

Dispositif de soutien des architectes entrepreneurs 03. La promotion immobilière

Objectifs

**Comprendre les spécificités et les objectifs
du contrat de maîtrise d'œuvre,
Identifier les points sensibles,
Savoir contourner les difficultés,
Acquérir les bons réflexes de négociation.**

Publics concernés

La formation est accessible quelle que soit la nature de la société (exercice libéral, auto-entreprise, EURL, SARL...)
Architectes créateurs d'entreprises,
Architectes installés depuis moins de 3 ans,
Architectes repreneurs d'entreprise,
Associés ou futur associé d'une jeune agence
ou personne en charge de fonctions administratives.

Pré-requis

Aucun

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel, groupe de 10 à 25 personnes

Moyens techniques

Salle dédiée équipée d'un vidéo-projecteur

Formateur

Arié Natan, architecte-urbaniste diplômé de l'École d'architecture de la ville & des territoires et de l'ESSEC, responsables des Grands Comptes (Direction Utilisateurs & Investisseurs Immobilier d'Entreprise) chez Bouygues Immobilier.

Information et inscription

claire.minart@marnelavallee.archi.fr
01 60 95 84 42
www.echelleun.archi

Lieu de la formation

École d'architecture de la ville & des territoires
12 avenue Blaise Pascal
77420 Champs sur Marne
enregistrée sous le n° 11770592677
cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

1 journée | 6 heures

16 février 2018

Horaires

10 h - 13 h | 14 h30 - 18 h30

Tarifs

Échelle Un | hors les murs | Accès gratuit

Échelle Un | formation continue | 140 euros*

Programme

Un monde immobilier financiarisé

- Actifs, actifs immobiliers (rendement, évolution etc.),
- L'écosystème immobilier (production, intermédiation, investissement, SIIC, etc.),
- L'actif immobilier : évaluation, acquisition, gestion, création de fonds,
- L'investissement résidentiel et la politique d'incitation,

Promotion : métiers, fonctionnement et conjoncture

- Fonctionnement de la promotion immobilière (marché, acteurs, tendances),
- La réalisation d'une opération immobilière (du développement au montage, les grandes étapes),
- Focus sur « le bilan promoteur » : un fonctionnement en compte à rebours,
- Focus sur les principaux marchés (logement, bureaux, commerce, logistique),
- Le promoteur ensemblier : les nouveaux quartiers,
- L'innovation dans les usages, le digital, la performance énergétique.

L'intelligence collective : favoriser les relations MO/MOe

- Nouveaux profils, nouvelles pratiques,
- Lieux et moments de partage,
- Quelques exemples.