
« LES ENJEUX DU PLANNING D'OPERATION : COMPRENDRE, GERER ET OPTIMISER LE PHASAGE D'UNE OPERATION »

1 JOURNEE (7 HEURES)

PROBLÉMATIQUE

Intégrer l'ensemble des contraintes juridiques, administratives, financières d'un planning d'opération. Quel phasage ? Quels points d'attention pour anticiper et optimiser ce calendrier ? Quels éléments perturbateurs et comment limiter leur impact ?

PUBLIC VISÉ :

Professionnels de l'immobilier et de l'aménagement : Promoteurs, Collectivités locales, Aménageurs, assistants à maîtrise d'ouvrage, Maîtres d'ouvrage publics et privés, Architectes.

PRÉ-REQUIS :

Pas de prérequis indispensables.

Maîtriser l'ensemble du fonctionnement du promoteur - Acteurs, montage juridique, contexte, enjeux – est un plus.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les contraintes multifactorielles qui agissent sur le planning promoteur.
- Maîtriser les opérations de démarrage et de fin de chantier.
- Anticiper les mises en service des logements.
- Mettre en pratique un calendrier d'opération et l'ensemble de ses variables.

MODALITES :

- La formation commence par un tour de table de présentation des stagiaires.
- Durant la formation, plusieurs outils pédagogiques pourront être mobilisés tels que exercices, cas pratiques, quizz, questions/réponses ou jeux de rôle.

PROGRAMME 1 JOURNEE :

Le contexte de la production de logements et les points d'attention du maître d'ouvrage

- ✓ Le contexte et les enjeux actuels > Leur impact sur le calendrier d'opération.
- ✓ Le rôle du maître d'ouvrage.
- ✓ Les compétences liées à la gestion d'un projet immobilier.

Les différentes étapes du montage financier d'une opération

- ✓ Les 5 grandes étapes schématiques du projet.
- ✓ La détection de l'opportunité foncière.
- ✓ L'étude des règles d'urbanisme et l'étude capacitaire d'un foncier par le promoteur (zonage, règles importantes, première étude capacitaire).
- ✓ L'impact de l'état des sols.
- ✓ Les méthodes de maîtrise foncière et impact des conditions suspensives sur le planning.
- ✓ Les comités décisionnels et la gestion de la prise de risque.
- ✓ La gestion de la temporalité de la commercialisation.
- ✓ L'optimisation de la consultation et de la phase de négociation avant travaux.
- ✓ Les différents corps d'états et le mode dévolution des travaux.
- ✓ Les délais et accords bancaires.
- ✓ La phase chantier, sa préparation et ses grandes étapes.
- ✓ Les assurances et points d'attention.
- ✓ Comment gérer la livraison à nos clients – anticiper les retards.
- ✓ La phase SAV et la gestion de la relation client post-construction.

Cas pratiques et mises en situation

- ✓ La méthode pédagogique vise à illustrer chaque item de la formation par des exemples, des anecdotes, des cas concrets et un retour d'expériences entre le formateur et les stagiaires.
- ✓ A l'issue d'une première partie théorique permettant d'apprécier le cadre dans lequel les bilans financiers sont réalisés, une mise en situation est proposée la dernière demi-journée. Elle vise à mettre en pratique l'ensemble des champs de compétences acquis durant la formation.

Sur base des éléments théoriques et échanges pratiqués la matinée, il est proposé une mise en situation l'après-midi. Après avoir donné la définition d'une trentaine de termes qui constituent des étapes, procédures, démarches et éléments du planning, les stagiaires se répartissent en groupe et travaillent à la reconstitution d'un planning d'opération de A à Z, tout en anticipant toutes les contraintes de la vie du projet.

LE FORMATEUR :

Julien BOULANGER
Président de **STONE PROMOTION**
julien.boulangier@stonepromotion.fr
<http://www.stonepromotion.fr>

STONE
PROMOTION



Président - Directeur du développement & des programmes

Dirigeant de Stone Promotion, société de promotion immobilière lilloise, Julien BOULANGER a travaillé au préalable pour le compte de bailleurs sociaux et de promoteurs immobiliers privés en montage d'opérations avant de prendre la direction des programmes chez un promoteur régional.

Aguerri au montage d'opérations immobilières complexes, il a à la fois travaillé sur des opérations neuves d'envergure mais également sur des opérations de réhabilitation et de restructuration en milieu occupé. Cette expérience, complétée dans le domaine de la transaction, du conseil en investissement et de l'achat-revente lui permettent d'avoir une vision globale de l'analyse foncière, la réflexion, la conception, la stratégie commerciale et l'exécution d'une opération immobilière de maîtrise d'ouvrage.