

LES 12 ÉTAPES D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE PRIVÉE



Sélection du foncier

Etude du marché immobilier Définition du programme immobilier Obtention autorisations de construire Vérification du bilan financier

Pré commercialisation

Identifier le foncier

Etudier la situation du terrain et son environnement

Etudier les possibilités de constructibilité Réaliser une étude démographique de la commune

Etudier le profil de la clientèle et définir la zone de chalandise du produit

Etablir les recommandations, typologie et définition des produits Négociation avec la commune et adaptation du cahier des charges de la ville

Application des conclusions de l'étude de marché

Définition de la programmation et du programme Déterminer le prix d'achat du terrain

Soumettre sa maîtrise au Comité d'Engagement

Signer la promesse de vente

Déposer l'autorisation de construire Calculer le prix de revient prévisionnel

Calculer la recette

Calculer la marge nette et la rentabilité Etablir la grille de prix et sa pondération

Lancer la phase d'alerte avec les divers documents de marketing

Optimiser la pré commercialisation avec les premières réservations

Fe

Faire un recueil rapide des informations permettant de décider de s'intéresser ou non à un terrain : identifié, doit-on s'y intéresser Mener une étude des besoins pour optimiser l'adéquation produit / marché : entrée de gamme, moyenne gamme, haut de gamme

Concilier les impératifs urbanistiques et politiques des collectivités locales avec les caractéristiques du produit immobilier envisagé Payer le terrain au juste prix et obtenir les autorisations urbanistiques Effectuer les dernières estimations des coûts et recettes pour assurer la rentabilité de l'opération Effectuer un maximum de ventes dans cette première phase pour optimiser sa trésorerie et obtenir la GFA avant l'acquisition du terrain et le démarrage des travaux





















LES 12 ÉTAPES D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE PRIVÉE



Plan de trésorerie pour la banque

Montage technique de l'opération

Bouclage de l'opération

Intervention

WiSFFD

Lancement Construction des travaux et et gestion signature trésorerie VEFA

Opération de fin de chantier et garanties

Calculer le crédit bancaire

Gérer la pointe maximum des besoins en trésorerie

Etablir le TRI (taux de rendement interne) de l'opération

Valider l'équipe technique

Lancement d'une consultation aux entreprises

Négocier le coût construction

Effectuer les opérations préalables au lancement des travaux

Organiser le comité de lancement

Réaliser le bouclage bancaire

Fiabiliser le montage de l'opération et sa rentabilité (conforter la marge)

Effectuer la réunion de lancement

Acquérir le terrain

Signer les actes authentiques notaire des clients

Signer l'ouverture de chantier (DROC)

Gérer le chantier avec les partenaires de l'acte de bâtir

Gérer les appels de fond des clients, en fonction de l'avancement du chantier

Suivre la trésorerie de l'opération

Signer l'achévement et la DAACT réception des travaux

Réaliser les livraisons avec le solde des comptes

Gérer les garanties décennales, biennales, GPA (Garantie de Parfait Achèvement)

Convaincre le banquier de la bonne maîtrise et de la rentabilité de l'opération pour obtenir les financements et la GFA

Constituer l'équipe de tous les partenaires de l'acte de bâtir et maîtriser les coûts de construction

Effectuer les dernières vérrifications financières avant de lancer l'opération

Transformer les contrats de réservation en un maximum d'actes notariés

Assurer une bonne coordination dans l'équipe (notament entre Maître d'ouvrage et Maitre d'Oeuvre et initier un relationel client efficace

Réceptionner les travaux dans le respect des Coûts / Délais / Qualité et assurer les livraisons clients avec un minimum de réserves

















