

FINANCE DE L'IMMOBILIER

Finance de l'immobilier, des connaissances devenues indispensables

L'immobilier s'est considérablement financiarisé en 10 ans en France et plus largement en Europe, sous l'impulsion en particulier des fonds anglo-saxons. Les outils d'analyse et de calculs financiers à l'«anglo-saxonne», le recours aux financements structurés dont les montages sont de plus en plus sophistiqués, la maîtrise et la connaissance des nouveaux véhicules d'investissement tels que les OPC, sont autant d'éléments qui sont devenus incontournables et qui régissent en grande partie le monde de l'immobilier dans toute l'Europe.

En cette période agitée, la maîtrise des fondamentaux et des évolutions en matière de finance de l'immobilier s'avère indispensable à double titre.

Dans un environnement devenu très concurrentiel, chaque point de base compte et la précision du jugement, reposant pour une part importante sur la maîtrise technique, ne souffre plus l'inexactitude ou l'approximation.

La deuxième exigence, dans un contexte mouvant, est de comprendre et de connaître les nouvelles règles du jeu, de s'adapter, voire de repérer ce que ces nouvelles conditions de marché représentent comme opportunités possibles.

L'offre de formation FIRST FINANCE

Des séminaires pour maîtriser les fondamentaux de la finance de l'immobilier et la gestion du risque.

FIRST FINANCE répond à cette double exigence en proposant 11 séminaires, tous actualisés au prisme des dernières évolutions de marché. Cette gamme couvre le spectre du financement et de l'investissement mais également des sujets plus transverses qui concernent l'ensemble des acteurs de l'immobilier.

Séminaires Transverses

Le séminaire « *Fondamentaux de l'immobilier : métiers et techniques du promoteur, de l'investisseur et du banquier* » permet au travers de plusieurs opérations immobilières et à chacune des grandes étapes (pré-développement, développement, construction, acquisition, stabilisation) d'analyser les outils, la logique et les techniques des différents acteurs et de les mettre en parallèle. Ce séminaire aborde

tous les concepts clés de la finance de l'immobilier mais reste abordable pour tout public.

« *Analyse financière des comptes de sociétés réalisant un projet immobilier* » permet d'acquérir les bases de l'analyse financière pour savoir juger rapidement de la solidité d'une affaire en repérant les ratios clés et par la même de conseiller au mieux son client.

Séminaires Financement-Investissement

« *Fondamentaux du financement immobilier* », de niveau Acquisition, décrit toutes les étapes du montage de financement illustré par différentes opérations en promotion et en acquisition.

« *Le risque et sa gestion en immobilier* » permet de comprendre et de savoir estimer le risque pour différents types de financement court terme, moyen terme et long terme, sur des opérations de promotion, d'investisseurs ou de marchands de biens.

Le séminaire « *Financements immobiliers structurés : choix du montage et optimisation de la structure* », de niveau Maîtrise couvre l'ensemble des techniques de financements structurés (financements mezzanine, titrisation, PPP immobiliers, ...) en s'appuyant pour l'essentiel sur des cas pratiques et des études de montages issus des exemples récents du marché.

Le séminaire, « *Valorisation et gestion des actifs sous stress* » permet d'apprécier les techniques d'évaluation des actifs, de savoir définir un actif sous stress et d'intégrer à la rédaction des contrats les clauses relatives aux indicateurs de stress.

« *Investissements et financements immobiliers - aspects juridiques et fiscaux* » aborde dans le détail différents montages juridiques et fiscaux d'opérations en direct ou en acquisition corporate, ainsi que leur financement

En matière d'Investissement et d'Asset Management, FIRST FINANCE propose un large panel de formations :

Le séminaire « *Fondamentaux de l'Asset management* » permet de comprendre le rôle et les techniques de l'asset manager, ainsi que de connaître les différents types de gestion et de stratégies patrimoniales possibles sur la base de nombreux cas pratiques et de modélisation portant sur plusieurs classes d'actifs.

Le séminaire « *SIIC, OPC et SCPI : mécanismes et utilisation* » permet de donner toutes les clés de compréhension et de choix entre ces différents



véhicules qui vont couvrir à moyen terme tout le champ de la gestion collective en immobilier.

« *Investissements immobiliers : montages et techniques de valorisation* » passe au crible toutes les étapes du montage d'investissement immobilier, sur la base de plusieurs montages sur différentes classes d'actifs (bureaux, hôtellerie, résidentiel), avec une approche basée sur les simulations de cash flow.

« *Techniques avancées de modélisation financière des actifs ou portefeuille d'actifs immobiliers* » s'attache à décrire et à pratiquer des montages de financement et d'investissement immobiliers pour un public ayant déjà une bonne maîtrise des techniques de modélisation.

Nous tenons également à votre disposition des formations sur demande pour compléter notre offre standard sur des points plus précis (voir page 199).

Chacun de nos séminaires est animé par des professionnels du métier reconnus et s'appuie sur la mise en pratique des connaissances via des exercices et des cas pratiques.

Hélène CHARDOILLET

Responsable Business Line Finance de l'Immobilier
hchardoillet@first-finance.fr



LE TABLEAU CI-DESSOUS VOUS PERMET DE CHOISIR VOTRE SÉMINAIRE PAR THÈME ET PAR NIVEAU :

