



Pratiques de l'acquisition immobilière

Formation présentielle

Durée : 14 heures

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Définir un projet de construction à partir d'un terrain et des contraintes
- Valider rapidement la faisabilité d'un projet
- Optimiser la recherche foncière

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- Autopositionnement sur des compétences.
- Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- Evaluation de la satisfaction à chaud.
- Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- L'accord hiérarchique est nécessaire.
- Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.

PUBLIC

Chargé de Patrimoine

PRÉ-REQUIS

Connaître les fondamentaux du foncier : acteurs, cadre juridique

INTERVENANT

Formateur expert en immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. Rappel des fondamentaux de la recherche foncière

- Sources
- Caractéristiques
- Acteurs
- Enjeux

2. Passer d'un terrain à un projet

- Le SWOT de mon terrain : analyse du potentiel réel ou supposé terrain
- Réflexes à acquérir
- Typologie de produits possibles
- Intention et besoin : pourquoi et pour qui un projet ?
- Des scénarios
- Jouer avec des montages pour optimiser un terrain : opérations mixtes

3. Les enjeux financiers

- Calculer les grandes masses et estimer le projet
- Identifier les risques
- Mesurer la corrélation entre le bilan financier et les produits imaginés
- Ouvrir sa vision financière : s'appuyer sur des tiers investisseurs pour lancer une opération



Pratiques de l'acquisition immobilière

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

4. Négocier le terrain

- Comment agir concrètement face à la concurrence des promoteurs ?

5. Savoir s'entourer : la MOE au service de mon terrain

6. Solutions « innovantes »

- Pourquoi utiliser de nouvelles solutions ?
- Quels bénéfices pour l'équilibre Bailleurs/locataires/financeurs
- Le cadre juridique et financier des nouvelles solutions : la volonté du législateur et les acteurs possibles
- Les solutions innovantes des solutions miracles ?
- Outils de promotion : BRS VEFA BEFA OFS démembrement (atelier ludique et pratique)
- Outils de dévolutions : CES EG CR MGS (atelier ludique et pratique)

7. Cas pratiques

- Terrain AA opération de construction neuve avec solutions innovantes VS traditionnelles, laquelle choisir et pourquoi ? option possible : travailler avec un promoteur ? Et pourquoi ?
- Immeuble BB opération de réhabilitation/restructuration de logements avec une obligation de 1 pour 1 et donc un lien avec une opération de promotion pour reloger ½ des locataires historiques : intérêt de travailler au niveau des fonds propres ou de trouver des tiers financements

PUBLIC

Chargé de Patrimoine

PRÉ-REQUIS

Connaître les fondamentaux du foncier : acteurs, cadre juridique

INTERVENANT

Formateur expert en immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03