PILOTER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE DE A À Z

Montage, financement, commercialisation et exploitation

3 JOURS, 21 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : IC01

Objectifs de la formation

S'approprier les différentes séquences d'une opération immobilière dans le respect de la réglementation en vigueur

Distinguer les montages spécifiques VEFA

Evaluer la rentabilité de son opération immobilière avec le bilan prévisionnel

Organiser les opérations de fin de chantier

Parmi nos formateurs

- **BAUDOT Philippe**
  Consultant,
  FCEI
- **MEZRAHI Claude**
  Consultant en promotion immobilière,
- **BOULANGER Julien**
  Président,
  STONE PROMOTION
- **VALÉRY Marc**
  Urbaniste-Architecte libéral - Gérant,
  ARCHURBAN INGENIERIE

Public concernés

- Aménageur ; Promoteur immobilier ; AMO ; Gestionnaires de projets immobiliers ; Directeur immobilier ; Directeur de programme

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 2 195,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 2 295,00 €HT

Que vous soyez aménageur, promoteur immobilier, maître d'ouvrage ou maître d'œuvre, vous êtes le « chef d'orchestre » de votre opération immobilière. Vous êtes impliqués dans toutes les phases d'une opération immobilière. L'élaboration et l'exécution d'un projet d'opération immobilière est un processus

long et complexe où l'ensemble de l'expertise du chargé/responsable de programme immobilier est nécessaire. Ils doivent savoir comment établir les études de marché, la faisabilité et comment fiabiliser le montage financier d'une opération pour bien la commercialiser.

L'enjeu de cette formation est de vous donner une vision directe des étapes clés d'une opération immobilière pour la piloter efficacement.

Comprendre l'environnement et la conjoncture du marché immobilier en logement

Respecter les étapes du montage d'une opération immobilière

- L'engagement et la concrétisation du projet
- La levée d'option et la concrétisation de l'acquisition
- Le lancement du projet, de la pré-commercialisation au comité de lancement

Maîtriser le financement d'une opération immobilière

- Les caractéristiques du financement des différentes opérations
- Les critères habituels de financement d'une opération
- Les outils à mobiliser pour le suivi de votre opération : bilan prévisionnel, trésorerie, contrôle budgétaire, risque à terminaison, taux de rendement interne

Intégrer le développement durable à ses opérations immobilières

- Immobilier durable : demandes et contexte
- L'énergie dans le bâtiment
- Rappel de la réglementation thermique des bâtiments : RT 2012, impacts du Grenelle de l'Environnement, BEPOS...
- Les principes de l'éco-construction

Distinguer la VEFA

- Les étapes de la Vefa : contrat de réservation, acte authentique, appels de fond et prise de possession du bien
- La GFA
- Les garanties

Connaître les montages spécifiques et l'actualité

- Quels sont les nouveaux montages liés aux différents lois (ALUR, ELAN) : diversification de produits et sécurisation des montages
- Que recouvre le financement participatif dit « Crowdfunding » : minimisation des fonds propres, souplesse dans le montage financier
- Positionner des outils comme le démembrement de propriété, l'ULS ou le BEFA

Mener à bien les opérations de fin de chantier

- La réception des travaux et la livraison
- Les documents de fin de chantier
- Le traitement des contestations, réclamations et contentieux
- Connaître les obligations et procédures pour l'exploitation de l'ouvrage

Intégrer les mécanismes des garanties légales et assurances

- Garantie décennale
- Garantie biennale
- Garantie de parfait achèvement (GPA)
- Garantie financière d'achèvement (GFA)
- Assurance Tous risques chantier (TRC)
- Responsabilité civile professionnelle (RC PRO)

Optimiser les actions commerciales et préparer la vente du bien immobilier

- Le plan marketing
- La mise en vente et les actions de lancement commercial d'un programme de logements
- Les outils physiques et numériques d'aide à la vente
- Le contrôle et la gestion de la commercialisation
- Le lancement commercial

Comment évaluer la réussite d'une opération ?

QCM évaluation des acquis

Dates

Paris	Classe virtuelle	Lyon
10-12/06/2024	03-05/07/2024	16-18/09/2024
09-11/10/2024	03-05/12/2024	
13-15/11/2024		

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation

des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.