Initiation
 Acquisition
 Maîtrise
 Expertise

TRANSVERSES	FINANCEMENT - ASSET MANAGEMENT - INVESTISSEMENT
FONDAMENTAUX DE L'IMMOBILIER : MÉTIERS ET TECHNIQUES DU PROMOTEUR, DE L'INVESTISSEUR ET DU BANQUIER 2 jours . page 188	FONDAMENTAUX DU FINANCEMENT IMMOBILIER 2 jours . page 190
ANALYSE FINANCIÈRE DES COMPTES DE SOCIÉTÉS RÉALISANT UN PROJET IMMOBILIER 2 jours . page 189	LE RISQUE ET SA GESTION EN FINANCEMENT IMMOBILIER 2 jours . page 191
	FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURÉS : CHOIX DU MONTAGE ET OPTIMISATION DE LA STRUCTURE 2 jours . page 192
	VALORISATION ET GESTION DES ACTIFS SOUS STRESS 1 jour . page 193
	NOUVEAU INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS IMMOBILIERS - ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX 1 jour . page 194
	NOUVEAU FONDAMENTAUX DE L'ASSET MANAGEMENT EN IMMOBILIER 2 jours . page 195
	SIIC, OPCI ET SCPI : MÉCANISMES ET UTILISATION 1 jour . page 196
	INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS : MONTAGES ET TECHNIQUES DE VALORISATION 2 jours . page 197
	TECHNIQUES AVANCÉES DE MODÉLISATION FINANCIÈRE DES ACTIFS OU PORTEFEUILLES D'ACTIFS IMMOBILIERS 2 jours . page 198

Fondamentaux de l'immobilier : métiers et techniques du promoteur, de l'investisseur et du banquier

NIVEAU Initiation

ANIMÉ PAR Patrick BOSQUE, Directeur du développement - HINES FRANCE
et Xavier MUSSEAU, Directeur des financements et des acquisitions - HINES FRANCE

@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Appréhender les enjeux et le positionnement du promoteur, de l'investisseur et du banquier
- Maîtriser les différents aspects du risque immobilier
- Comprendre les techniques du promoteur, de l'investisseur et du banquier et leurs critères de décision
- Être capable de bâtir un cash flow simplifié

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Introduction à la logique du promoteur, de l'investisseur et du banquier
- Analyse de projets immobiliers à travers une grille d'analyse comparative des outils, techniques et logiques de chacun des 3 acteurs
- Illustration de différents montages à travers des cas pratiques et des études de cash flows
- Animateurs reconnus pour leur expertise en matière de financement, d'investissement et de promotion immobilière

CONSEILLÉ AUX :

- Nouveaux entrants en promotion immobilière, investissement et financement
- Commercialisateurs
- Juristes d'immobilier
- Fonctions Supports de l'immobilier

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2190 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

27/09/2010 et 28/09/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60
E-mail : sales@first-finance.fr
Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Revue des différents secteurs immobiliers
- Revue des principaux acteurs
- Grandes tendances du marché de l'immobilier

Caractéristiques du promoteur, de l'investisseur et du banquier

- Présentation des 3 acteurs (rôles, logistiques, enjeux et contraintes, environnement)

Processus d'une opération immobilière

- Cycle de vie du projet immobilier
- Phase de pré-développement (droit foncier, faisabilité, autorisations administratives)
- Phase de développement
- Phase de montage
- Phase de travaux

Outils et indicateurs clés du banquier

- Étude de marché, comparables
- Due dilligence
- Indicateurs usuels
 - . Marge, cash on cash, yield / cap rate, TRI / ICR / DSCR, taux de couverture de dette, solvabilité des intervenants

Étapes de la structuration du financement

- Modèles de cash flow, term sheet indicatif, term sheet ferme
- Négociation des documents de crédit / closing / syndication

Cas pratique :

- . Élaboration du business plan et du plan de financement sur un immeuble neuf en blanc

Étude des risques bancaires

- Risques liés au développement, à la construction, à l'environnement, risque de marché, d'exploitation et d'exécution, risque juridique et fiscal

Cas pratique

Investissement immobilier

- Types d'investissements : acquisition d'une charge foncière, actif à restructurer, vente en état de futur achèvement (VEFA), forward sale, acquisition d'un actif existant, cessions de titres / share deals
- Types d'investisseurs : promoteur immobilier, investisseurs long terme, investisseurs moyen terme / « core funds », fonds opportunistes
- Évolution récente de l'investissement immobilier

Cas pratique

- . Étude d'un share deal sur une opération de bureau

Conclusion : Réflexions sur l'avenir dans une conjoncture incertaine

Analyse financière des comptes de sociétés réalisant un projet immobilier

NIVEAU Initiation

ANIMÉ PAR Christian JULHE, Conseil en financement immobilier d'entreprise



@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir lire un compte de résultat
- Savoir évaluer la structure financière d'une entreprise
- Savoir évaluer la capacité d'une entreprise à payer un loyer
- Savoir évaluer la capacité d'une entreprise à acquérir des locaux (apport capacité d'emprunt bancaire)
- Déceler l'opportunité d'un lease-back

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Pratique de l'analyse financière de comptes d'entreprise à partir de cas apportés par les stagiaires le jour du séminaire
- Pratique de l'analyse financière de comptes d'entreprise à l'usage du conseil immobilier professionnel

CONSEILLÉ AUX :

- Conseils en immobilier - Agents immobiliers
- Nouveaux arrivants dans la fonction immobilière professionnelle
- Professionnels de l'immobilier souhaitant développer leurs connaissances de l'analyse financière des comptes d'entreprises

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 1990 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

02/12/2010 et 03/12/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Connaître et comprendre les documents comptables d'une entreprise

- Compte de résultat
- Bilan (comptabilité en prix d'acquisition, ...)
- Annexes (particulièrement les annexes immobilisations et amortissements)
- Nature d'activité, effectifs, et typologie de locaux

Louer ou acheter ses murs

- Éléments chiffrés d'aide à la décision
 - . Niveau des taux d'intérêts
 - . Niveau des loyers commerciaux
 - . Comparatif paiement d'un loyer / remboursement d'un financement.

