

« LES VENTES EN BLOC : PROMOTEURS, GEREZ LES PARTICULARITES DE LA VENTE AUX INSTITUTIONNELS »

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

Cette formation permet d'aborder un montage de plus en plus fréquent, celui de la vente à acheteur unique. Que l'opération soit montée initialement selon ce mode de vente ou qu'il s'agisse d'une évolution programmatique en cours de projet, la vente à investisseur institutionnel dispose de ses propres codes et usages.

Nous abordons ici toute la complexité de la vente à mono-acquéreur ainsi que les particularités du montage financier (Rentabilité attendue et particularités de nos clients).

PUBLIC VISÉ :

Promoteurs immobiliers : 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 métier est un plus.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Appréhender les fondamentaux, objectifs et enjeux du montage d'une opération en bloc.
- Comprendre le cadre dans lequel notre opération est réalisée.
- Maîtriser et anticiper les particularités du planning d'une opération vendue en bloc.
- Etablir un bilan promoteur et comprendre les ratios prudentiels/du compte à rebours.

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 2 JOURS :

JOUR 1 : Apports théoriques

JOUR 2 : Mises en situation (sur mesure y compris application sur vos propres projets et problématiques en cours).

Introduction sur les enjeux de notre époque

- ✓ Le marché résidentiel privé et social.
- ✓ Le marché tertiaire.
- ✓ Le contexte législatif et son évolution à venir (fin du PINEL).
- ✓ Le contexte réglementaire et développement durable.
- ✓ Les évolutions démographiques et sociétales.
- ✓ Les opportunités liées au marché de la vente en bloc.

Le cadre d'urbanisme en France

- ✓ Le cadre d'urbanisme en France (RNU, SCOT, PLH, PLUi).
- ✓ La gestion des risques (Plans de préventions) et Les zones ABF.
- ✓ Les servitudes publiques (mixité, typologies, chartes villes durables, ville bas carbone).

Les particularités liées à la phase développement d'un projet vendu en bloc :

- ✓ Comment évaluer l'opportunité d'une opération et définir le programme envisagé ?
- ✓ Comment maîtriser le risque lié à une acquisition avec un acheteur unique ?
- ✓ Les outils d'évaluation d'une opportunité.
- ✓ L'étude capacitaire du développeur (sans architecte) dans un environnement multi-contraint.
- ✓ L'offre d'achat, La PSV, la PUV.
- ✓ Les conditions suspensives : Des exceptions à notre engagement.

Maîtriser le modèle économique de nos clients :

- ✓ Maîtriser le zonage chez les bailleurs sociaux.
- ✓ Le modèle économique du bailleur social (recettes, dépenses, financement).
- ✓ Maîtriser le marché locatif de nos clients investisseurs.
- ✓ Les différentes méthodes de valorisation de nos m² selon nos clients :
 - Prix au m² de SHAB
 - Prix au m² de SU
 - Taux de rentabilité attendu / augmentation des taux
 - Prix à la chambre (marché hôtelier)
 - Le logement locatif intermédiaire

Le calendrier type d'une opération immobilière

- ✓ Les grandes étapes d'un projet immobilier.
- ✓ Terminologie relative à des actions concrètes mises en œuvre durant le pilotage d'un projet.
- ✓ L'impact d'une vente en bloc sur le planning.
- ✓ La nécessité d'anticiper les délais de nos clients.

Les particularités liées à la VEFA en bloc :

- ✓ Les points d'attention de la vente en VEFA.
- ✓ Le contrat de réservation.
- ✓ Le dépôt de pièces et l'actabilité.
- ✓ Les outils de commercialisation nécessaires.
- ✓ Les particularités du CPI.
- ✓ L'article 55 de la loi SRU et les limites de la VEFA sociale.
- ✓ Anticiper la prise à bail : Le BEFA.

Les montages alternatifs et d'actualité

- ✓ L'accession sociale à la propriété, comment la gérer dans notre vente en bloc ?
- ✓ Le Bail réel solidaire.
- ✓ L'usufruit locatif social.
- ✓ Les modifications liées aux dernières évolutions législatives : Loi ALUR - Loi MACRON - Loi ELAN - Décret tertiaire.
- ✓ Le futur client co-promoteur dans le SCCV : L'ouverture du tour de table.
- ✓ Changer la programmation en cours de projet, est-ce possible en sauvegardant une marge ?

Approche juridique et financière des opérations vendues en bloc :

- ✓ Déterminer les liens entre le montage juridique et financier des opérations.
- ✓ Comprendre le financement bancaire des projets ainsi que des fonds propres.
- ✓ La SCCV.
- ✓ Le contrat de gestion avec le promoteur.
- ✓ Les liens juridiques entre les parties.
- ✓ Le partenariat bancaire.
- ✓ Les différents postes des recettes d'un bilan : Les particularités de la détermination du prix lors d'une vente à acquéreur unique.
- ✓ Quelles différences sur les postes de dépenses d'un bilan ?
- ✓ La méthode du compte à rebours.
- ✓ Les impacts sur la prévision de trésorerie et la détermination du besoin en financement.

JOUR 2 : MISE EN APPLICATION

Nous proposons ici de capitaliser sur les connaissances de la première journée pour mettre en perspective les opportunités de la vente en bloc. Deux cas de figure proposés :

- Des cas d'école fournis par le formateur.
- Possibilité est donnée aux participants et leurs entreprises d'apporter leurs propres projets afin de confronter la réalité du montage d'une opération en bloc et/ou la transformation d'une vente à la découpe en vente en bloc.

Dans une période commercialement complexe, ces modifications programmatiques permettent parfois de sauvegarder la viabilité d'un projet.

Cette seconde partie de formation pourra être construite sur-mesure.

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 permet 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.