



# URBANEM

Catalogue de formation  
Patrimoine Immobilier



2025



## EDITO

“ **URBANEM**, c'est une recette réussie, mitonnée sur mesure pour chaque convive, chacun de nos clients. Comme tout bon plat, il a fallu des bons ingrédients, des ustensiles adaptés, du savoir-faire et du temps. Des bons ingrédients : des formateurs qui allient une expérience, l'envie de transmettre, la volonté de progresser et une équipe de back-office discrète et efficace. Des ustensiles adaptés : c'est la pédagogie, toujours renouvelée, qui permet de développer les compétences grâce aux formateurs mais aussi une plate-forme LMS, un logiciel de gestion. Du savoir-faire : pour fédérer une équipe, susciter de l'enthousiasme, motiver et fidéliser. Et enfin un liant, comme pour une sauce, nous sommes au service de la dignité de la personne humaine au travail. Bonne dégustation ! ”

Thierry Villemagne

# SOMMAIRE

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>Présentation de l'entreprise.....</b>  | <b>4</b>  |
| <b>2</b> | <b>Ils nous font confiance .....</b>  | <b>6</b>  |
| <b>3</b> | <b>Principaux programmes de formation .....</b>   | <b>8</b>  |
| 3.1      | Vocabulaire et pathologie de la construction .....  | 9         |
| 3.2      | Diagnostic Technique et Globale et Plan Annuel des Travaux.....   | 12        |
| 3.3      | Risques et responsabilités du maître d'ouvrage .....  | 14        |
| 3.4      | Audit énergétique en maison individuelle .....  | 17        |
| 3.5      | Garantie la sécurité du patrimoine immobilier les parties communes ...                                      | 19        |
| 3.6      | Mieux conseiller pour mieux vendre un terrain à bâtir .....   | 22        |
| 3.7      | Les fondamentaux du foncier .....   | 24        |
| 3.8      | LE MONTAGE FINANCIER DES OPERATIONS IMMOBILIERES .....  | 27        |
| 3.9      | Etablissement d'un descriptif analyse d'un devis. Contrôle et réception des petits travaux d'entretien..... | 30        |
| 3.10     | Conduire une Rénovation énergétique complète .....  | 32        |
| <b>4</b> | <b>Nos formateurs .....</b>   | <b>34</b> |



# 1 Présentation de l'entreprise

## En quelques mots...



Depuis sa création en 2002 par Monsieur Villemagne, **HUMANEM** est une TPE en perpétuelle croissance tant dans son organisation interne que dans sa relation avec les clients et formateurs.

Premièrement spécialisée dans la vente de formations en urbanisme sous la marque **URBANEM**, elle a développé ses compétences en management et organisation professionnelle sous la marque **HUMANEM** depuis 2013.

Grâce à l'expérience de son créateur dans ces domaines précis ainsi que le choix des formateurs tous indépendants, **HUMANEM** formation sait répondre sur mesure aux besoins de ses clients.

1

### Nous vous offrons

- La connaissance de votre secteur d'activité
- L'agilité d'une PME
- La capacité de réponse à vos attentes
- La volonté d'innover en pédagogie
- L'indépendance

2

### Nos valeurs

- Humilité
- Professionnalisme
- Simplicité
- Innovation

3

### Nos engagements

- A l'écoute de nos clients
- Fournir une réponse adaptée à leurs attentes
- Progresser pour faire progresser nos clients
- Être transparents et honnêtes pour construire à long terme



## 2 Ils nous font confiance





### 3 Principaux programmes de formation

## 3.1 Vocabulaire et pathologie de la construction

 **DUREE**  
14 heures

 **PREREQUIS**  
Aucun

 **PUBLIC**  
Intendant de résidence étudiante

---

 **OBJECTIFS DE LA FORMATION**  
**ETRE CAPABLE DE :**

- ▶ Comprendre et intégrer toutes les missions d'un manager
- ▶ Connaître le vocabulaire de base du bâtiment, de ses équipements, et de ses abords, les corps de métier qui s'y rattachent.
- ▶ Repérer et diagnostiquer des signes de vieillissement ou d'usure.
- ▶ Décrire avec fiabilité les dégâts apparents, les éléments à remplacer ou à réparer.
- ▶ Conseiller les locataires pour réduire leur consommation

---

 **MATERIEL PEDAGOGIQUE**  
▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

 **PEDAGOGIE**  
▶ Alternance d'exposés et de larges échanges avec les participants.  
▶ Illustration à l'aide de diapos, schémas, photos, etc.  
▶ Contrôle des acquis à l'aide d'exercices individuels.