Évaluer la capacité financière d'une entreprise par rapport à ses objectifs immobiliers

- Identifier son potentiel d'autofinancement par la trésorerie nette et par le calcul de l'apport constitué par la vente de l'immobilier actuel net de dettes s'il y a lieu
- Différentes formes possibles d'apports extérieurs (augmentation de capital, comptes courants d'associés)
- Recours à l'emprunt bancaire (capacité d'endettement, capacité de remboursement, marge de manœuvre d'endettement à moyen et long terme)
- Recours au crédit-bail immobilier
- Critères d'accords bancaires sur la demande de crédit immobilier d'une entreprise (en direct et via une SCI)
- Modifications apportées par la crise
 - . Renforcement des exigences en matière de LTV et LTC
 - . Covenants
 - . Augmentation des marges
 - . Impact des nouvelles exigences des banques sur la rentabilité d'une opération pour un investisseur : modification du ROE
- Cas particulier de la SCI (intérêt, limites et conséquences sur l'acquisition et son financement)
- Cas de la SCI fiscalement transparente
- Autres modes de détention
 - . Détention directe par des personnes physiques / détention par des structures assujetties à l'impôt sur les sociétés / intérêt et limite de l'option IS

Évaluer la solidité financière d'une société locataire potentiel

- Sa rentabilité est-elle acceptable et permet-elle de payer le supplément de loyer des nouveaux locaux ?
- Son niveau de solvabilité est-il suffisant et l'affaire est-elle financièrement autonome ?
- Peut-elle assumer le poids de sa dette actuelle ?
- Finalement, l'affaire est-elle liquide et raisonnablement pérenne ?

Lease-back immobilier : technique de gestion actif / passif

- Impacts sur la présentation comptable
- Utilité et risque pour une affaire en bonne santé
- Utilité et risque pour une restructuration financière

Étude de cas

- . Évaluation de la solvabilité et de la capacité financière d'une société souhaitant louer ou acheter un bien
- . Évaluation de la solvabilité et de la capacité financière d'une société souhaitant s'engager dans un lease-back
- . Cas réels apportés par les stagiaires et traités en cours

Fondamentaux du financement immobilier



NIVEAU Acquisition

ANIMÉ PAR Marie-Jeanne LEVY - FLEISH, Directeur adjoint - DEUTSCHE PFANDBRIEFBANK AG /
Carole TRAN VAN LIEU, Directeur Financements Structurés - SGCIB

@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir analyser les fondamentaux de l'immobilier
- Maîtriser les enjeux d'un financement sans recours et les différents types de sécurités en immobilier
- Maîtriser les différents aspects du risque immobilier
- Savoir analyser la performance d'investissements immobiliers du côté investisseur (TRI, cash on cash) et savoir bâtir un stress case du côté banquier
- Savoir proposer une structure de financement adaptée avec ses covenants (LTV, ICR)

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Exposé simple et synthétique des différents facteurs d'analyse de risque en immobilier et de la logique des différentes parties prenantes à l'investissement et au financement immobilier
- Illustration des différents montages financiers à travers des cas pratiques et des études de cash flows basés sur différents types de projets immobiliers

CONSEILLÉ AUX :

- Collaborateurs en Financements immobiliers
- Monteurs d'affaires en immobilier
- Analystes et gérants juniors en gestion de portefeuille d'actifs immobiliers
- Analystes à la Direction des risques
- Chargés d'affaires Immobilier
- Directeurs Immobilier d'entreprise
- Investisseurs dans le secteur immobilier
- Commercialisateurs, Départements Investissement

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2390 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

28/06/2010 et 29/06/2010 . 06/12/2010 et 07/12/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60
E-mail : sales@first-finance.fr
Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Fondamentaux de l'immobilier

- Évolution de l'environnement immobilier (crise des subprimes, resserrement des conditions de crédit)
- Les différents sous-jacents immobiliers
 - . Bureau / commercial / industriel / résidentiel / hôtel / loisirs / autres
- Cycle de vie du projet immobilier
- Principaux acteurs immobiliers

Risques liés à l'immobilier / Contrôle de ces risques

- Développement
- Marché
- Construction / exécution / exploitation
- Financement
- Juridique, fiscal, assurance, ...
- Pays, change, ...

Caractéristiques du financement

- Financement sans recours ou à recours limité
- Financement basé sur les cash flows
- Ajustement du levier : ratio dette / fonds propres

Structure de la dette : dette senior / dette mezzanine

- Revue des principaux indicateurs : cash on cash / yield / cap rate / TRI / VAN
- Étapes de la modélisation
 - . Base case
 - . Stress case
- Couverture de la dette, covenants, points morts
- Garanties / sûretés
 - . Hypothèques sur actifs immobiliers (terrain / bâti)
 - . Nantissement d'actions
 - . Garanties bancaires
 - . Nantissement des baux commerciaux, fonciers, des contrats et des assurances
- Term Sheets
- Cycle de production
 - . Étude de faisabilité / offre indicative
 - . Comité de crédit / offre ferme / mandat
 - . Négociation des documents de crédit
 - . Closing / syndication / titrisation

Études de cas

- . Financement d'un immeuble de bureaux, d'un hôtel, d'un centre commercial (à partir de cas réels)
- . Financement d'un projet de promotion de logements
- . Exemples de structuration de la dette - Commentaires
- . Élaboration complète d'un cash flow simplifié (les participants devront concevoir un cash flow leur permettant d'établir une offre de financement à partir d'un cas pratique et de données économiques et immobilières)
- . Calcul des ratios bancaires classiques, LTV, ICR, multiples d'EBITDA, points morts
- . Prise de décision et élaboration d'une offre de financement

Le risque et sa gestion en financement immobilier

NIVEAU Acquisition

ANIMÉ PAR Marie Jeanne LEVY-FLEISCH, Directeur adjoint - DEUTCHE PFANDBRIEFBANK AG



OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre l'économie d'un financement immobilier
- Comprendre l'environnement des opérations, des structures et montages possibles
- Comprendre les principaux ratios de mesure des risques
- Savoir mettre en place les outils du suivi quotidien
- Savoir lire le bilan / compte de résultat d'une société immobilière (notions de bases)
- Savoir établir un budget de sortie

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre ce qu'est le suivi des risques et définir les outils nécessaires à une gestion active des financements immobiliers
- Savoir analyser une opération pour mieux la gérer
- Adopter une gestion dynamique et proactive des financements
- Rôle d'alerte du gestionnaire

CONSEILLÉ AUX :

