Séminaires de renforcement des capacités organisés par CAMSI ASBL
N° d'entreprise : 0739.953.810 - 140, Chaussée de Waterloo, 1060 Bruxelles
Whatsapp / Téléphone : +32 497 035 942 - Email : contact@camsi-asbl.eu
TVA N° : BE0739.953.810 - IBAN : BE75 8940 0179 5251 BIC : VDSPBE91

Réf. 6120252

Thème : Accès au financement immobilier au Gabon

Généralités

Acquérir les différentes étapes l'obtention des financements pour son projet immobilier.
Il est important d'évaluer et d'étudier la rentabilité d'un projet immobilier avant toute chose. C'est à partir de cette évaluation que chacun peut définir le type de financement à proposer pour financer un projet.

Objectifs

Choisir le financement adapté
Évaluer tous les financements possibles pour l'immobilier
Maîtriser et pratiquer les différents types de financements immobiliers
Mettre en évidence les principales étapes de réalisation d'un projet immobilier

Préalable

Maitriser les principes fondamentaux du financement

Cibles

Promoteurs immobiliers
Cadres et gestionnaires d'actifs immobiliers
Responsables impliqués dans le financement de l'immobilier
Fonctionnaires des institutions publiques et d'autres professionnels

Programme

1. *Etudier les opportunités du le marché immobilier*

1.1 Maitriser les différents placements

- Les tendances de l'heure
- Les investissements directs et indirects
- Les produits annexes du secteur immobilier
- L'investissement immobilier pour une entreprise
- L'investissement immobilier pour un particulier

1.2 Différents types d'investisseurs

- Investisseurs privés
- Investisseurs institutionnels
- La cotation des fonds
- Partenariat Public - Privé

2. *Les mécanismes de financement liés aux opérations immobilières*

2.1 Définir les cash flows d'un programme immobilier

- Cash flows produits par l'industrie immobilière
- Les charges, les méthodes de calculs, le bail, les frais y afférent
- Coûts exceptionnels et les risques à inclure dans les DCF
- Généralités dans les états financiers
- Déterminer les éventualités incontournables tels que le bail, les charges de gestion, etc
- Définir les frais des transactions immobilières

Étude de cas : Calculs de cash flows d'un programme de promotion immobilière pour habitation, plan de financement, trésorerie prévisionnelle, calibrage des besoins bancaires, montants natures, coûts et impact sur la rentabilité finale et alignement sur les besoins de trésorerie.

Exercice d'application : méthodologie pour construire le cash flow avec illustration sur excel.

- Évaluer le coût du capital et les produits de financement : fonds propres, dette bancaire...

2.2 Calculer la rentabilité financière d'un projet immobilier

- Identifier les différentes catégories d'investissements ;
- Analyser les critères d'un investissement immobilier : classification d'actifs, qualité d'équipement et localisation géographique ;
- Intégrer la méthodologie pour définir le taux d'actualisation : investissement, valeur, marché, etc.
- Le taux sans risque, l'inflation, les composantes de la prime de risque par nature ;
- Rappel capitalisation, actualisation, choix du taux d'actualisation, délai de récupération du capital ;
- L'évaluation de sortie du programme immobilier ;
- Distinguer les différentes méthodes d'évaluation : L'expertise immobilière, méthode de la valeur comparative, valeur de remplacement ;
- Choisir le taux de capitalisation et analyser les différentes composantes.

Étude de cas de synthèse : Réhabilitation d'une ferme agricole, puis revente à un promoteur immobilier et montage du business plan investisseur. Analyse de deux dossiers avec business plan fourni et débats.

3. Identifier et comparer les différentes sources de financement

3.1 Définir le besoin de financement

- Les besoins et leurs solutions, le calibrage des lignes, les cautions de marché ;
- L'appel au marché : le club d'affaires, crow-funding, obligations, PPP, titrisation des actifs ;
- Les crédits bancaires : crédit de trésorerie et crédit promoteur, crédit-bail immobilier, leasing, etc.
- L'analyse de l'impact des modalités d'amortissements.

3.2 Distinguer les acteurs du financement

- Les indices, les obligataires, etc. ;
- Les banques: intermédiation, transformation, liquidité, impact sur les décisions de prêts ;
- Les garanties, les covenants bancaires ;
- Les investisseurs.

Étude de cas : analyse d'une SCPI et des critères essentiels, lecture du bilan et rapport annuel.

- L'intervention de la puissance publique, les dispositifs fiscaux, etc.

Exercice d'application : choix du financement approprié pour différents projets immobiliers en fonction des paramètres de l'opération.

Modalités pédagogiques

Un consultant expert et praticien international de la thématique traitée et un praticien local pour toute question en lien avec les pratiques usuelles.

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.

Ressources pédagogiques

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Lieu et dates

Libreville : 2, 3 et 4 Mars 2027