 **SUIVI ET EVALUATION**  
▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ La description des parties d'ouvrages, des équipements et des finitions
  - L'observation de signes de vieillissement ou d'usure
  - Le diagnostic et la description juste de l'observation
  - Ordre de grandeur de prix pour des interventions courantesPour :
  
- ▶ Les revêtements de façade :
  - Les différents types de façades
  - Les enduits
  - Les revêtements
  - L'isolation thermique par l'extérieur
  - Les anti-graphitis et l'entretien des façades d'immeubles
  
- ▶ Les menuiseries extérieures et intérieures :
  - Les principaux matériaux de fabrication
  - Les éléments d'une menuiserie extérieure et leurs assemblages
  - Les principaux types d'ouvrants
  - L'étanchéité
  - Les principaux types d'occultation
  - Les réglementations et les normes
  - Les menuiseries intérieures
  - L'entretien
  - Les fermetures, la serrurerie, les garde-corps
  
- ▶ Le chauffage et la ventilation :
  - Les divers types de chauffage rencontrés et leur mode de distribution
  - L'aération et la ventilation des locaux d'habitation
  - Les éléments d'installation liés à un chauffage central (gaz, fuel ...)
  - Les éléments liés au chauffage électrique
  - Le chauffage par le sol
  
- ▶ La plomberie et les installations sanitaires :
  - Composition d'une installation de plomberie - sanitaire
  - Distribution de l'eau froide
  - Distribution de l'eau chaude
  - Réseau d'évacuation des eaux usées
  - Les divers modes de comptage
  - Classement et description des appareils sanitaires
  - La robinetterie
  - La sécurité incendie et acoustique liée aux installations

- ▶ L'éclairage et l'électricité :
  - Le raccordement de l'immeuble au réseau
  - Les installations « basse tension » : Présentation d'une installation et de ses composantes
  - Les installations « courants faibles » : alarmes, téléphonie/câble
  - Les installations d'ascenseurs
  
- ▶ Les finitions du bâtiment :
  - Les plafonds : typologie, revêtements, peintures...
  - Les murs : peintures, papiers peints, carrelages, autres revêtements...
  - Les revêtements de sols : parquets, carrelages, sols plastiques, sols peints...
  - Les matériaux non courants
  - La quincaillerie « d'ameublement »
  - Les antennes et autres installations autorisées

## 3.2 Diagnostic Technique et Globale et Plan Annuel des Travaux

### DUREE

14 heures

### PREREQUIS

Maîtriser le vocabulaire et les principales pathologies de la construction

### PUBLIC

Professionnels de l'immobiliers et du bâtiment, Géomètres Experts, Maître-d'œuvres

---

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

#### ETRE CAPABLE DE :

- ▶ Maîtriser le cadre réglementaire de réalisation d'un DTG
- ▶ Être en mesure de réaliser un constat de l'état apparent d'un immeuble et en repérer les éventuels désordres
- ▶ Etablir un inventaire des travaux à exécuter
- ▶ Réaliser un DTG conforme aux exigences réglementaires
- ▶ Conseiller les maître-d'ouvrages sur les éventuels travaux à réaliser (Travaux curatifs prioritaires, travaux préventifs, etc.)

---

### MATERIEL PEDAGOGIQUE

- ▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

### PEDAGOGIE

Alternance d'exposés et de larges échanges avec les participants. Illustration à l'aide de diapos, schémas, photos, etc. Contrôle des acquis à l'aide d'exercices individuels

- ▶ Apports de connaissances mis en relief par l'expérience du formateur et des participants.
- ▶ Par ailleurs, nous insistons sur l'homogénéité du groupe (une trop grande disparité des compétences initiales peut entraîner un mécontentement général)
- ▶ Alternance d'exposés et de larges échanges avec les participants. Illustration à l'aide de diapos, schémas, photos, etc...

### SUIVI ET EVALUATION

- ▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ Le cadre réglementaire
  - Loi ALUR et décret 2016-1965
  - Le DTI/DTG : Quelles différences ?
  - Le contenu du DTG.
  
- ▶ L'analyse de l'état apparent d'un immeuble
  - Les différents modes constructifs et leurs particularités
  - Les équipements et systèmes techniques et énergétiques
  - Les pathologies du gros œuvre (structure, charpente, couverture)
  - Les pathologies des équipements (réseaux, systèmes)
  
- ▶ Les améliorations envisageables
  - Réhabilitation des structures
  - L'entretien des structures et équipements (obligations, périodicité, etc.)
  - La performance énergétique (la thermique des bâtiment, pistes d'amélioration, le DPE et l'audit énergétique)
  - L'acoustique du bâtiment (obligations, confort.)
  - L'estimation du cout des travaux
  
- ▶ La méthodologie de réalisation
  - Le recueil d'information et de données pré-réalisation
  - La méthode de réalisation sur le terrain (chronologie, mise en forme des informations recueillies, etc.)
  - La synthèse de l'état apparent de l'immeuble
  - La rédaction du DTG
  - La restitution du DTG aux maitres d'ouvrage