- Collaborateurs de Middle office
- Nouveaux entrants dans le secteur immobilier
- Collaborateurs en financements immobiliers
- Chargés d'affaires immobiliers
- Nouveaux entrants département Risk management d'une banque ou société de gestion
- Fonctions Supports de l'immobilier

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2390 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

08/11/2010 et 09/11/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr

en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

Cadre des opérations

- Différents types d'intervenants : différentes formes de sociétés, SIIC, fonds d'investissements
- Différents types d'opérations : investissement (acquisition d'un bien achevé, acquisition en VEFA), opération marchand de bien, lotissement
- Différents types de financements : court terme, long terme, structuration
- Garanties

Cas pratique :

- . Budget d'une opération : élaboration, calcul de marge, et de rentabilité

Suivi du risque

- Cadre réglementaire du suivi du risque : reporting, rating (Bâle II)
- Suivi des risques liés à l'emprunteur
 - . Structure emprunteuse – KYC
 - . Analyse financière, bilans

Cas pratique :

- . Analyse des comptes de SPV (exemple de SPV réalisant un investissement, exemple de SPV réalisant une opération de promotion).

- Suivi des risques liés à l'opération

- . Suivi des créances
- . Waterfalls
- . Définition et surveillance des ratios financiers

Cas pratiques :

- . À partir d'une échéance de paiement, détermination du waterfall, et à partir d'un cash flow sommaire, calcul des ratios

- Suivi opérationnel

- . Suivi budgétaire et analyse des variances
- . Validation des paiements
- . Suivi des Capex
- . Suivi de la commercialisation, locative et / ou vente

Cas pratique :

- . Établissement d'un budget de sortie

- Gestion des crédits sous stress

- . Non respect des covenants
- . Incidents de paiement
- . Traitement contentieux

Financements immobiliers structurés : choix du montage et optimisation de la structure

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR un spécialiste du métier et Ludovic CHARPENTIER, Directeur d'investissements en charge des opérations internationales - AEW EUROPE

@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre les différentes techniques de financement d'acquisition d'actifs immobiliers (acquisition directe ou indirecte)
- Savoir établir la structuration la mieux adaptée aux contraintes du client et du marché
- Comprendre les montages déconsolidants et le transfert du risque sur l'actif
- Savoir déterminer le levier optimal
- Savoir identifier et maîtriser les risques liés à chaque montage
- Savoir déterminer le couple «Risque / Rémunération» adéquat
- Maîtriser la distribution du financement (syndication / titrisation / tranching)
- Appréhender les principales notions juridiques et fiscales liées aux financements immobiliers
- Comprendre les limites de la structuration financière

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Présentation exhaustive et comparative des différents types de financements structurés immobiliers
- Étude détaillée, sur la base de cas pratiques, des risques, des impacts financiers et de la résistance de la structure

CONSEILLÉ AUX :

- Équipes bancaires spécialisées en financements structurés immobiliers
- Responsables Corporates au sein des banques
- Directeurs immobiliers et financiers des Entreprises
- Promoteurs
- Direction des risques des banques
- Fonds d'investissements, SIIC, SCPI, ...
- Commercialisateurs, Départements Investissement

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2890 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

17/06/2010 et 18/06/2010 . 29/11/2010 et 30/11/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60
E-mail : sales@first-finance.fr
Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Évolution des financements immobiliers structurés et convergence des techniques de structuration
- Évolution de l'environnement réglementaire et fiscal

Les acteurs et leur logique de recours au financement structuré immobilier

- Investisseurs et nouveaux véhicules d'investissement
 - . Fonds d'investissement
 - . Institutionnels
 - . Foncières
 - . OPCI / SCPI
- Corporates (Sale and lease-back)

Techniques de financement structuré immobilier : schémas, termes et conditions usuelles

- Financement hypothécaire / non hypothécaire
- Financement d'acquisition «type LBO»
- Financement d'acquisition de portefeuille d'immeubles / sociétés
- Sale and lease-back : structure OpCo / PropCo
- Titrisation (CMBS), structure A/B

Critères de choix des différentes techniques

- Type d'opération / sous-jacent immobilier / structure cible
- Levier recherché (dette senior, junior, mezzanine)
- Qualité de la signature de la société opérationnelle
- Contraintes de distribution du financement (syndication, titrisation)
- Notation des agences de rating
- Qualité de la due diligence / type de sûretés
- Impacts sur le bilan, déconsolidation
- Aspects réglementaires et fiscaux

Optimisation de la structure de financement

- Optimisation du couple Risque - Rentabilité
 - Avantages / limites / risques de chacun des modes de financement
 - Conseils de méthodes en fonction des contraintes, de la logique et des caractéristiques spécifiques du client
 - Principaux enjeux de la structuration financière en immobilier
- #### Études de cas
- . Exemple de structuration senior / junior
 - . Exemple de structuration OpCo / PropCo
 - . Exemple de structuration complexe sur la base d'un loyer variable
- Risques et limites de la structuration financière

Valorisation et gestion des actifs sous stress

NIVEAU Acquisition

ANIMÉ PAR Denis FRANCOIS, Président de CB Richard Ellis Valuation
et David LACAZE, Avocat associé - PAUL HASTINGS



@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir définir un actif immobilier sous «stress» et connaître les liens avec le financement
- Analyser les indicateurs de stress et les liens avec la valorisation des actifs
- Connaître les modes de gestion du point de vue du propriétaire et de celui du banquier
- Maîtriser la rédaction des contrats de financement sur les aspects gestion du stress
- Identifier des modes et les stratégies de sortie et de gestion de crise
- Savoir apprécier les méthodes d'évaluation des actifs

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Revue de documents standards
- Illustration par des analyses de cas spécifiques

CONSEILLÉ AUX :

- Investisseurs dans le secteur immobilier
- Analystes et gérants juniors en gestion de portefeuille d'actifs immobiliers
- Chargés d'affaires Immobilier
- Équipes de financement bancaire dans le secteur immobilier

