



Fondamentaux du pilotage d'opération immobilière

Objectif

Appréhender les fondamentaux, objectifs et enjeux du montage d'une opération immobilière

Prérequis et publics visés

Avoir déjà exercé dans le domaine du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie, et de la construction.

Tout professionnel du foncier, de l'aménagement, de l'urbanisme, de l'immobilier, du logement, de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction..

Programme

La maîtrise des contraintes juridiques, économiques et urbanistiques est essentielle pour bien réussir son projet immobilier.

Cette formation vise à dresser l'ensemble du process d'un montage immobilier.

Grâce à cette formation, mettez-vous à niveau de tous ces outils avant de vous former à des montages opérationnels plus complexes ou nouveaux.

Introduction sur les fondamentaux du marché immobilier

- Le marché résidentiel
- Le marché tertiaire
- Le contexte législatif et son évolution à venir (fin du PINEL)
- Le contexte réglementaire et développement durable (évolution des normes thermiques, loi ZAN, délivrances de PERMIS)
- Les mesures incitatives
- Les évolutions démographiques et sociétales
- Le marché tertiaire en France

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 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 détail l'après-midi)
- Les alternatives lorsque le montage traditionnel ne permet pas l'équilibre ou la satisfaction politique
- Les relations entre bailleurs et promoteurs dans le cadre de la loi SRU
- Les modifications liées aux dernières évolutions législatives : Loi ALUR - Loi MACRON - Loi ELAN - Décret tertiaire

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, etc ...)

La phase développement et la maîtrise foncière

- Comment évaluer l'opportunité d'une opération et définir le programme envisagé ?
- Quels outils et préalable pour la maîtrise foncière ?
- Comment maîtriser le risque lié à une acquisition ?
- Les outils d'évaluation d'une opportunité
- L'étude capacitaire d'un foncier (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

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 leur coût.
- Les outils de pilotage de la commercialisation
- Les différentes forces de vente et leurs coûts
- Comment faire vivre commercialement son chantier

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

Approche juridique et financière des opérations :

- Déterminer les liens entre le montage juridique et financiers 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
- Découverte des différents postes de recettes d'un bilan
- Découverte des différents postes de dépenses d'un bilan projet
- Le bilan financier du promoteur
- La méthode du compte à rebours
- Le bilan financier du gestionnaire :
 1. Le cas du bailleur social
 2. Le cas de la foncière
- La prévision de trésorerie et la détermination du besoin en financement

MISE EN SITUATION FINALE

- Savoir retranscrire l'ensemble des connaissances apprises les 3 premières demi-journées dans un équilibre financier.
- Comprendre et appliquer la méthode du compte à rebours
- Préserver la marge tout au long du projet.

Formations complémentaires :

- Les enjeux du bilan promoteur : contexte, analyse, leviers, mise en situation

Moyens & supports pédagogiques

- ▶ La formation sera adaptée en fonction des connaissances des stagiaires et de leurs attentes formulées par la fiche de recueil.
- ▶ La convocation est envoyée avant la formation par mail.
- ▶ La pédagogie et la documentation pédagogique seront adaptées en fonction des connaissances et des attentes formulées par les stagiaires.
- ▶ La documentation pédagogique est envoyée avant la formation par mail. Il est demandé aux stagiaires de l'avoir avec eux lors de la formation.
- ▶ Si la formation est en présentiel, le stagiaire devra signer une feuille d'émargement.
- ▶ Si la formation est en distanciel, le formateur valide la présence du stagiaire sur la plateforme numérique.
- ▶ La formation commence par un tour de table de présentation des stagiaires.
- ▶ Durant la formation, plusieurs outils pédagogiques pourront être mobilisés tels que des exercices, cas pratiques, quizz, questions/réponses ou jeux de rôle.
- ▶ Des éventuels documents complémentaires pourront être envoyés à posteriori le cas échéant.

Modalités d'évaluation & suivi

- ▶ Une évaluation des compétences, sous forme de quiz sera soumis aux stagiaires, afin d'évaluer leur atteinte des objectifs de la formation
- ▶ Un questionnaire de satisfaction et d'auto-évaluation sera à compléter par les stagiaires en ligne.
- ▶ Une attestation de présence sera envoyée à l'entreprise dans les jours suivant la formation.
- ▶ Une attestation de fin de formation sera envoyée aux stagiaires dans les jours suivant la formation.

Modalités pédagogiques

La formation prévoit des alternances entre l'apport théorique et des cas concrets/exercices

Modalités & délais d'accès

Vous êtes intéressés par une formation ? Vous avez une demande d'Intra ?

Vous pouvez nous contacter (Téléphone : 01 83 64 04 59 / Mail : isabelle.bianchi@cadredeville.com) pour vérifier s'il reste de la place disponible et si vous avez bien les pré-requis nécessaires cette formation. Vous pouvez télécharger la convention de formation et nous l'envoyer complétée par mail. Vous pouvez vous inscrire - sous réserve de places disponibles - jusqu'à 5 jours ouvrés avant la session de formation. Une réponse vous sera communiquée dans les 24h.

Accessibilités :

Les lieux de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre demande spécifique liée au handicap d'un potentiel stagiaire, merci de contacter Nathalie AUBURTIN – nathalie.auburtin@cadredeville.com – 01 86 95 72 10. Il s'agira de connaître les compensations nécessaires mobilisables. Nous analyserons ensuite la situation particulière du potentiel stagiaire avec notre réseau de partenaires.

Règlement intérieur & CGV, consultables sur le site cadredeville.com.

Contacts

Isabelle BIANCHI – Responsable Formations

isabelle.bianchi@cadredeville.com

01 83 64 04 59 / 06 66 99 94 49

Ruth DIKINDA – Assistante Formations

formations@cadredeville.com

01 86 95 72 10 / 06 11 86 70 63

Nathalie AUBURTIN – Directrice du développement

Nathalie.auburtin@cadredeville.com

01 89 16 79 19 / 06 14 03 12 30

N.B. : [b]Compétences est la marque du service de formation Cadre de Ville.