## 3.3 Risques et responsabilités du maître d'ouvrage

 **DUREE**  
14 heures

 **PREREQUIS**  
Aucun

 **PUBLIC**  
Collaborateurs des services maintenance et promotion

---

 **OBJECTIFS DE LA FORMATION**  
**ETRE CAPABLE DE :**

- ▶ Identifier les risques encourus par le maitre d'ouvrage lors d'opération de construction ou de réhabilitation
- ▶ Mettre en place des mesures de contrôles visant à prévenir les risques

---

 **MATERIEL PEDAGOGIQUE**  
▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

 **PEDAGOGIE**

- ▶ La formation s'appuie sur une pédagogie déductive : elle nourrit la réflexion des participants par l'apport d'éléments théoriques et la présentation d'outil
- ▶ Afin de favoriser leur assimilation, l'intervenant illustrera le propos par des exercices pratiques en repartant de l'expérience des participants.
- ▶ Les formations sont exclusivement collectives

 **SUIVI ET EVALUATION**

- ▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ Les différents types de risques encourus par le maître d'ouvrage
  - Loi ALUR et décret 2016-1965
  - Avant et/ou après réception : risques et responsabilités
  - Rôles et responsabilités des acteurs de la construction
  - Assurances : garanties obligatoires et/ou facultatives
  - Les risques avant réception :
    - Définition des différents risques
  - Les risques liés à certains ouvrages particuliers (électricité, gaz, VRD)
    - La responsabilité du maître d'ouvrage sur le fondement des troubles anormaux de voisinage et les recours possibles
    - Les couvertures d'assurance avant réception
  
- ▶ La gestion des risques du maître d'ouvrage par rapport aux obligations légales
  - La garantie de paiement de l'entrepreneur
  - Le travail illégal
  
- ▶ Sous-traitance : 1<sup>er</sup> rang, 2<sup>ème</sup> rang, ...
  - Vérifications à effectuer en cas de sous-traitance
  - Les documents à exiger du sous-traitant
  - La responsabilité du sous-traitant
  - Les assurances des sous-traitants
  
- ▶ Les risques liés à la présence d'un sous-traitant irrégulier
  
- ▶ Les risques liés au sous-traitant impayé
  - La responsabilité du maître d'ouvrage : délégation/garantie
  - Défaillance de l'entreprise principale : le risque du double paiement
  
- ▶ La réception de travaux
  - Accepter et prononcer la réception de travaux
    - Les différentes formes de réception de travaux
    - Les conséquences de la réception ou du refus de la réception
    - Levée de réserves : gestion et contrôle
  - Après réception : quelles garanties mettre en œuvre ?
  - Garantie de parfait achèvement : application et vérification
    - Ce que comprend la garantie de parfait achèvement
    - Quand et comment la déclencher

- ▶ Les garanties biennales et décennales
  - Description des différentes garanties
    - Quels sont les travaux concernés ?
    - Définition d'un « ouvrage »
    - Les équipements dissociables ou indissociables
  
- ▶ Désordres couverts ou non couverts par les garanties biennales et décennales
  - Solidité de l'ouvrage
  - La notion d'impropriété à la destination
  - La responsabilité de droit commun, actions menées par les tiers...
  
- ▶ L'assurance
  - Les ouvrages soumis à l'assurance obligatoire
  - Les garanties facultatives : contenu et condition de mise en œuvre
  
- ▶ Mettre en œuvre les assurances et réparer le dommage
  - Les différents points de départs des garanties
  - Comment procéder à la mise en œuvre des garanties
  - Le règlement de sinistre « dommages-ouvrage »
    - La déclaration du sinistre
    - La procédure d'expertise
    - Le règlement indemnitaire.

## 3.4 Audit énergétique en maison individuelle

### DUREE

21 heures

### PREREQUIS

Maîtriser les fondamentaux de la thermique du bâtiment

### PUBLIC

Les chargés d'affaires, Les gestionnaires, Les référents technique, Etc...