DURÉE : 1 jour

PRIX NET : 1390 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

06/10/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60
E-mail : sales@first-finance.fr
Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Définition du « stress » : perte de valeur et / ou de revenus, besoins de CAPEX, questions liées à l'actionnariat
- Le cas spécifique du promoteur
- Risque de défaut et mise en place de ratios à respecter
- Évaluation des actifs, un outil essentiel pour le banquier

Problématique de l'acquisition

- Évaluation par un tiers : une demande des banques seniors
- Indicateurs de stress dès le term sheet bancaire : une vraie contrainte pour l'emprunteur dans un marché immobilier orienté à la baisse

Exercice pratique

- . Étude d'un term sheet standard

Principaux indicateurs de stress

- Obligations d'information à la charge de l'emprunteur
- Ratios de couverture des intérêts et du service de la dette (éléments pris en compte et portée du ratio)

Exemple pratique de rédaction

- Ratios liés à l'encours du prêt (LTV, LTC)
- L'effet significatif défavorable (ou clause MAC)

Modalités d'évaluation des actifs

- Évaluation du bien en fonction de son usage
- Modalités de calcul des ratios (méthodes d'évaluation)

Exemple pratique

- . Bilan-promoteur, DCF, capitalisation
- . Problématiques spécifiques de la gestion locative (renouvellement ou résiliation des baux)
- Évaluation et stratégie

Conséquences et gestion du stress

- Le stress est une source de conflit entre les prêteurs et l'emprunteur
- Non-respect des ratios, en principe un cas de défaut ou un cas défaut potentiel
- Possibilités de « cure » pouvant être offerte par la documentation financière et les demandes formulées par les emprunteurs (« waivers »)
- Problématique du cas de défaut potentiel et des défaillances multiples (manquements à plusieurs ratios)
- La mise en œuvre des conventions de subordination par le prêteur, un outil de pression sur l'emprunteur

Exemple pratique

- . Revue d'une demande de « waiver » en cas de non-respect d'un ratio

Stratégie de sortie de crise

- Une question cruciale : la confiance
- Importance des scénarios en vue d'une gestion graduelle du stress et de l'évaluation pour déterminer la stratégie
- Choix de l'emprunteur (garder l'actif ou le transférer aux prêteurs)
- Dilemme du banquier (mise en exigibilité anticipée) et voie de la cession de créance non-performante
- Approche judiciaire

Exemple pratique

- . Analyse du dossier Cœur Défense

Opportunités d'investissement ?

- Rachat de portefeuilles de créances
- Quelle stratégie pour les asset managers ?

Exemple pratique

- . Revue de plusieurs opportunités d'investissements en Europe

Investissements et financements immobilier - aspects juridiques et fiscaux

NIVEAU Acquisition

ANIMÉ PAR David LACAZE et Allard de WAAL, Avocats associés - PAUL HASTINGS



OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Maîtriser les particularités des investissements immobiliers corporate ou en direct au plan juridique et fiscal
- Comprendre la logique des financements pour minimiser le coût pour l'emprunteur

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Illustration des différents projets d'acquisitions immobilières sur différents types de projets immobiliers

CONSEILLÉ AUX :

- Investisseurs et banquiers dans le secteur immobilier
- Monteurs d'affaires en immobilier
- Analystes et gérants juniors en gestion de portefeuille d'actifs immobiliers
- Chargés d'affaires Immobilier

DURÉE : 1 jour

PRIX NET : 1390 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

15/12/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Raisons d'une acquisition corporate vs. acquisition en direct
- Évolution des opérations corporate et d'acquisition en direct au cours des 5 dernières années
- Avantages et inconvénients d'une acquisition corporate Vs. acquisition en direct

Grands principes d'une opération immobilière au plan juridique et fiscal

- Audit et appréciation du risque : principaux points d'analyse juridiques et fiscaux
- Spécificités du contrat d'acquisition (rédaction des déclarations et garanties, clause de prix)
- Appréciation des risques spécifiques liés à l'interposition d'une société
 - . Risque environnemental (ICPE)
 - . Risques liés à une activité non-immobilière en général
 - . Risque fiscal (taxe de 3% principalement)
- Pratiques de marché
 - . Garanties spécifiques sur certains points
 - . Gérer une relation avec un fonds en cours de désinvestissement
- Gestion fiscale de l'acquisition et détermination du prix
 - . Problématique fiscale liée à la plus-value latente et son impact sur le calcul du prix des parts / actions (approche « Quemener »)
 - . Régime des fusions dites « rapides »
 - . Le régime spécifique des SIIC (« exit tax »)

Quelques exemples de structure d'acquisition

- Gestion du processus d'acquisition (offre indicative, offre ferme, promesse et contrat de vente)
- Mise en place de sociétés ad hoc (structure de financement, libération de l'apport en capital)
- Spécificités des opérations corporate
- Problématiques des investisseurs étrangers (Tracfin, contrôle des investissements)

Mise en place d'un financement performant

- Financement d'acquisition classique et garanties usuelles (hypothèques, nantissements, garanties sur les loyers)
- Problématique de la subordination structurelle du financement senior dans le cas des acquisitions corporate (remontée de dividende sur la holding de reprise, phénomène de « cash trap »)
- Problématique de la mise en place des sûretés
 - . Opposition dette d'acquisition / dette de refinancement
 - . Réduction du coût de la prise de sûreté hypothécaire (subrogation, novation, etc.)
- Problématique de la mise en place de sûretés au niveau de la cible (debt push down)
 - . Prohibition légale des garanties ascendantes
 - . Question liée à l'intérêt social (lien avec la fiscalité : acte anormal de gestion)
 - . Approche envisageable pour le debt push down (fusion, décapitalisation, garanties ascendantes, financement par le bas)
 - . Critères de validité des schémas de debt push down
- Problématique de la mise en place de sûretés au sein d'un portefeuille multi-actif (cross-collateralisation)
 - . Question liée à l'intérêt social (lien avec la fiscalité : acte anormal de gestion)
 - . Approche envisageable et limitations à prévoir dans la documentation de financement

