

Formation S24 : Comment (bien) piloter un projet immobilier

2 jours (1 en distanciel, 1 en présentiel)

Dernière modification le 8 février 2023

Présentation

Le secteur social, médico-social et sanitaire rentre dans une ère où l'argent de l'état se raréfie et pour autant, il subit d'importantes transformations organisationnelles, qui le poussent à repenser au quotidien sa stratégie et son offre de services.

Pour réussir ce défi d'innovation et d'agilité, les associations doivent repenser leur immobilier. L'immobilier ne doit plus être perçu comme un mal nécessaire délégué à un architecte, mais plutôt comme un levier stratégique d'optimisations, avec à la clé une meilleure expérience usagers, des économies d'énergies et de nouvelles recettes. Dans cette formation, peu de théorie, beaucoup de pratique, retours d'expérience et cas d'usage. Ce qui compte, c'est de vous écouter et de vous donner les clefs de réussite pour résoudre vos problématiques immobilières.

Objectifs de la formation

Mieux comprendre la chaîne immobilière

Repenser la relation avec l'architecte

Définir une stratégie immobilière globale orientée usage

Définir en 1h un budget d'investissement immobilier

Public

Cadre de direction, cadre fonctionnel et DAF

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Pré-requis

Aucun et surtout venez avec toutes vos certitudes sur la meilleure façon de gérer vos projets immobiliers

Programme

Rôles et responsabilités des différents acteurs

Une association est un donneur d'ordre. Une association n'est pas un Maître de l'Ouvrage possédant une compétence immobilière multi-produits lui permettant de tenir un délai, un coût et une qualité d'une opération.

Importance de bien reposer les rôles et responsabilité de tous les acteurs :

Donneur d'Ordre

Maîtrise d'Ouvrage

Assistant à la Maîtrise d'Ouvrage

Architecte

Maîtrise d'Oeuvre

Cas d'usage : Exemple d'un projet où la responsabilité pénale du Dirigeant et du DAF a été engagée, alors qu'une juste contractualisation avec des tiers aurait permis de l'éviter. Et/ou : Votre cas d'usage que vous nous aurez exposé à la séance préalable en visio

Les clefs de réussite d'un projet immobilier

Un projet immobilier réussi est un projet adapté aux usages et aux besoins, livré dans les délais, sans surcoûts et avec le niveau de qualité attendu. OK ça c'est la théorie, mais en réalité, vous pensez que beaucoup de projets immobiliers ne tiennent pas leurs promesses... Pourquoi ? Souvent par manque de méthodologie. Par exemple, un

projet immobilier ne commence pas par la consultation d'un architecte. Sa consultation est essentielle, mais ce n'est pas la première étape. Un projet commence par un audit, une stratégie immobilière et la rédaction d'un programme. C'est ensuite que l'architecte intervient. Vous allez découvrir le phasage d'un projet immobilier réussi : Enjeux d'un audit préalable pour définir les besoins d'usages

Poser sa stratégie immobilière :

Quels sont les éléments clés de suivi d'un projet immobilier, de l'esquisse jusqu'à la livraison :

Identifier les acteurs, leurs motivations et rôles dans toute la dévolution d'un projet immobilier

Comment et pourquoi établir une matrice de risques d'un projet immobilier

Cas d'usage : Exemple d'un projet qui a démarré à 3 M€ pour terminer à 5 M€ avec 2 ans de retard... et la nécessité de réinvestir 3 ans plus tard 10 M€ pour exploiter enfin un EHPAD de 80 lits. Et/ou Votre cas d'usage que vous nous aurez exposé à la séance préalable en visio

Connaître la valeur de son parc immobilier (locatif ou en propriété)

Vous êtes locataire et vous pensez du coup que votre immobilier n'a pas de valeur ? pas forcément... !

Vous êtes propriétaire et vous vous interrogez sur la juste valeur de votre parc, les valeurs comptables sont-elles bonnes ?

Pourquoi certains sites méritent une rénovation et d'autres sont plus pertinents à démolir ou à céder ?

Cas d'usage : Exemple d'un bâtiment en bail à construction dont la valeur a été expertisée par le conseil du propriétaire à 4 M€, un avis des Domaines à 1,3 M€ et une transaction finale à 1 M€. Et/ou Votre cas d'usage que vous nous aurez exposé à la séance préalable en visio

Établir en 1 h un budget d'investissement pour sécuriser votre projet immobilier

C'est ce qui va permettre de sécuriser votre opération sur tous les aspects, au-delà du simple coût travaux qui n'en n'est qu'une composante, parmi tant d'autres. • Déjà, c'était juste le titre accrocheur pour vous inscrire : sans 15 ans d'expérience immobilière et au moins 10 jours de travail, impossible d'établir un Budget d'Investissement précis... • ... pas faux ... mais et si un outil et des bons réflexes vous permettaient d'approcher des masses justes et objectives ?

Cas d'usage : - Exemple d'un Budget d'Investissement réalisé pour le dépôt d'un dossier d'Aide à l'investissement SEGUR Santé et du Plan Prévisionnel d'Investissement – PPI lié à ce Budget d'Investissement. Et/ou Votre cas d'usage que vous nous aurez exposé à la séance préalable en visio

Les plus de la formation



Une première réunion visio pour écouter vos problématiques immobilières et ainsi faire une formation cousue-main



Approche pragmatique et opérationnelle par l'alternance d'apports théoriques et cas d'usages



Quizz, mise en situation, échanges de pratiques

Évaluation



La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas



Un questionnaire d'évaluation des acquis est remis à chaque participant au terme de la formation

Formation disponible en intra

Une formation intra c'est :

Une analyse précise de votre demande

Une proposition détaillée de formation

Une formation planifiée en concertation avec le centre de formation

Sur devis seulement.

Organisme de formation enregistré
sous le numéro 11 75 54735 75.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

nexem.fr/formation
formation@nexem.fr
Tél : 01 55 45 33 02