---

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ETRE CAPABLE DE :

- ▶ Réaliser un audit énergétique en maisons individuelles
  - ▶ Acquérir les moyens de construire et chiffrer un programme de travaux BBC par étapes
  - ▶ Savoir accompagner le propriétaire dans la prise de décision de rénover
- 

### MATERIEL PEDAGOGIQUE

- ▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés, plateforme MOODLE

### PEDAGOGIE

- ▶ Parcours multimodal qui alterne des parties présentielles et du travail personnel. Le parcours de formation comprend un test de connaissances (Thermique du bâtiment, Techniques de rénovation, Contexte réglementaire). Les participants ont accès à des ressources techniques pendant et après la formation (limitée dans le temps)

Exemple de vidéo mise à disposition : <https://www.youtube.com/watch?v=1NmQAI5VDhM>

### SUIVI ET EVALUATION

- ▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ Se familiariser avec l'audit énergétique
  - Définir le périmètre de l'audit énergétique
  - Maîtriser les notions techniques et le vocabulaire relatif à l'audit pour les manipuler et les expliquer simplement à vos clients
  - Connaître le contenu de l'audit énergétique
  - Connaître les outils de l'auditeur énergétique
  
- ▶ Etablir une évaluation énergétique
  - Apprendre à recueillir les données pour réaliser un audit énergétique
  - Savoir analyser les factures énergétiques
  - Obtenir des méthodes
  
- ▶ Construire et chiffrer une rénovation énergétique
  - Connaître les enjeux et les objectifs de la rénovation énergétique en France
  - Connaître les principales méthodes et référentiels de construction de programme de rénovation énergétique performante et plus particulièrement un scénario de travaux BBC Réno par étape
  - Savoir préconiser des solutions de rénovation compatibles BBC, répondant aux besoins du locataire et aux problématiques du bâtiment et particulièrement du bâti ancien
  - Savoir décrire une solution de rénovation conformément aux exigences réglementaires et compréhensibles pour le propriétaire
  - S'approprier les outils pour chiffrer les travaux, estimer les aides financières éligibles et présenter le chiffrage
  - Connaître les éco-gestes et savoir faire des recommandations de comportements sobres en énergie
  - Comprendre le principe de la simulation, ses apports et ses limites
  - Connaître les différents logiciels d'audit énergétique et apprendre à faire une simulation énergétique pour produire un rapport d'audit énergétique conforme
  
- ▶ « Vendre » et restituer un audit énergétique
  - Identifier les freins et les leviers de la rénovation énergétique, le rôle de l'audit
  - Connaître les responsabilités de l'auditeur
  - Identifier les qualités d'un rapport d'audit
  - Définir une trame d'audit- type

## 3.5 Garantie la sécurité du patrimoine immobilier les parties communes

### DUREE

14 heures (comprenant une visite terrain le deuxième jour permettant l'évaluation des acquis)

### PREREQUIS

Connaître le vocabulaire de la construction

### PUBLIC

Technicien, chargé d'opération, ...

---

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ETRE CAPABLE DE :

- Connaître les textes de loi et règlements régissant la sécurité du patrimoine d'un bailleur social et le niveau de responsabilités des intervenants
- Identifier, analyser les dysfonctionnements, assurer la sécurité des parties communes et proposer des solutions en conséquence en organisant des visites sécurité méthodiques
- Identifier les travaux à effectuer, alerter les prestataires et effectuer un suivi efficace des travaux

---

### MATERIEL PEDAGOGIQUE

- Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

### PEDAGOGIE

- Apports théoriques
- Alternances d'exposés et d'échanges avec les participants
- Travaux de groupes et esquisse de solutions
- Création d'une fiche de visite
- Mise en application et réalisation d'une visite « sécurité » sur un de vos immeubles

### SUIVI ET EVALUATION

- Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ Les fondamentaux de la relation
  - Faciliter la communication en établissant une relation de confiance
  - Analyser le contenu non verbal avec ses composantes émotionnelles
  - Comprendre les conflits et ses ressorts pour mieux s'en prémunir
  - Tenir compte du besoin et l'émotion de l'autre
  - Canaliser les bavards et rassurer les inquiets
  
- ▶ Le socle juridique : Rôles et responsabilités des acteurs du logement en termes de sécurité
  - La sécurité des biens et des personnes
  - Le propriétaire comme personne morale et ses employés
  - Le bailleur comme personne morale et ses employés
  - Le locataire
  - Le tiers
  - Les intervenants extérieurs
  - La responsabilité civile et pénale
  
- ▶ Sécurité de l'immeuble ; quels équipements ? quels risques ? quels travaux ?
  - Quels sont les équipements qui concourent à la sécurité ?
  - Quels sont les équipements qui concourent à l'insécurité ?
  - Les installations électriques, gaz, ventilations
  - Les équipements de sécurité : plan, blocs de secours, ...
  - Les équipements de l'immeuble : portes de parkings, ascenseurs
  - Les espaces verts et extérieurs
  - Le toit et la terrasse, les balcons, la façade
  - Les travaux d'amélioration : les erreurs à ne pas commettre
  - Les problématiques de l'amiante et du plomb et les risques sanitaires
  - Les contrats de maintenance et d'entretien

- ▶ Planifier et organiser une visite sécurité
  - Préparer sa visite : les contrats, les signalements, les travaux récents
  - Un parcours méthodique dans le patrimoine : des sous-sols au toit / de l'extérieur à l'intérieur / du visible à ce qui se trouve derrière les trappes...
  - Une traçabilité de la visite, y compris avec photos
  - Les suites à donner
  - La périodicité