Cas pratiques

- . Revue de plusieurs opportunités d'investissements en Europe
- . Exemple 1 : acquisition d'un immeuble en direct
- . Exemple 2 : opération d'acquisition d'un portefeuille multi-actif en région parisienne
- . Exemple 3 : acquisition d'un immeuble détenu par deux holdings superposées
- . Exemple 4 : garanties spécifiques en matière fiscale (impliquer des actionnaires dans une opération de cession)

Fondamentaux de l'asset management en immobilier

NIVEAU Acquisition

ANIMÉ PAR Dominique DUDAN, Consultante



OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Appréhender l'organisation du métier, les acteurs du secteur et les différentes classes d'actifs
- Comprendre les différents types d'opérations immobilières
- Connaître les principes de la gestion dynamique et les stratégies possibles
- Savoir évaluer la performance financière des investissements immobiliers
- Analyser les aspects financiers, comptables et fiscaux des opérations
- Comprendre les avantages et inconvénients des différents véhicules de structuration des opérations

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Application des différents montages structurels et financiers au travers de nombreux cas pratiques dans différents types de projets immobiliers

CONSEILLÉ AUX :

- Asset managers en immobilier
- Investisseurs dans le secteur immobilier
- Monteurs d'affaires en immobilier
- Analystes et gérants juniors en gestion de portefeuille d'actifs immobiliers
- Chargés d'affaires Immobilier

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2390 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

16/12/2010 et 17/12/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- L'asset manager, la pyramide des métiers et leur exercice
 - . Fund manager, investment manager, portfolio manager, property manager, facility manager.... et ...asset manager

Fondamentaux du métier

- Les différentes classes d'actifs et leurs particularités
 - . Résidentiel / bureau / industrie / commerce / logistique / hôtellerie / tourisme & loisirs / santé, ...
- Les différents types d'investisseurs immobiliers
 - . Typologie d'investissement (types d'actifs et de TRI recherchés)
 - . Stratégies d'investissement et après-crise
- Les cycles immobiliers

Stratégie patrimoniale : l'investissement de rentabilité et l'investissement à valeur ajoutée

- Les différents types d'opérations
 - . Acquisition d'actifs existants à l'unité ou en portefeuille
 - Analyse des baux et de la qualité des locataires
 - Le poids du « vide » et des charges non récupérables
- Cas Pratique**
- . Identification des risques et du potentiel de valeur ajoutée dans les éléments d'une data-room pour l'acquisition d'un centre commercial
- Achat de titres de société
 - . La « due diligence » / la garantie de passif
- Cas Pratique**
- . Calcul de la valeur d'entreprise et de la valeur des titres d'une société à prépondérance immobilière

Quels acquéreurs pour quels vendeurs ?

- Les différentes classes d'actifs :
 - . résidentiel, bureau, commerce, logistique, hôtellerie, santé, ...
 - Revue des investisseurs :
 - . foncières, fonds réglementés, family office, institutionnels, ...
- Cas Pratique**
- . Établissement d'un tableau de correspondance des différents acteurs

Méthodes de valorisation et d'analyse appliquées aux stratégies d'investissement

- Les différentes méthodes de valorisation :
 - . Capitalisation / comparaison / DCF / reconstitution
- Cas Pratique**
- . Valorisation d'une clinique en vue de son acquisition

Prévisions de rentabilité d'un actif

- TRI et études de sensibilité / valeur nette actualisée (VAN)
- Potentiel des valeurs intrinsèques de l'actif
- Principes de financement (equity, levier, dette senior et mezzanine, crédit-bail, rémunération des comptes-courants d'associés, ...)
- Respects des « covenants » bancaires
- Commission de surperformance

Cas Pratique

- . Calcul de la rentabilité d'une opération de bureaux avec et sans endettement

Stratégie et création de valeur

- Utilisation de structures juridiques adaptées et bon usage de la fiscalité
 - . OPCI / SIIC / Luxco / structure marchands de biens / démembrement de propriété

Cas Pratiques

- . Création de valeur dans une opération de logement social grâce au démembrement de propriété
- . Optimisation fiscale d'une opération d'externalisation de murs d'exploitation par le biais d'un OPCI RFA

SIIC, OPCI et SCPI : mécanismes et utilisations

NIVEAU Acquisition

ANIMÉ PAR Dominique DUDAN, Consultante



@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Appréhender les instruments financiers de l'immobilier : SIIC, SCPI, OPCI
- Connaître leurs grands principes de fonctionnement : réglementaires, juridiques, financiers, fiscaux, ...
- Apprécier les avantages et les contraintes de chaque type de véhicule

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Vision d'ensemble et retour d'expérience permettant d'acquérir une connaissance synthétique de ces produits et de se familiariser avec cette facette de l'investissement immobilier

CONSEILLÉ AUX :

- Gérants de portefeuille
- Conseillers en investissements immobiliers
- Investisseurs en Immobilier
- Responsables des investissements immobiliers
- Gérants de SIIC et de sociétés foncières
- Commercialisateurs
- Directeurs Immobilier et Directeurs Financiers en entreprise
- Investisseurs en immobilier

DURÉE : 1 jour

PRIX NET : 1290 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

02/07/2010 . 10/12/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr
en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Historique de la « pierre papier » et modes de détention indirect de l'immobilier
- Les différents secteurs : bureaux, résidentiel, commerce, hôtellerie, santé, entrepôts / logistiques, forêt / terres agricoles, mixte
- Classification et recherche des opérateurs en investissement immobilier
- Actualité immobilière

Immobilier coté : les SIIC

- Le régime SIIC 1 et ses avenants II, III, IV
- Principes généraux de fonctionnement des SIIC
- Structure et gouvernance des SIIC
- Allocation d'actifs des SIIC
- Cotation
- Fiscalité
- Comptabilité

Exemple

- . Principaux acteurs et actualité boursière des SIIC

Appel public à l'épargne : les SCPI & OPCI

- SCPI
 - . Typologie
 - . Commercialisation
 - . Principes généraux de fonctionnement
 - . Fiscalité
 - . Revente
 - . Investisseurs
 - . Évolution
- OPCI (différentes catégories et types de structures pour chacun d'eux)
 - . Principes généraux de fonctionnement
 - . Intervenants
 - . Allocations d'actifs
 - . Gestion de la liquidité
 - . Valorisation des parts
 - . Gouvernance
 - . Fiscalité
 - . Investisseurs
 - . Évolution

Différences et similitudes entre OPCI et SCPI

- Sociétés de Gestion de Portefeuille
- Article 210 E du CGI
- Passeport européen

Exemple

- . Principaux opérateurs et les applications récentes

Utilisation des véhicules SCPI, OPCI et SIIC

- Pour les différents types d'investisseurs
- Selon les catégories d'actifs à externaliser
- En fonction de la stratégie recherchée
- Dans une recherche de rentabilité court, moyen ou long terme

Travaux Pratiques

- . Quel véhicule choisir en fonction de ses attentes ?

