



PUBLIC

Directeur général, directeur général adjoint.
Secrétaire général. Directeur du développement ou de la maîtrise d'ouvrage.



OBJECTIFS

- › identifier et mesurer les risques et les opportunités de l'ASP
- › initier une réflexion sur les outils et procédures destinés à limiter les risques
- › analyser les conditions de développement de l'activité : financements, marchés, besoins en fonds propres, organisation des équipes, attentes des élus
- › prendre les décisions stratégiques concernant l'accèsion à la propriété
- › initier une réflexion sur les objectifs quantitatifs, les ratios prévisionnels, l'organisation et le plan d'action.



PÉDAGOGIE

Exposés illustrés d'exemples et d'expériences. Apports d'outils et de méthodes. Études de cas pratiques. Échanges avec les participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

Quelle opportunité sur mon territoire ?

L'activité d'accèsion sociale à la propriété (ASP) est une activité à risques très différente de l'activité de "maîtrise d'ouvrage locative". Elle nécessite de mener une réflexion permettant de faire des choix stratégiques cohérents avec le marché, les moyens financiers et humains de l'organisme. C'est ce que propose cette formation, ainsi que de donner les outils d'aide à la prise des décisions de niveau direction générale.

CONTENU

Rappel des risques et des opportunités de l'accèsion sociale à la propriété

- › appréhender le cadre réglementaire : ses atouts et ses contraintes
- › analyser le risque commercial et le risque financier et définir les moyens de les minimiser
- › le déroulement d'une opération d'accèsion à la propriété
- › les erreurs les plus souvent commises dans le développement de l'accèsion à la propriété par les organismes Hlm
- › les grandes règles à mettre en œuvre

Stratégie de l'accèsion : déterminer sa propre stratégie

- › définir ses objectifs de développement de l'activité
- › analyser le marché : son potentiel, ses différentes cibles
- › faire réaliser une étude de marché : quels contenus, quelles modalités, quel coût ?
- › définir des cibles de clientèles au vu de l'analyse du marché, de la réglementation et du projet général de l'organisme
- › analyser les moyens financiers de l'activité : fonds propres, besoins et accès aux financements

- › analyser les moyens humains nécessaires à l'activité et envisager les différentes solutions : former, recruter, sous-traiter
- › analyser sa capacité d'accès au foncier et en tirer des conclusions

Les décisions à prendre

- › organiser les modalités et le niveau de prise de décision
- › définir les outils de contrôle de la direction générale
- › vendre en direct ou par société de construction
- › déterminer les rémunérations de l'organisme (honoraires de maîtrise d'ouvrage, marge)
- › organiser l'activité de maîtrise d'ouvrage en accèsion à la propriété : service spécialisé, structure externe
- › organiser la commercialisation en interne ou en externe

Analyse de la rentabilité de l'activité d'accèsion

- › calculer le point mort de l'activité de maîtrise d'ouvrage
- › estimer à leur bon niveau les postes du bilan
- › contrôler les marges.

ANIMATION

Alain JOUHANNEAU, Consultant-formateur en promotion immobilière.

DATES À PARIS

30 mars 2020

17 novembre 2020

PRIX NET : 500 EUROS - 7 h de formation

Déjeuner inclus et pris en commun. Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Véronique MORELON - 01 40 75 79 06. veronique.morelon@aafpols.fr