## **Les situations d'urgence**

- ▶ Commander, suivre et réceptionner des travaux
  - Le cahier des charges techniques : la description des travaux, la mise en œuvre, les performances des produits et matériaux, la limite des prestations
  - Le contrôle de la qualité technique des prestations et l'organisation des contrôles sur le site
  - L'organisation de la réception des travaux et la gestion de la levée des réserves

## 3.6 Mieux conseiller pour mieux vendre un terrain à bâtir

 **DUREE**  
7 heures

 **PREREQUIS**  
Aucun

 **PUBLIC**  
Agents Immobilier/ agents commerciaux

---

 **OBJECTIFS DE LA FORMATION**  
**ETRE CAPABLE DE :**

- ▶ Proposer des esquisses de division de terrain
- ▶ Mieux conseiller son client et gagner en efficacité sur la vente du terrain à bâtir

---

 **MATERIEL PEDAGOGIQUE**  
▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

 **PEDAGOGIE**

- ▶ La formation s'appuie sur une pédagogie déductive : elle nourrit la réflexion des participants par l'apport d'éléments théoriques et la présentation d'outils
- ▶ Afin de favoriser leur assimilation, l'intervenant illustrera le propos par des exercices pratiques en repartant de l'expérience des participants
- ▶ Les formations sont exclusivement collectives

 **SUIVI ET EVALUATION**

- ▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ La réglementation du terrain à bâtir
  - Savoir lire et comprendre un PLU : quels articles du PLU concernent les terrains à bâtir, comment les apprécier, comment peuvent-ils influencer la forme du terrain à bâtir
  - Savoir lire et comprendre le plan du terrain à bâtir établi par un Géomètre-Expert : quels sont les éléments représentés, quelles surfaces, quelles servitudes existantes ou créées
  - Les différences entre la procédure de Déclaration Préalable et celle du Permis d'Aménager lors de la création d'un terrain à bâtir : instruction, délais, et conséquences financière
  
- ▶ Les acteurs professionnels
  - La garantie de paiement de l'entrepreneur
  - Quels sont les acteurs professionnels impliqués dans le processus du terrain à bâtir
  - Le Géomètre-Expert, le notaire, l'architecte, les services instructeurs, le constructeur de maison individuelle, le banquier, les services concédés, le géotechnicien...
  - Quelles sont leurs implications dans le processus de création et vente du terrain à bâtir (actions et positionnement dans le planning) ?
  - Quelles sont leurs interfaces avec l'Agent Immobilier ?
  
- ▶ Cas pratiques
  - Vente d'un terrain à bâtir issu d'un permis d'aménager, avec règlement du lotissement et cahier des charges du lotissement : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur
  - Vente d'un terrain à bâtir issu d'une déclaration préalable avec RNU ou PLU : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur

Vente simultanée d'un terrain à bâtir et de la maison existante restante : conseils au vendeur, esquisses de division, contraintes éventuelles à rajouter sur le terrain à bâtir pour ne pas déprécier la maison existante tout en conservant le potentiel du terrain à bâtir.

## 3.7 Les fondamentaux du foncier

 **DUREE**  
7 heures

 **PREREQUIS**  
Aucun

 **PUBLIC**  
Personnel des bailleurs sociaux, agences immobilières

---

 **OBJECTIFS DE LA FORMATION**  
**ETRE CAPABLE DE :**

- Connaître les termes, les acteurs et les conditions de maîtrise du foncier
- 

 **MATERIEL PEDAGOGIQUE**  
▸ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

 **PEDAGOGIE**

- La formation s'appuie sur une pédagogie déductive :
  - Elle nourrit la réflexion des participants par l'apport d'éléments théoriques et la présentation d'outil
  - Afin de favoriser leur assimilation, l'intervenant illustrera le propos par des exercices pratiques en repartant de l'expérience des participants.
  - Les formations sont exclusivement collectives

 **SUIVI ET EVALUATION**  
▸ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ Les acteurs de la propriété :
  - Propriétaire
    - Le propriétaire unique
    - Le propriétaire en indivision
    - Le propriétaire en Société
    - Comment devenir propriétaire
  - Notaire
    - Rôle du notaire
    - Les documents réalisés par le notaire
    - L'enregistrement des actes notariés
  - Le Géomètre expert
    - Différence entre un géomètre expert et un topographe
- ▶ Les documents de la propriété :
  - Le titre de propriété
    - L'acte de propriété
    - Le compromis de vente
    - La promesse de vente
    - La promesse d'affectation hypothécaire
    - La publication d'un titre de propriété
    - L'enregistrement d'un titre au bureau des hypothèques
    - La constitution d'hypothèques (prêt hypothécaire, saisie avec constitution d'hypothèque, ...)
  - Des droits et jouissances
    - Propriété (sol, sous-sol, bâti, agricole, ...)
    - Jouissance
    - Servitude (temporaire ou définitive)
    - Les servitudes de tréfond
  - La cartographie
    - Le cadastre
    - Le plan de bornage
    - Le plan topographique
    - Le PLU, le PLUI, le POS...
    - La cartographie du risque (PPR, PPRN, PPRI, ...)
    - Les zones réservées
    - Les zones inconstructibles