Investissements immobiliers : montages et techniques de valorisation

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR Thibault DUTREIX, Responsable des acquisitions et du financement Immobilier et Hôtellerie - BERD

@ **CONSULTEZ LES ÉVALUATIONS DE CE SÉMINAIRE SUR www.first-finance.fr EN SAISSANT SON CODE WEB**



OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Maîtriser les outils de pricing et de valorisation d'investissements immobiliers dans les différentes classes d'actifs immobiliers
- Savoir analyser les effets de la crise actuelle sur la structuration des opérations et le pricing des actifs
- Comprendre la logique, les concepts clés et les techniques utilisées par les véhicules d'investissement immobilier
- Savoir analyser la performance d'investissements immobiliers, d'un point de vue financier (TRI, ROE, cash on cash, ...) et comptable
- Savoir valoriser un actif, la prime de risque et déterminer la stratégie de sortie
- Maîtriser les différents outils de structure du capital et leur impact sur la rentabilité d'un investissement

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Illustration des différents montages financiers à travers des cas pratiques et des études de cash flows basés sur différents types de projets immobiliers en Europe
- Analyse de l'impact de la crise actuelle sur l'investissement immobilier

CONSEILLÉ AUX :

- Investisseurs dans les secteurs de l'immobilier ou de l'hôtellerie
- Monteurs d'affaires en immobilier
- Analystes et gérants juniors en gestion de portefeuille d'actifs immobiliers
- Chargés d'affaires Immobilier
- Consultants en immobilier ou hôtellerie

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2890 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

14/06/2010 et 15/06/2010 . 25/11/2010 et 26/11/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr

en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Différents secteurs immobiliers
 - . Bureau / résidentiel / industriel / commercial / hôtels / tourisme / mixed-use
- Différents types d'investisseurs immobiliers
 - . Typologie d'investissement (type d'actifs et de TRI recherchés)
 - . Stratégie d'investissement et évolutions récentes (sectorielles et géographiques)
- Effets de la crise actuelle sur l'investissement immobilier

Grands principes d'une opération immobilière

- «Value chain» du secteur immobilier : les différents acteurs et leur rôle
- Présentation des différents types d'opérations immobilières
 - . Acquisition d'actifs existants / sale and lease-back / promotion immobilière / achat de société contenant un patrimoine immobilier
 - . Portefeuilles mixtes
- Sources de création de valeur immobilière et stratégies d'asset management

Stratégie de valorisation et de pricing immobilier

- Présentation d'un modèle cash flow immobilier type, bâti en 3 parties : unlevered, levered et post tax
 - . Méthodologie et revue des grands principes de pricing immobilier
 - . Détermination du prix d'un actif
 - . Calcul du TRI et études de sensibilités («sensitivity analysis»)
- Revue des concepts financiers et fiscaux clés
- Analyse et déclinaison en détail du modèle cash flow immobilier type
 - . Unlevered : cap rate, « going in yield », asset management, TRI (IRR), VAN, valeur résiduelle et valeur de sortie

Cas Pratique

- . Construction de la partie unlevered d'un modèle immobilier type
- . Levered : type de dette et structuration
- . Principes du financement par la dette : equity vs. debt
- . Dette senior / mezzanine / shareholder loan
- . Revue d'une « term sheet » classique

Cas Pratique

- . Construction de la partie levered du modèle
- . Taxes : optimisation fiscale

Cas Pratique

- . Construction de la partie levered – post tax du modèle
- Détermination d'un prix d'achat
- Principales méthodes de valorisation immobilière
 - . DCF / rendements perpétuels / VAN / «Replacement cost»

Grands principes du montage d'une opération immobilière

- Principales étapes dans le montage d'une opération
 - . Identification de l'opportunité d'investissement
 - . Off market
 - . Processus d'enchères avec remise d'offres
 - . Investisseur / composition de l'actionnariat (pacte d'actionnaires, droits minoritaires)
 - . Business plan / stratégie / pricing / stratégie de sortie / financement / structuration (taxes + structure)
- Revue des principaux risques immobiliers

Cas pratiques

- . Construction d'un modèle de cash flow et détermination d'un prix d'achat sous contrainte de TRI
- . Construction du modèle de cash flow dans un contexte de crise et d'effet de levier réduit

Étude de cas

- . Revue de plusieurs opportunités d'investissements en Europe
- . Achat d'un actif existant à Paris, rénovation et stratégie proactive d'asset management
- . Opération de promotion immobilière ; achat d'un terrain et construction d'un projet mixte hôtel et bureaux à Moscou
- . Revue d'un bilan promoteur

Techniques avancées de modélisation financière des actifs ou portefeuilles d'actifs immobiliers

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR Omar EL GLAOU, Associé - JP MORGAN

OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir modéliser une transaction d'acquisition ou de financement immobilière
- Maîtriser les techniques de projections d'un cash flow immobilier et être capable d'analyser la performance d'actifs immobiliers
- Comprendre les techniques de structuration et d'analyse d'un prêt immobilier
- Maîtriser les différents indicateurs du risque
- Comprendre l'impact du financement et identifier les éléments déterminants d'une offre de financement immobiliers

ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Illustration des concepts présentés à travers des exemples, exercices et cas pratiques sur ordinateur

CONSEILLÉ AUX :

- Investisseurs dans le secteur immobilier
- Banquiers juniors en financements immobiliers
- Analystes et gérants juniors en gestion de portefeuille d'actifs immobiliers

DURÉE : 2 jours

PRIX NET : 2990 €

Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA

DATES :

16/12/2010 et 17/12/2010

BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : sales@first-finance.fr

Web : www.first-finance.fr

en saisissant le code web de ce séminaire

PROGRAMME

Introduction

- Rappel de concepts de bases
- Investissements immobiliers
- Principes de financements : equity vs. dette, financements structurés vs. financements simples

Éléments d'analyse d'une transaction d'acquisition ou de financement immobilier

- Qualité de l'actif
 - . Qualité du cash flow : (locataires, propriétés), durées des baux, type de baux, locataires
 - . Marché : micro / macro, type d'actif, marché locatif Vs. marché de l'investissement
 - . Résultats de la due diligence
- Qualité de la structure
 - . Véhicule d'acquisition et de financement, optimisation fiscale
 - . Financement envisageable (levier, marge, maturité, sûretés, amortissement, covenants, business model de la banque, ...)
- Business plan et stratégie de sortie
 - . Retour attendu et stratégie d'exit (scénarios)
 - . Business plan : asset management - actif ou passif
 - . Injection d'equity supplémentaire : travaux, repositionnement

Modélisation financière

- Méthodes d'analyse d'un actif ou d'un portefeuille
 - . Granularité : actifs, zones géographiques, locataires
 - . Qualité des locataires
 - . Durées des baux et breaks : profil des baux / type de baux / analyse de la vacance
 - . Préparation d'un rent roll utilisable pour la modélisation
 - . Analyse macro vs. analyse locataire par locataire
 - . Détermination des hypothèses clés : coûts à la charge du propriétaire, hypothèse de renouvellement des baux, hypothèse de relocations, niveaux atteignables de loyers, etc.
- Technique de détermination rapide d'un levier financier (« dos de l'enveloppe »)
- Modélisation avancée d'un cash flow immobilier
 - . Modèle déterministe vs. simulations
 - . Lien avec le dos de l'enveloppe : résultats attendus en fonction du profil de la transaction
 - . Analyse des résultats, test de cohérence, techniques d'isolement des erreurs
 - . Lecture d'un cash flow
- Modélisation d'un prêt immobilier
 - . Structuration : tranches, amortissements, réserves, covenants
 - . Tableaux de performance : échéancier et ratios
- Du cash flow après service de la dette au retour sur equity
 - . Autres décaissements à considérer (y compris taxe)

Cas pratique : cash flow immobilier

- . Cas « simple » d'un actif mono locataire en région parisienne : risques à considérer
- . Modélisation d'un portefeuille pan-européen de plusieurs actifs (bureaux, logistique et commerces) et de plusieurs locataires (problèmes : vacance importante et / ou baux courts)
- . Structuration de financements pour les deux investissements considérés ; analyse de performance

Formations sur demande et Formations Flash



Séminaires sur demande

Ces séminaires peuvent être animés sur demande dans vos locaux ou à FIRST FINANCE.
Consultez les programmes détaillés sur www.first-finance.fr

TITRE	ANIMATEURS	DURÉE	CODE WEB
FORMATIONS TRANVERSES			
Bilan promoteur : élaboration, interprétation et suivi	Anne KEUSCH - Directeur du Développement PÉRICLÈS DÉVELOPPEMENT Robert BOUCHER - Directeur Technique Central HINES FRANCE	1 jour	bilanpromo
Partenariats Public Privé en immobilier	Un expert	1 jour	pppimmo
Fondamentaux du développement durable	Anne KEUSCH - Directeur du Développement PÉRICLÈS DÉVELOPPEMENT	1 jour	devdurable
Fondamentaux de l'immobilier : secteur immobilier d'entreprise	Un expert	1 jour	fondaimmoent
Fondamentaux de l'immobilier : secteur résidentiel	Un expert	1 jour	fondaimmores
Fondamentaux de l'immobilier : secteur commercial	Catherine OULÉ Directeur Associé - ACTUAL RETAIL	1 jour	fondaimmocom
Fondamentaux de l'immobilier : secteur hôtellerie	Dominique DUDAN Consultante	1 jour	fondaimmohost
FINANCEMENT ASSET MANAGEMENT INVESTISSEMENT			
Mécanismes et utilisations du crédit-bail immobilier	Bruno NARCY - Directeur Commercial Immobilier BNP PARIBAS LEASE GROUP Christian JUHLES Conseil en financement immobilier d'entreprise	2 jours	creditbail
Techniques comparatives de valorisation de sociétés immobilières et d'actifs immobiliers	Edouard NARBOUX - Manager ODDO Corporate Finance Nicolas BROUSSEAU - Expert en évaluation immobilière CATELLA VALUATION	2 jours	immovalo

Formations Flash

Les formations Flash sont des formules courtes d'une durée de 2H30, programmables sur demande dans vos locaux ou à FIRST FINANCE. Ces formations vous offrent une synthèse sur des produits, des techniques ou des évolutions réglementaires.

Consultez les programmes détaillés sur www.first-finance.fr

TITRE	ANIMATEURS	CODE WEB
Gestion des actifs sous stress	David LACAZE - Avocat associé - PAUL HASTINGS	flashstressacti
Aspects juridiques et fiscaux des « share deals » en immobilier	Allard de WALL et David LACAZE Avocats associés - PAUL HASTINGS	flashsharedeal
Le crédit-bail Immobilier	Christian JUHLES Conseil en financement immobilier d'entreprise	flashcreditbail
Fondamentaux du financement promoteur	Isabelle BAILLET Directeur du Département Immobilier BANQUE PALATINE	flashmetierimmo
SIIC, OPCI et SCPI : mécanismes et utilisations	Dominique DUDAN Consultante	flashopci