

# « LE MONTAGE FINANCIER D'UNE OPERATION IMMOBILIERE SOCIALE »

1 JOUR (7 HEURES) OU 2 JOURS (14 HEURES)

La formation INTER s'adresse à la fois au marché privé et au marché social et aborde l'ensemble des particularités de ces domaines.

La formation en INTRA peut être adaptée intégralement à vos enjeux d'entreprise.

## PROBLÉMATIQUE

Il s'agit de **la formation la plus complète et sans doute la formation de référence** en matière de montage d'opérations immobilières sur cette durée.

Comprendre et réaliser le montage d'une opération immobilière nécessite une multitude de compétences, dans un environnement en mutation. Cette formation a pour objectif d'appréhender les fondamentaux liés à cet exercice périlleux.

## PUBLIC VISÉ :

Professionnels du logement social : Equipes opérationnelles, responsables de programmes, responsables du développement, alternants désireux de suivre une formation opérationnelle en complément de leur formation initiale, assistant(e)s de programmes, architectes, collectivités, toute personne désireuse de mieux comprendre les fondamentaux du montage d'opérations.

## PRÉ-REQUIS :

Pas de prérequis indispensables.

Une première expérience dans le logement social est un plus.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier les différents acteurs et leurs rôles respectifs.
- Comprendre les bases de l'analyse financière.
- Connaître les outils de la réglementation.
- Réaliser un plan de financement et lire un compte d'exploitation.

## 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 :

INTRODUCTION : Les origines du logement social

### L'écosystème des différents acteurs du logement social et leurs interactions

- ✓ La position du porteur de projet et l'ensemble des acteurs.
- ✓ Les sociétés et offices HLM.
- ✓ La caisse des dépôts et des consignations.
- ✓ Maîtriser le zonage, les plafonds de ressources et les plafonds de loyers.
- ✓ Comprendre la délégation des aides à la pierre.
- ✓ Comprendre le conventionnement APL.
- ✓ La gestion du temps : Une variable essentielle pour le succès du projet :  
Calendrier de l'opération et anticipation du financement.

### Les composantes de l'analyse financière d'un programme neuf et de réhabilitation

- ✓ Les composantes du prix de revient d'une opération.
- ✓ L'approche par ratios prudentiels.
- ✓ Le plan de financement (les subventions, les emprunts, les fonds propres).
- ✓ Le compte d'exploitation.
- ✓ L'analyse dynamique et l'analyse statique.
- ✓ Identifier les aides accordées par l'État ou d'autres organismes.
  
- ✓ Appréhender les concepts de réservataires et contingents de réservation.
- ✓ Clarifier les subventions principales de l'État PLUS/PLAI : les différentes subventions, l'assiette de subvention, le coefficient de structure et son impact, surface habitable et utile, loyers accessoires etc.
- ✓ Savoir gérer des prêts de la Caisse des Dépôts.
  
- ✓ Intégrer d'autres aides fiscales : TVA à taux réduit, livraison à soi-même, exonération de la taxe foncière sur la propriété bâtie.
- ✓ Connaître les autres aides mobilisables : celles des collectivités locales et celles d'Action Logement.

### Comment déterminer le loyer ?

- ✓ Adapter le programme à la demande locative locale et à la nécessité d'équilibrer les opérations.
- ✓ Définir le loyer plafond, le loyer moyen de zone et le loyer de marché.
- ✓ Optimiser l'utilisation des marges locales.
- ✓ Prendre en compte l'impact de la Réduction de loyer de solidarité.

## La réglementation applicable (rappel des textes applicables) et mise en situation

- ✓ Simuler le financement d'une opération avec des cas pratiques.
  - Appréhender les critères retenus par l'État, la Caisse des Dépôts et l'union Sociale pour l'Habitat.
  - Savoir décomposer des postes de dépenses et recettes.
  - Détailler les ratios utilisés pour la simulation d'une opération locative sociale : présentation, limites, utilisation recommandée (notamment progressivité des dépenses et recettes, frais de gestion interne, PGR, vacances et impayés, TFPB, taux du Livret A à retenir).
- ✓ Bien interpréter des résultats d'une simulation financière d'opération.

## MISE EN SITUATION FINALE

Les stagiaires sont mis en situation afin de pouvoir retranscrire l'ensemble des connaissances apprises.

Le travail permet la mise en application et la confrontation à des perturbateurs habituels de nos opérations dans le cadre de la mise en œuvre d'une opération mixte complexe.

---

### LE FORMATEUR :

Julien BOULANGER  
Président de **STONE PROMOTION**  
[julien.boulanger@stonepromotion.fr](mailto:julien.boulanger@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.

**EVALUATION :**

- Evaluation de positionnement en amont de la formation.
- Evaluation intermédiaire afin d’adapter la formation si nécessaire.
- Questionnaire d’évaluation des acquis réalisé en fin de formation.
- Evaluation à chaud de la satisfaction.