

# « MONTAGE D'UNE OPERATION IMMOBILIERE SOCIALE » 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 sociales.

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 en exercice et/ou nouveaux entrants dans l'entreprise : 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, etc ...

## PRÉ-REQUIS :

Pas de prérequis indispensables.

Une première expérience en montage d'opération, idéalement au sein d'un organisme HLM est un plus.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre la conjoncture générale du marché de l'immobilier et de l'immobilier social.
- Identifier les prérequis pour démarrer le montage d'une opération immobilière.
- Identifier les étapes clés du montage d'opération jusqu'au solde de l'opération.
- Etablir un équilibre d'opération et en maîtriser les enjeux, variables, et leur impact.

## 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 :

### Le cadre général d'un projet immobilier

- ✓ Qu'est-ce qu'un maître d'ouvrage ?
- ✓ La responsabilité civile et pénale du MOA.
- ✓ Les acteurs du montage d'un projet et les partenaires indispensables (internes et ext).
- ✓ Nos clients locataires.
- ✓ Les différents types d'opérations immobilières, leur finalité, leurs spécificités et leurs enjeux.
- ✓ Les champs de compétences du porteur de projet.
- ✓ Les différentes étapes d'un projet (Dans les grandes lignes, sera traité en deuxième journée)
- ✓ L'approche Qualité-Coût-Délai-Risques > Essentielle à la réussite du projet.

### Définir le programme de l'opération

- ✓ Calculer la Surface de plancher réalisable : comprendre les contraintes d'application d'un PLU.
- ✓ Vérifier si l'opération s'inscrit bien dans la stratégie et les objectifs de l'organisme : PSP, CUS...
- ✓ Vérifier si l'opération s'inscrit bien dans les objectifs des partenaires (État, collectivités locales...) : PLH, loi SRU, contrats de mixité sociale...
- ✓ Définir le programme avec le choix du produit : logement familial (PLAI, PLS, PLS, LLI), logement spécifique (généraliste (CHRS, CHU, RHVS...), intermédiaire ou accession sociale.
- ✓ Appliquer les préconisations internes en matière de maîtrise d'ouvrage pour définir le programme, recenser les besoins, pathologies, ressenti des clients, etc ...
- ✓ Réhabilitations : L'importance des sujets fonciers (résidentialisation), levée de doutes.

### Les différentes étapes du montage d'une opération – Maîtriser et anticiper la conduite du projet

- ✓ La détection de l'opportunité foncière.
- ✓ Recueillir les données générales relatives à une opportunité foncière : savoir lire et utiliser un cadastre, un PLU...

- ✓ Les différentes surfaces et les ratios liés à la détermination de la surface valorisable.
- ✓ Le partenariat avec l'architecte et le contrat de MOE.
- ✓ Reconstitution d'un planning global d'opération : Les actions concrètes à mettre en œuvre.
- ✓ Les études et diagnostics préalables (amiante, thermique, acoustique, sols, pollution).
- ✓ Pilotage du planning : Vocabulaire et terminologie.
- ✓ Les éléments perturbateurs du planning.
- ✓ Comment objectiver et optimiser un planning réaliste ?
- ✓ Gérer DES opérations : Comment gérer sa charge de travail, son optimisation pour performer :  
La gestion dynamique des dossiers.

### **La mise en place du projet et les différents montages :**

- ✓ L'environnement juridique et fiscal des opérations immobilières sociales.
- ✓ La constitution du groupe projet et son pilotage.
- ✓ Piloter des réunions : Anticiper, organiser, et faire suivre d'actions.
- ✓ Les opérations de début et de fin de chantier.
- ✓ Le montage en MOA directe ou l'acquisition en VEFA : Les particularités de ce montage et les points d'attention à maintenir.
- ✓ La copromotion bailleur/promoteur, l'entrée au tour de table d'une SCCV.
- ✓ Intégrer le développement durable dans nos opérations (ville bas carbone, RE2020, ZAN).
- ✓ Les montages alternatifs d'actualité : Accession sociale, BRS, ULS, LLI.
- ✓ Les dernières évolutions législatives qui nous impactent (ALUR, MACRON, ELAN).

### **Approcher le montage financier d'une opération de logement locatif social**

- ✓ La notion de coût global et le lien entre le financier et le montage du projet.
- ✓ Les différents postes de dépenses et de recettes d'un projet.
- ✓ Comprendre les principes de financement et l'impact sur le projet : les zonages 123 et ABC, plafonds de ressources, plafonds de loyers, l'autorisation de l'État et le conventionnement, les réservataires, les composantes du prix de revient de l'opération (foncier, travaux, honoraires), les différentes composantes du plan de financement d'une opération de LLS, prêts principaux de la Caisse des dépôts, aides des collectivités locales, aides et prêts d'Action logement, aides fiscales (LASM et TVA à 5,5%, exonération de Taxe Foncière sur la Propriété Bâtie, TVA), le calcul du loyer.

### Mise en situation finale :

En fin de 2<sup>e</sup> journée de formation, reconstitution d'un planning d'opération global en synthèse de l'ensemble des connaissances abordées pendant la formation.

Ce cas pratique est mis en œuvre indépendamment pour les équipes neuves et réhabilitation.

---

### 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.