CURSUS - MONTEUR D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES PRIVÉES

Monter, commercialiser, concevoir, livrer votre opération immobilière

12 JOURS, 84 HEURES + 20 MN EN E-LEARNING

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : MCU10

Objectifs de la formation

Structurer les étapes du montage d'une opération immobilière

Identifier l'ensemble des acteurs et prestataires intervenant dans le montage

Piloter un montage en VEFA

Organiser et encadrer le montage financier et juridique de l'opération

Argumenter son projet de construction

Identifier les leviers d'achats de sa cible pour optimiser la phase de commercialisation

Parmi nos formateurs

- **BAUDOT Philippe**
  Consultant,
  FCEI
- **CHELELEKIAN Sandra**
  Directrice associée et consultante - formatrice,
  CAP NOVA
- **RUBINO Yannick**
  Formateur indépendant et AMO,
  YR FORMATIONS ET CONSEILS
- **ZIGLIARA Jean-Louis**
  Chef du secteur ressources et méthodes,
  DIRECTION CONSTRUCTIONS PUBLIQUES ET ARCHITECTURE, VILLE DE PARIS

Public concernés

- Directeur de programmes ; Architecte ; Directeur commerciale (promotion immobilière) ; Directeur Marketing Immobilier ; Responsables de la promotion immobilière ; AMO

Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif général : 6 490,00 €HT

A noter : 15 jours avant le démarrage de votre cursus, vous serez convié à un RDV en visioconférence de 30 mn. Notre équipe pédagogique vous présentera en amont le cursus de formation et ses modalités.

MODULE 1 - 4 JOURS

Acquérir les fondamentaux de la maîtrise foncière et commerciale d'une opération

- Savoir organiser une recherche foncière active : connaître les méthodes de recherche de foncier
- La valorisation des parcellaires par la pratique
- Améliorer ses techniques de négociation avec les propriétaires
- Sécuriser les acquisitions d'un point de vue juridique et fiscal
- Motivations et processus d'achat d'un logement
- Comment réaliser l'étude de marché préalable à l'acquisition d'un terrain
- Répertorier les points clés du cahier des charges pour la conception du programme et des logements
- Intégrer les évolutions sociétales, environnementales et technologiques dans ses projets
- Comment aborder les différentes phases de la commercialisation d'un programme
- Communication et publicité d'un programme de logements : quels outils, quels contenus pour quels objectifs ?
- Organiser le suivi de la relation client tout au long du processus de vente

MODULE 2 - 3 JOURS

Optimiser le montage financier et maîtriser le montage en VEFA

- Maîtriser les enjeux de la VEFA
- S'approprier la réglementation applicable
- Du contrat préliminaire au contrat de vente définitif
- Assimiler les différentes formes de réception de l'ouvrage et ses effets
- Distinguer les différentes garanties après la livraison
- Etablir le budget d'une opération immobilière et identifier les financements adaptés
- Maitriser les outils de montage financier d'une opération afin d'en garantir le financement : évaluer la rentabilité de l'opération, déterminer le taux de rendement des fonds propres
- Appréhender les règles et particularités du montage en Vefa sociale : modalités et condition de réalisation
- Recourir au bon usage des clauses contractuelles les plus adaptées à son projet

MODULE 3 - 3 JOURS

Organiser un chantier

- Connaître les missions et les responsabilités des acteurs qui interviennent dans une opération de construction
- Comprendre comment fonctionne la conduite de chantier, de la conception au début des travaux
- Maîtriser toutes les étapes à suivre par le maître d'ouvrage dans l'élaboration de son projet
- Recourir à la maîtrise d'œuvre et savoir consulter les entreprises avant les travaux : prise en compte des récentes évolutions légales
- Réussir l'achèvement d'un chantier : maîtriser étape par étape le processus d'achèvement et savoir comment établir la déclaration d'achèvement du chantier
- Un e-learning de 20 mn vous sera proposé à la fin du module pour retrouver en synthèse les concepts clés de la formation

MODULE 4 - 1 JOUR

Présenter son opération immobilière

- Connaître les différents types d'interlocuteurs afin d'adapter son discours
- Savoir gérer le stress
- Connaître le B.A BA de la prise de parole et de l'expression en public pour être à l'aise
- Maîtriser les techniques de présentation d'un projet immobilier
- Assurer la présentation d'un projet immobilier
- Développer sa force de conviction

MODULE 5 - 1 JOUR

Examen de fin du cursus de formation Immobilier - Montage d'opération

- Une journée d'examen composée d'une épreuve écrite permettant d'évaluer les connaissances acquises par le participant tout au long du cursus et d'une soutenance d'un rapport professionnel devant un expert

---

Dates

Paris

17/09-11/12/2024

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.