

**MONTAGE TECHNIQUE ET FINANCIER DES OPERATIONS D'ACCESSION :
VEFA ET PSLA****ENJEUX ET OBJECTIFS**

Promouvoir des opérations en accession est un métier radicalement différent de la promotion d'opérations locatives : l'appréhension de la demande, l'importance de la localisation, l'objectif de marge, l'exacerbation de la concurrence, la maîtrise du prix et des délais... sont des éléments fondamentaux que les chargés d'opérations doivent impérativement maîtriser.

La formation abordera la VEFA (Vente en l'Etat Futur Achèvement) et le PSLA (Prêt Social de Location-Accession) avec leurs points communs et leurs spécificités respectives.

La formation a pour objectif de positionner un projet par rapport à la clientèle de son organisme, choisir de manière circonstanciée entre la VEFA et le PSLA, définir un programme en fonction d'une étude de marché, de construire et analyser un bilan et un plan de trésorerie prévisionnel, d'élaborer les plannings techniques et financiers et de déterminer le plan des actions commerciales.

PUBLIC

- **Monteur ou chargé d'opérations**
- **Chargé de développement immobilier**
- **Responsable financier**
- **Responsable commercial**

PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

Le montage d'une opération d'accession

- **l'opportunité de réaliser une opération : les techniques de calcul rapide en collectif et en individuel, étude de faisabilité, étude de micro-marché, bilan financier prévisionnel, étude des "plans de sortie"**
- **la conception de l'opération : maîtriser le foncier (promesse de vente, conditions suspensives), établir le cahier des charges, travailler avec l'architecte, mettre en cohérence les attentes commerciales et la faisabilité technique, négocier avec les élus**
- **la pré-commercialisation : définir les conditions de vente (lieu de vente, panneaux, documents de vente, publicité), le contrat de réservation et le dépôt de garantie, gérer les "listes" et les demandes des locataires, le "reporting" des résultats**
- **les décisions à prendre en fonction des résultats de la pré-commercialisation et des appels d'offres**

La réalisation de l'opération en VEFA

- **le financement de l'opération : fonds propres, financement interne, financement bancaire, financement clients, impact des différés de paiement**
- **le plan de trésorerie : les informations à recueillir pour établir le plan de trésorerie, les dérivés possibles du plan de trésorerie, les frais financiers, le besoin en financement**
- **la vente : vendre en interne ou en externe, l'administration des ventes, impact des différents labels et qualité énergétique, que faire en cas de ralentissement ou d'interruption des ventes ?, gérer le choix des prestations contractuelles, les options et les travaux supplémentaires, livrer le logement au client**
- **réglementation de la VEFA**

La réalisation de l'opération en PSLA

- **le cadre réglementaire et fiscal**
- **le montage administratif**
- **le montage opérationnel**
- **la définition du projet**
- **le montage financier**
- **la gestion de l'opération jusqu'à la fin de la phase locative**
- **la sortie de l'opération et les différentes hypothèses**

METHODOLOGIE

Cette formation fera alterner :

La formation s'appuie sur des exemples concrets pour permettre aux participants d'approfondir les spécificités des montages en accession. L'analyse des outils et des procédures spécifiques permettront de mettre en place une véritable méthodologie de travail.

Dates
4 jours (2+2 jours)

Référence
Cycle 1 – B2

Intervenant
Fanny LAINÉ-DANIEL,
Socio-urbaniste et
formatrice

Coût
1 700 € net de taxes