

# FONDAMENTAUX DU PILOTAGE D'OPÉRATION IMMOBILIÈRE

---

## Organisation

Cette formation est dispensée sur **2 journées de 14 heures (9h - 17h)** pour un effectif de 3 à 15 participants.

Dates des sessions consultable sur le site [bcompetences.com](http://bcompetences.com)

## Objectif

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

## Formateur

Julien BOULANGER, Dirigeant de Stone Promotion, société de promotion immobilière lilloise

## Public et prérequis

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.

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.

## Tarifs

Tarif Session en présentiel ou à distance : **1 720 € HT**

**Pour connaître le tarif réservé aux abonnés contactez nous [formations@bcompetences.com](mailto:formations@bcompetences.com)**

---

## Contenu de la formation

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 :
- 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

- 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.

---

## Modalités pédagogiques

Cette formation est dispensée en **présentiel** ou en **distanciel** (zoom ou équivalent) ou en **hybride** (un groupe de stagiaires en présentiel et un groupe en distanciel en simultané).

Une approche **théorique** et **méthodologique** à travers de **cas pratiques ou ateliers ou exercices, de mise en situation** par des jeux d'acteurs et **partage des compétences** par **des échanges** entre stagiaires et formatrices/formateurs.

## Supports pédagogiques

Les **supports** sont envoyés par **mail** ou accessible les **espaces apprenant** sous format PDF avant ou pendant la formation.

*Des documents supplémentaires pourront être transmis par la formatrice ou le formateur lors de la formation.*

## Evaluation des compétences

Avant chaque formation, il est demandé aux stagiaires de remplir une **fiche des recueils et des attentes**, ainsi qu'un **questionnaire d'auto-évaluation**, disponible sur l'espace apprenant

Au début de la formation, un **tour de table** est prévu pour reformuler les attentes des stagiaires

A l'issue de la formation, les stagiaires devront répondre à **une évaluation sous forme de QCM**, ou ils seront évalués à partir d'une **grille de compétences** lors de la réalisation d'un cas pratique, ce qui nous permettra de nous assurer la **bonne acquisition des compétences**.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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 **Clarisse PUL ou Isabelle BIANCHI**, par mail : [formations@bcompetences.com](mailto:formations@bcompetences.com), par téléphone : 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.*

## Lieu

### Paris 2ème

Salle adaptée à la formation. L'adresse est communiquée au moment de l'envoi de la convocation (J-15)

---

Toutes participations à nos formations doivent **être contractées par une convention de formations.**

**Les demandes d'inscription** se font soit en ligne via notre site internet **bcompetences.com** soit en contactant **Clarisse PUL** (assistante formations) par mail à l'adresse **formations@bcompetences.com**

***Possibilités d'inscription sous réserve de places disponible, jusqu'à 5 jours ouvrés avant la formation.***