



Piloter une opération immobilière : Les fondamentaux, du développement à la commercialisation

Objectif

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

Prérequis et publics visés

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.

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.

Programme

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 des bâtiments L'efficacité énergétique
- 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 :
 1. Le cas du bailleur social
 2. 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

83% de satisfaction sur 21 avis

mise à jour le 18/02/2025

Formations complémentaires :

Les enjeux du bilan promoteur : contexte, analyse, leviers, mise en situation

Moyens & 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.

Modalités d'évaluation & suivi

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**.

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.

Modalités & délais d'accès

Vous êtes intéressés par une formation ? Vous avez une demande d'Intra ?

Vous pouvez nous contacter (Téléphone : 01 83 64 04 59 / Mail : isabelle.bianchi@cadredeville.com) pour vérifier s'il reste de la place disponible et si vous avez bien les pré-requis nécessaires cette formation. Vous pouvez télécharger la convention de formation et nous l'envoyer complétée par mail. Vous pouvez vous inscrire - sous réserve de places disponibles - jusqu'à 5 jours ouvrés avant la session de formation. Une réponse vous sera communiquée dans les 24h.

Accessibilités :

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 Isabelle Bianchi - 01 83 64 04 59 - isabelle.bianchi@cadredeville.com - 01 83 64 04 59. Il s'agira de connaître les compensations nécessaires mobilisables. Nous analyserons ensuite la situation particulière du potentiel stagiaire avec notre réseau de partenaires.

Règlement intérieur & CGV, consultables sur le site cadredeville.com.

Contacts

Isabelle BIANCHI – Responsable Formations

isabelle.bianchi@cadredeville.com

01 83 64 04 59 / 06 66 99 94 49

Clarisse PUL – Assistante Formations

formations@cadredeville.com

01 86 95 72 10 / 06 98 44 31 67

N.B. : [b]Compétences est la marque du service de formation Cadre de Ville.