

Réussir un montage immobilier performant en période tendue

Objectifs

- ➔ Maîtriser les fondamentaux du montage d'un projet
- ➔ Savoir maîtriser les aléas d'un projet sur la durée de l'opération
- ➔ Savoir adapter un programme à une demande conjoncturelle évolutive
- ➔ Déterminer de façon optimale les moyens nécessaires à la réussite du projet
- ➔ Anticiper les difficultés et savoir organiser ses équipes en temps de crise

Contenu

Module 1 : L'optimisation du projet

Optimiser la charge foncière

- Comment choisir un foncier
- Réaliser une juste estimation du prix du terrain
- Négocier pour mieux acheter ; les variables d'ajustement
- La sécurisation du projet devant les aléas
- Comment faire face à une concurrence agressive

Réaliser une programmation adaptable

- Savoir formuler la commande au Maître d'œuvre
- Optimiser l'étude de capacité du projet
- Concevoir une programmation ciblée au regard des objectifs de l'opération
- Sécuriser ses produits en les rendant évolutifs (plan b)
- Adapter ses produits en fonction de la pré-commercialisation

Optimiser sa marge par le coût du projet

- Améliorer les ratios de rendement de plans
- Concevoir un Gros œuvre économique en superstructure et infrastructure
- Intégrer les ratios de maîtrise des coûts construction
- Optimiser les techniques d'actualisation du CA

Optimiser sa marge par la recette du projet

- Concevoir et développer des études de marché pour une stratégie efficace et un retour sur investissement optimal.
- Savoir se projeter sur les cycles immobiliers et les étudier en prospective
- Travailler la grille de prix et sa pondération
- Les techniques de lancement en pré-commercialisation

Module 2 : Le management du montage immobilier

Les techniques marketing et commerciales

- Mettre en place un système de veille du marché
- Se « muscler » par rapport aux concurrents
- La « valeur ajoutée » pour le client
- Adopter une spirale de communication positive
- Repenser son positionnement et revaloriser son offre et ses services

Le projet en crise : comment redresser un projet

- Quand un projet est-il en crise ?
- Auditer le projet, analyser les dérives et remettre le projet sur les rails
- Construire un plan de redressement
- Lancer le plan de redressement

Motiver son équipe dans les moments difficiles

- Mobiliser autour du projet, quelles que soient les difficultés
- Transmettre de l'enthousiasme même dans la « tempête »
- Développer la créativité et l'innovation
- Identifier les mécanismes défensifs et les blocages
- Savoir mettre en œuvre une dynamique

Contrôler les risques

- Maîtriser les étapes liées au suivi des risques
- Savoir concilier le point de vue des acteurs (opérateurs/intervenants ext./financiers/clients)
- Maîtriser la marge et le TRI
- Les différentes options budgétaires du promoteur

Public : Les développeurs, les financiers, les juristes, les chargés d'affaire, les directeurs des organismes concernés