

DÉMARRER SON ACTIVITÉ DE PROMOTION IMMOBILIÈRE :

LES CLÉS POUR S'IMMERGER EFFICACEMENT DANS L'IMMOBILIER NEUF

DURÉE DE LA FORMATION

- 2 journées (14h)

HORAIRES

- 9h00 - 12h30
- 13h30 - 17h00

PRÉSENTIEL

- Formation au Havre (76)

TARIF

- 1900€ HT / Participant
- Repas du midi inclus

Ref : F-IMO-1

DATES DE FORMATION

- Du jeudi 19/05/2022 au vendredi 20/05/2022

PUBLIC ET PRÉ REQUIS

- Créateur d'entreprise
- Toute personne désireuse de développer des programmes immobiliers neufs
- Aucun prérequis nécessaire (*une connaissance minimale de l'immobilier est apprécié*)
- Accessibilité PSH : Oui. Prendre contact avec notre service formation pour les modalités d'accueil

PRÉSENTATION

Que diriez vous d'être formé à la promotion immobilière par un promoteur passionné ? Au travers d'un contenu pratique, simple et pertinent, nous vous proposons de vous équiper pour vous lancer dans votre première opération !

Pour parfaire la formation et prendre conscience de la réalité d'une promotion d'envergure, une visite d'un chantier en cours sera organisée. Alors, prêt pour entrer dans le monde des bâtisseurs ?

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender les différentes étapes d'une opération immobilière
- Identifier les différents partenaires d'un projet immobilier neuf
- S'initier au bilan financier d'un programme immobilier
- Déterminer les besoins de financement et les financeurs possibles
- Définir le cadre juridique d'une opération
- Assimiler les notions de bases pour se lancer dans sa première prospection foncière

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- se lancer dans une recherche foncière en vue d'une première opération, en appréhendant rapidement sa rentabilité. Il aura, d'une manière globale, saisi les enjeux techniques, juridiques, financiers et commerciaux d'une opération immobilière neuve.

PROGRAMME

Panorama de la promotion Immobilière

- Promoteur, qu'est ce que c'est ?
- Les différents produits sur le marché de la Promotion en France
- Promotion vs Construction
- Maitrise d'ouvrage, Maitrise d'ouvrage délégué, Maitrise d'œuvre
- Les chiffres clés du marché français : acteurs, CA, Marge moyenne...
- Exemples de réalisations et de CA d'opérations CITYZEN

Les grandes phases d'une opération immobilière neuve

- Les 3 Étapes clefs d'une réalisation
- Les timings réguliers
- Les différents métiers au sein de l'entreprise de promotion
- Les différents acteurs externes à fédérer au projet

Visite d'un chantier en cours & temps d'échanges in situ avec le Responsable Travaux CITYZEN

PROGRAMME

Foncier & Constructibilité

- Superficie ou constructibilité ? (Présentation des documents d'Urbanisme : PLU, PLUi, SCOT, OAP)
- Faisabilité en vue de la détermination de la SHAB
- Étude de marché & CA projeté
- Les différentes approches de prospection foncière
- La promesse de vente (PUV)

Conception & équilibre densification/commercialisation

- Optimisation de la SHAB
- Granulométrie
- Dérives artistiques

Commercialisation & cadre juridique du VEFA

- Vente en diffus et vente en bloc
- Le Kit de commercialisation
- Les différents acteurs d'une commercialisation en diffus
- La mise à prix et la pondération

Les travaux

- Le focus : Qualité/Prix/Délai
- Les principales façons de contracter : Entreprise générale, corps d'état séparés, clos-couvert
- La Réception et La Livraison

Cas Pratique : établissement d'un tableau de bord d'une Opération en LIVE

- Etude de cas en groupe
- Viabilité et rentabilité du projet selon les hypothèses retenues
- Estimation du besoin en Fonds Propres

Partenaires bancaires et financiers

- La Garantie Financière d'Achèvement (GFA)
- Les normes d'obtention de la GFA
- Identifier les investisseurs et financeurs possibles

Principaux risques & contraintes d'une opération :

- Contraintes réglementaires (Réglementation Énergétique, normes PMR, ERP...)
- Risques afférents au terrain : risque géologique et archéologique
- Risques afférents au Permis de construire : Recours & Retrait
- Risques afférents à la commercialisation : trend, concurrence, communication, changement de loi fiscale...
- Risques afférentes aux travaux : dépôt de bilan des entreprises, surcoûts, délais

LES + DE LA FORMATION

- Le formateur dispose de la double compétence Entrepreneur et Expert (Formateur).
- Possibilité d'accompagnement et de suivi personnalisé à la suite de la formation par nos consultants (Former – Accompagner – Propulser)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN OEUVRE

Moyens pédagogiques

Notre formation allie connaissances techniques, exemples concrets et cas pratique.

Un support pédagogique est remis en début de formation à chaque participant.

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés.

Déroulement pédagogique

Pédagogie active et participative essentiellement fondée sur des exercices de mise en pratique des apports théoriques, des jeux, des Quizz et des simulations.

Etude de cas et mises en situations spécifiques au contexte du stagiaire et partages de bonnes pratiques.

Moyens techniques

Salle de formation équipée, vidéoprojecteur et paper-board.

Le stagiaire doit se munir d'un ordinateur ou d'une tablette pouvant se connecter à internet ainsi que d'une calculatrice.

Moyens d'encadrement

Le formateur bénéficie de plus de 12 années d'expérience dans la promotion immobilière. Il est le fondateur et Président de Cityzen Group dont la vision est de « Bâtir des Hommes et des lieux de vie ! ». Avec + de 100 millions de CA réalisés et + de 600 logements construits, il bénéficie d'une forte expérience terrain.

Les formateurs intervenants pour CITYZEN Expertise & Formation sont tous des Entrepreneurs qui interviennent au quotidien auprès de Dirigeants propriétaires de leur entreprise selon leurs domaines d'Expertise. Ils délivrent leurs formations dans le respect des exigences qualité selon le référentiel QUALIOPI.

SUIVI ET ÉVALUATIONS

- Avant la formation, évaluation prédictive avec un test de positionnement pour évaluer les connaissances des participants et adapter ainsi la formation.
- En cours de formation, évaluation formative tout au long de la formation à travers des Quizz et des cas pratiques...
- En fin de formation, évaluation sommative pour évaluer les acquis en fin de formation et évaluation de la formation à travers un questionnaire de satisfaction.
- 2 à 3 mois après la formation, une enquête de satisfaction à froid est envoyée au stagiaire.
- Feuille d'émargement à signer par les participants et l'intervenant par demi-journée de formation
- Remise d'une attestation individuelle de formation

INTERVENANT

Yoan DEFFONTAINE

- Fondateur et Président de CITYZEN Group
- 12 ans d'expérience dans la promotion immobilière

CONTACT

Mail formation@cityzen-group.com

Tel 09.86.87.97.39