

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
- Piloter le montage juridique, financier, marketing et commercial de l'opération immobilière
- Evaluer la rentabilité de son opération immobilière

Animée par

- **BAUDOT Philippe**
Consultant,
FCEI
- **Plaute Dominique**
Consultante,
GUCB
- **DARROUSSAT Patrice**
Architecte,
PRÉSIDENT SAS AQTYS
- **SABADEL Thierry**
DG SEM et SPL,
- **JOUHANNEAU Alain**
Consultant,

Public concernés

- Aménageur ; Promoteur immobilier ; Bailleur social ; Property Manager ; MOA public ou privé ; AMO ; MOE ; Architecte

Dates

Comprendre l'environnement et la conjoncture du marché immobilier en logements, bureaux et commerces

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

- Paris
21-23/01/2019
18-20/03/2019
03-05/06/2019
16-18/09/2019
04-06/11/2019
09-11/12/2019

- Lyon
28-30/01/2019
13-15/05/2019
23-25/09/2019

- Guadeloupe
25-27/02/2019
21-23/10/2019

- Martinique
25-27/02/2019
21-23/10/2019

- Marseille
13-15/05/2019
23-25/09/2019

- Nantes
20-22/05/2019
22-24/10/2019

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

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
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux

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 et la VIR

- Les étapes de la Vefa : contrat de réservation, acte authentique, appels de fond et prise de possession du bien
- La GFA
- Les garanties
- La VIR
- La vente du parc ancien dans le logement social

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

Tarifs

■ Tarif général	_____	2 195,00 €HT
■ Tarif général Dom-Tom	_____	2 495,00 €HT

- Les documents de fin de chantier
- Le traitement des contestations, réclamations et contentieux

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)

Connaître les obligations et procédures pour l'exploitation de l'ouvrage

- Les obligations de l'exploitant
- Le gestionnaire et son rôle dans la livraison
- Les procédures et documents, le DIUO

Optimiser les actions commerciales et préparer la vente du bien immobilier

- Le plan marketing
- La commercialisation
- Le lancement commercial

Comment évaluer la réussite d'une opération ?

