

CURSUS - RESPONSABLE DE PROGRAMMES – PROJETS IMMOBILIERS

Comment jouer efficacement votre rôle de maître d'ouvrage de A à Z

14 JOURS, 98 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : MCU34

Objectifs de la formation

- Appréhender les enjeux financiers, juridiques et opérationnels d'une opération immobilière
- Maîtriser les étapes du montage, de la réalisation et de la clôture d'une opération immobilière
- Acquérir les bases d'une culture de maîtrise du risque et de pilotage efficace des opérations immobilières
- Adopter les postures adaptées dans l'exercice du métier et développer ses savoir-être pour adapter sa posture
- Savoir se poser les bonnes questions et développer les réflexes professionnels pertinents

Animée par

- DARROUSSAT Patrice
Architecte,
PRÉSIDENT SAS AQTYs
- JOUHANNEAU Alain
Consultant,
- SCHWARZBACH Yves
Gérant - Directeur associé ,
ITEM URBAN INTELLIGENCE
- LEGRAND Christian
Docteur en urbanisme et aménagement -
Ingénieur en bâtiment et génie urbain -

Module 1 – Comprendre le marché immobilier et ses acteurs (2 jours)

Comprendre les desiderata des clients pour mieux les servir

- Connaître l'environnement des investisseurs : comprendre leur stratégie et les moyens pour les atteindre
- Maîtriser les spécificités du « family office » ; marché des surfaces comprises entre 500 et 2000 m²

Maîtriser l'organisation des Maîtres d'ouvrage pour mieux les représenter

- Les majors de la profession : description des principaux opérateurs nationaux
- Les bailleurs sociaux : description des 4 sous-groupes ; ESH, Office, Coop et SEM
- Cerner les spécificités de la loi MOP

Public concernés

- Maître d'ouvrage privé et public ; Aménageur ; Architecte ; Bureau d'étude et AMOA ; Facility Manager ; Property Manager ; Asset Manager ; Direction immobilière d'entreprise

Dates

Critères d'admission

- Le cursus est accessible à tous les stagiaires justifiant ou non d'une formation initiale et/ou d'une première expérience dans le secteur immobilier ou BTP

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Les Cursus sont déroulés en présentiel étayés, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Les cursus comportent un système de validation des compétences par un dispositif de certification professionnelle, entérinés par un examen final devant un jury pédagogique
- Un formulaire d'évaluation des formateurs et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

Tarifs

- Tarif général _____ 7 500,00 €HT

Appréhender l'environnement juridique du projet immobilier

- Connaître les principaux contrats «clients» et leurs obligations dans de l'acte de bâtir
- Maîtriser les garanties et les assurances : rôle de l'assureur et de l'organisme financier
- Appréhender les spécificités de l'urbanisme au service du projet

Module 2 : assurer la bonne conduite d'une opération immobilière (2 jours)

Comment sécuriser l'opération dans une logique de qualité-coût-délai

- Comment choisir des intervenants pertinents : la maîtrise d'œuvre, les entreprises... et savoir les manager
- Identifier les modes de consultation et les modes de passation des marchés

Garantir la rentabilité de l'opération

- Maîtriser la notion de budget glissant : faisabilité/engagement/contrôle
- Comprendre le modèle des opérations destinées à la location ou à l'exploitation en direct

Connaitre les principes de pilotage propres au maître d'ouvrage

- Maîtriser les méthodes d'analyse et de gestion des risques

- Identifier les enjeux juridiques et financiers et les moyens de minimiser ces risques

- Savoir manager dans l'incertitude

Module 3 : Du programme au projet : Garantir le livrable montage financier et contractuel de l'opération (2 jours)

Élaborer le programme

- Maîtriser la typologie et la hiérarchie de besoins immobiliers – ciblage et niveau de gamme
- Comment répondre aujourd'hui à un besoin futur

Le programme, premier pas vers la satisfaction du client

- La satisfaction, facteur de fidélisation du client
- Indicateurs de conformité ou indicateurs de satisfaction

Comprendre l'intérêt d'intégrer labels, certifications et BIM au programme

- Savoir mesurer l'incidence des principaux labels sur le coût d'opération
- Anticiper le BIM concepteur, constructeur et utilisateur

Cerner les points de vigilance d'un programme

- Garantir la promesse client
- Minimiser les coûts induits par le programme

- Préparer la vie future de l'immeuble : anticiper l'exploitation et la maintenance

Module 4 : Piloter la conception de l'ouvrage dans une perspective de Qualité Coûts Délais (QCD) (2 jours)

Faire le choix du MOE de conception : attendus et critères

- Quel MOE choisir pour quelle opération
- Connaître les points forts et les points faibles du MOE

Savoir piloter les prestataires

- Intégrer l'ensemble des acteurs (MOE, AMOA) dans un schéma fonctionnel et décisionnel cohérent
- L'art du faire-faire et du management transverse : savoir déléguer

Du projet au Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) et aux marchés

- Assurer la transition du programme vers le projet et vers le DCE
- Comment établir un bon DCE pour comparer les offres

Maîtriser l'élaboration des marchés de travaux

- Cerner la composition des marchés : des documents juridiques, économiques et techniques

Module 5 : Suivi de réalisation et coordination opérationnelle (2 jours)

Assurer le suivi de réalisation des travaux

- Bien assurer le pilotage de l'opération
- Analyser les « situations » des entreprises pour vérifier l'avancement et bien gérer la trésorerie d'opération

Fiabiliser les circuits d'information

- Comprendre l'enjeu de la dysmétrie de la chaîne de commande
- Mettre en place un système d'information et de reporting fiable en temps réel

Manager les acteurs sans conflit pour adapter ses réactions en prévenant des retards et contentieux

- Donner les bons signaux d'alerte en cas de problème
- Connaître les grands types de stratégies de négociation

Module 6 : Bien gérer la réception et « l'après-vente » (2 jours)

Réception de l'ouvrage et entrée dans les lieux de l'utilisateur : acte juridique capital

- Définition de la réception des ouvrages – Réception partielle
- Quelle méthodologie appliquer lors de la réception : validation des essais, pré-visite réception
- Comment établir le procès-verbal de réception avec ou sans réserves

Maîtriser l'achèvement des travaux et la conformité

- Comprendre l'importance du « permis balais »
- Tout savoir sur la Déclaration d'achèvement des travaux (DAT)

Réussir la clôture de l'opération

- Réaliser la clôture d'opération et « purge des garanties » et des assurances

Module 7 : Journée de travaux dirigés – capitalisation des acquis (1 jour)

Cas pratiques

- Fondé sur des opérations complexes et cumulant un grand nombre de contraintes

Module 8 : Examen de fin de cursus (1 jour)

Une journée d'examen composée :

- Une épreuve écrite d'une heure trente environ
- Une soutenance de mémoire professionnel