- La valeur du terrain :
  - L'analyse de la capacité d'aménagement du terrain
    - Démolition de l'existant possible
    - Forme du terrain
    - Utilisation et exploitabilité du site
  - L'étude de faisabilité
    - Simulation architecturale
    - Etude de capacité
- Les procédures permettant de rendre un terrain constructible :
  - Le permis de construire
  - Le permis d'aménager
  - La déclaration de travaux
  - L'étude d'impact
  - L'étude Loi sur l'Eau
  - L'étude de dépollution des sols
  - L'étude géotechnique
  - L'étude de marché

## 3.8 LE MONTAGE FINANCIER DES OPERATIONS IMMOBILIERES

### DUREE

14 heures + 7heures (1 ou 2 mois au plus tard après les 2 premiers jours)

### PREREQUIS

Aucun

### PUBLIC

Chargé(es) d'opérations immobilières, assistantes de promotion et toute personne amenée à participer au montage financier d'une opération immobilière

---

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

#### ETRE CAPABLE DE :

- ▶ Appréhender les contraintes financières du montage des opérations
- ▶ Etablir le budget d'une opération immobilière de logement
- ▶ Identifier le plan de financement adapté aux opérations immobilières : repérer les clés technico-financières permettant l'optimisation et la sécurisation des montage financier
- ▶ Piloter le montage des opérations
- ▶ Utiliser les moyens d'analyse à disposition pour contribuer à l'équilibre d'exploitation des nouveaux projets
- ▶ Connaître les différents financements « innovants » en matière de projet immobilier
- ▶ Pouvoir comparer les différentes possibilités et faire les meilleurs choix
- ▶

### MATERIEL PEDAGOGIQUE

- ▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

### PEDAGOGIE

- ▶ La formation s'appuie sur une pédagogie déductive : elle nourrit la réflexion des participants par l'apport d'éléments théoriques et la présentation d'outils
- ▶ Afin de favoriser leur assimilation, l'intervenant illustrera le propos par des exercices pratiques en repartant de l'expérience des participants
- ▶ Les formations sont exclusivement collectives

### SUIVI ET EVALUATION

- ▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée



## PROGRAMME

---

- ▶ Caractériser les opérations immobilières et leur environnement
  - Identifier les intervenants et les contrats dans le cadre des opérations immobilières
  - S'approprier les principales séquences du montage financier d'une opération immobilière
  
- ▶ Le montage technique et financier d'une opération immobilière de logements à vocation sociale ou non
  - Les agréments et subventions PLUS et PLA-I et PLS surface utile
  - Les calculs pour optimiser loyers et assiette de subvention
  - Approche qualitative des projets
  - Analyse des fiches de prix de revient d'opération et mécanisme de LASM
  - Les caractéristiques des prêts
  - Etude de rentabilité des opérations de logements
  - La méthodologie du loyer d'équilibre
  
- ▶ Maîtriser les modalités de la VEFA sociale
  - Intégrer les modalités et conditions de réalisation et de vente de logements sociaux par un opérateur privé
  - Réaliser la traduction budgétaire de la réalisation de logements sociaux pour le compte d'organismes sociaux
  - Traiter le cas spécifique de l'accession sociale à la propriété
  
- ▶ Les données financières structurelles d'un organisme de logement social
  - Les principaux ratios de la structure d'exploitation
  - La marge d'autofinancement
  - L'approche des fonds propres dans la structure financière
  - Les solutions innovantes des solutions miracles ?
  - Quels leviers pour la stratégie ?

## ► Les paramètres essentiels des études de faisabilité d'investissement

- Le prix de revient, les ratios de gestion
- Comment optimiser le financement ?
- Comment utiliser les fonds propres ?
- Les paramètres économiques des études de faisabilité
- Les enjeux techniques, sociaux et financiers de l'organisme
- Les méthodes et outils particulièrement utilisés par les organismes

## ► Panorama des solutions financières innovantes en montage de projets immobiliers

- Les solutions traditionnelles (blind test dynamique)
- Cadre juridique et financement des solutions traditionnelles : quel équilibre des parties ?
- Panorama et ouvertures sur de nouvelles pratiques en France et Europe ?
- Quelles sont les nouvelles solutions possibles pour développer un projet ?

