

« PILOTER UNE OPERATION IMMOBILIERE DE A à Z » 3 jours (21 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 compétence, dans un environnement en mutation. Cette formation a pour objectif d'appréhender les fondamentaux liés à cet exercice périlleux.

PUBLIC VISÉ :

Professionnels de l'immobilier et de l'aménagement : 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.
- Comprendre le cadre dans lequel notre opération est réalisée.
- Maîtriser et anticiper le planning d'une opération immobilière.
- 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 3 JOURS :

Introduction sur les fondamentaux du marché immobilier

- ✓ 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 mesures incitatives.
- ✓ Les évolutions démographiques et sociétales.

Le cadre général d'un projet immobilier

- ✓ Qu'est-ce qu'un maître d'ouvrage ?
- ✓ La responsabilité pénale du MOA.
- ✓ Les acteurs du montage d'un projet et les partenaires indispensables.
- ✓ Les différents types d'opérations, 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 détail l'après-midi)

Le cadre d'urbanisme en France

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

La phase développement et la maîtrise foncière

- ✓ Comment évaluer l'opportunité d'une opération et définir le programme envisagé ?
- ✓ Comment maîtriser le risque lié à une acquisition ?
- ✓ 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.

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.

Mise en situation pratique :

Savoir reconstituer le planning global d'une opération d'un point de vue opérationnel.

Apprécier la potentialité socio-économique d'un foncier :

- ✓ Réaliser les études préliminaires de faisabilité.
- ✓ Les différents marchés de vente : VEFA à la découpe, VEFA sociale, Institutionnels et la maîtrise du risque commercial.
- ✓ La VEFA sociale et l'article 55 de la loi SRU.
- ✓ Etablissement d'une programmation sur un secteur donné.

Mise en situation pratique :

Une mise en situation pratique est proposée pendant laquelle les stagiaires doivent appréhender le marché immobilier local et déterminer quelle programmation décliner en fonction de la dynamique de marché.

La vente en l'état futur d'achèvement

- ✓ Le cadre juridique de la vente en VEFA.
- ✓ Le contrat de réservation.
- ✓ L'Acte authentique.
- ✓ La garantie financière d'achèvement.
- ✓ Le fonctionnement du dépôt de pièces.
- ✓ Les différents outils de commercialisation (bulle de vente, maquette, plaquette, numériques) ainsi que leurs coûts.
- ✓ Les outils de pilotage de la commercialisation.
- ✓ Les différentes forces de vente et leurs coûts.
- ✓ Comment faire vivre commercialement son chantier ?

Analyse d'un acte de VEFA et de sa notice descriptive dans un double objectif :

- Vous êtes acheteurs en VEFA : Quels points d'attention vérifier ?
- Vous êtes vendeurs en VEFA : Assurer la conformité notice/permis/marchés.

Intégrer le développement durable à nos opérations

- ✓ Maîtriser l'évolution du cadre réglementaire et l'impact sur nos projets.
- ✓ L'efficacité énergétique des bâtiments.
- ✓ L'histoire des réglementations thermiques en France.
- ✓ La réglementation thermique en vigueur.
- ✓ Le décret tertiaire.
- ✓ La loi ZAN.

Les montages alternatifs d'actualité

- ✓ Proposer des alternatives lorsque le montage classique ne permet pas l'équilibre ou la satisfaction politique.
- ✓ L'accession sociale à la propriété.
- ✓ Le Bail réel solidaire.
- ✓ L'usufruit locatif social.
- ✓ La VEFA inversée.
- ✓ Le cadre de la loi SRU et les relations entre promoteurs et bailleurs sociaux.
- ✓ Les modifications liées aux dernières évolutions législatives : Loi ALUR - Loi MACRON - Loi ELAN - Décret tertiaire.

Approche juridique et financière des opérations :

- ✓ 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.
- ✓ Le coût des garanties.
- ✓ Le coût du financement et le rapport avec les variables du bilan.
- ✓ Les différents postes de recettes d'un bilan.
- ✓ Les différents postes de dépenses d'un bilan.
- ✓ Le bilan financier du promoteur.
- ✓ La méthode du compte à rebours.
- ✓ Le bilan financier du gestionnaire :
 - Le cas du bailleur social
 - Le cas de la foncière
- ✓ La prévision de trésorerie et la détermination du besoin en financement.

MISE EN SITUATION FINALE

Les stagiaires sont mis en situation afin de pouvoir retranscrire l'ensemble des connaissances apprises les 3 premières demi-journées dans un équilibre financier.

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.

Objectif :

- Comprendre et appliquer la méthode du compte à rebours.
- Préserver la marge tout au long du projet.

LE FORMATEUR :

Julien BOULANGER
Président de **STONE PROMOTION**
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.