

Montage, financement, commercialisation de programmes

3 jours 21 heures

- 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

- 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
 - 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 ?