyse financière
Fiscalité du particulier
Droit patrimonial
Risques du financement
Opérations suspectes
Études de cas

› DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & PILOTAGE D'UN CENTRE DE PROFIT

Pilotage commercial
Développement de la performance
Étude de cas

› MANAGEMENT DES ÉQUIPES ET DES PROJETS

Diriger, prendre des décisions, organiser
Motiver les collaborateurs et favoriser la coopération
Manager les projets
Innover et conduire le changement

Créée en 2009, l'École Nationale du Financement de l'Immobilier, filiale du Crédit Foncier (Groupe BPCE), est un centre de formation agréé dont la mission est d'accompagner la professionnalisation des métiers de l'immobilier et de son financement.

Pour vous pré-inscrire
ou obtenir des informations complémentaires,
www.enfi.fr

Vous pouvez également nous joindre par
téléphone 01 57 44 88 66
ou par mail bal@enfi.fr



ENFI
ÉCOLE NATIONALE DU
FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

Retrouvez les actualités de l'ENFI
sur nos réseaux sociaux :