## ► 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)

## ► Cas pratique et restitution

- 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
- Restitution totale par équipe

## 3.9 Etablissement d'un descriptif analyse d'un devis. Contrôle et réception des petits travaux d'entretien

 **DUREE**  
7 heures

 **PREREQUIS**  
Aucun

 **PUBLIC**  
Géomètre - Expert et leurs collaborateurs

---

 **OBJECTIFS DE LA FORMATION**  
**ETRE CAPABLE DE :**

- ▶ Etablir un descriptif
- ▶ Analyser et comparer des devis
- ▶ Acquérir les méthodes de travail pour suivre et contrôler les entreprises
- ▶ Connaître les règles de l'art pour réceptionner les petits travaux d'entretien

---

 **MATERIEL PEDAGOGIQUE**  
▶ Vidéoprojecteur, Paper Board, Photocopies

 **PEDAGOGIE**

- ▶ La formation s'appuie sur une pédagogie déductive : elle nourrit la réflexion des participants par l'apport d'éléments théoriques et la présentation d'outils
- ▶ Afin de favoriser leur assimilation, l'intervenant illustrera le propos par des exercices pratiques en repartant de l'expérience des participants
- ▶ Les formations sont exclusivement collectives

 **SUIVI ET EVALUATION**

- ▶ Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée

## PROGRAMME

---

- ▶ La définition du travail attendu : l'établissement du descriptif :
  - La définition des besoins : action préalable
  - Les généralités : objet, lieu, particularités, références aux textes et aux normes
  - Les conditions administratives : les délais, les conditions de prix, les modes de paiements, les mesures coercitives, les contrôles les garanties
  - Le cahier des charges techniques : la description des travaux, la mise en œuvre, les performances des produits et matériaux, la limite des prestations
  - Les annexes : les plans, le quantitatif, les études
  - La consultation des entreprises
  
- ▶ La réponse de l'entreprise : l'analyse de la proposition et du devis
  - La conformité de la proposition
  - L'analyse des prix et des quantités
  - Le repérage d'éléments particuliers de l'offre
  - La mise en place d'un cadre pour l'analyse de plusieurs offres
  - Le devis quantitatif ou le prix global et forfaitaire
  
- ▶ Le suivi et le contrôle des travaux
  - La rédaction de la commande
  - L'organisation du chantier
  - Le contrôle de la qualité technique des prestations
  - L'organisation des contrôles sur le site
  - Le suivi administratif et financier de l'opération
  
- ▶ La réception des travaux
  - L'organisation de la réception des travaux
  - Les conséquences de la réception
  - La gestion de la levée des réserves
  - Le solde de l'opération.

## 3.10 Conduire une Rénovation énergétique complète

### DUREE

28 à 42 heures

### PREREQUIS

Aucun

### PUBLIC

Chargé d'affaires, gestionnaire technique de foncière

---

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

#### ETRE CAPABLE DE :

- Comprendre les éléments clés pour une rénovation performante et les moyens à mettre en œuvre.
- Définir, chiffrer préparer et réaliser des chantiers de rénovation complète avec les entreprises et les différents corps de métier.

---

### MATERIEL PEDAGOGIQUE

- Paperboard, vidéoprojecteur, patrimoine à visiter

### PEDAGOGIE

- Animations interactives
- Cas pratique utilisé tout au long de la formation, idéalement mise en situation dans une maison de votre patrimoine
- Retours d'expérience
- Apports théoriques
- Kit sur différents aspects d'un projet de rénovation énergétique, remis aux participants

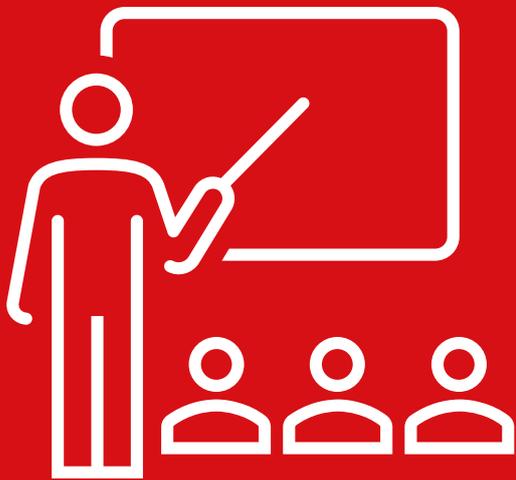
### SUIVI ET EVALUATION

- Test de connaissances en fin de formation pour mesurer la progression des participants
- Travaux pratiques durant la formation
- Évaluation de la formation par questionnaire envoyé à l'issue de la formation

## PROGRAMME

---

- ▶ **Module 1 : Introduction à la Rénovation Énergétique**
  - Introduction à l'efficacité énergétique résidentielle
  - Impact environnemental de la consommation d'énergie dans les maisons
  - Législation et normes en matière d'efficacité énergétique
  
- ▶ **Module 2 : Évaluation Énergétique et Audit**
  - Méthodes d'audit énergétique
  - Identification des pertes d'énergie dans une maison
  - Utilisation d'outils de mesure et de logiciels d'analyse
  
- ▶ **Module 3 : Isolation et Étanchéité à l'Air**
  - Types d'isolants et de matériaux d'étanchéité
  - Techniques d'installation pour l'isolation et l'étanchéité à l'air
  - Calcul de la valeur R et de l'étanchéité à l'air d'une maison
  
- ▶ **Module 4 : Chauffage, Ventilation et Climatisation (CVC)**
  - Systèmes de chauffage efficaces
  - Ventilation contrôlée et qualité de l'air intérieur
  - Options de CVC écoénergétiques
  
- ▶ **Module 5 : Éclairage et Appareils Électriques**
  - Éclairage à haute efficacité
  - Appareils électro-ménagers économes en énergie
  - Systèmes de gestion de l'énergie
  
- ▶ **Module 6 : Énergie Renouvelable**
  - Introduction aux systèmes d'énergie solaire photovoltaïque
  - Systèmes de chauffage solaire de l'eau
  - Éoliennes domestiques
  
- ▶ **Module 7 : Planification de Projet et Financement**
  - Élaboration d'un plan de rénovation énergétique
  - Estimation des coûts et budget
  - Options de financement et de subventions
  
- ▶ **Module 8 : Pratique sur le Terrain**
  - Démonstrations pratiques d'installation d'isolants et de matériaux d'étanchéité
  - Visites de maisons rénovées énergétiquement
  - Séances de simulation d'audit énergétique



## 4 Nos formateurs



## Dominique Basili

30 ans d'expertise en entreprise de plomberie-chauffage, et génie climatique.  
Formateur indépendant depuis 2015

### Talents

- ▶ 20 ans dirigeant d'entreprise dans le second oeuvre
- ▶ Expert judiciaire
- ▶ Médiateur

### Domaines de compétences

- ▶ Plomberie-chauffage
- ▶ Génie climatique
- ▶ Médiation
- ▶ RGE, auditeur Qualibat
- ▶ Pathologie du bâtiment

### Formations et Expériences

- ▶ **Depuis Avril 2016** **Médiateur Professionnel** certifié Ecole Professionnelle de la Médiation et de la Négociation.
- ▶ **Depuis Juin 2016** Auditeur QUALIBAT dans le cadre de la qualification RGE
- ▶ Depuis Mai 2015 Formateur Indépendant
- ▶ **Août 2009 - 2015** Création et **Président** de la S.A.S AQUA ENERGIE
- ▶ De 1979 à 2010 Salarié puis Président de BASILI, à Villeurbanne (69). Entreprise de plomberie-chauffage, et génie climatique.



## Vincent Castigli

Géomètre-Expert et formateur

### Talents

- ▶ Planification de projets
- ▶ Gestion d'équipe
- ▶ Formation

### Domaines de compétences

- ▶ Géomètre expert
- ▶ Géoformation Formation continue pour adultes, dans le secteur de l'immobilier et l'urbanisme
- ▶ Aménagement Urbain

### Formations et Expériences

- ▶ 20 ans d'expériences dans l'ingénierie et l'expertise géomètre
- ▶ 15 Gérant d'un cabinet de géomètre expert puis d'un cabinet de formation professionnelles sans le secteur de l'immobilier et de l'urbanisme
- ▶ 5 ans Ingénieur VRD puis ingénieur géomètre
- ▶ Commissaire enquêteur auprès de la Préfecture des bouches du Rhône
- ▶ Expert près de la Cour Administrative de Marseille
- ▶ Expert près de la Cour d'Appel d'Aix-en-Provence



## Pierre Giroud

Formateur depuis 2000 chez URBANEM Formation  
Expert en VRD

### Talents

- ▶ Conception et gestion de projet
- ▶ Enseignement et formation
- ▶ Génie civil

### Domaines de compétences

- ▶ Construction
- ▶ Management
- ▶ Gestion de projet

### Formations et Expériences

- ▶ Aujourd'hui, conseil et AMO.
- ▶ Directeur service VRD aménagement numérique chez IBSE de 2011 à 2021, ingénierie des espaces publics
- ▶ Formateur chez HUMANEM Formation depuis 2000
- ▶ Enseignant VRD (1999-2018) à l'ISCO (Institut supérieur de la construction) à Grenoble
- ▶ 17 ans Directeur BET (1994-2011), conception et maîtrise d'œuvre
- ▶ Etudes à l'école spéciale des travaux publics, du bâtiment et de l'industrie. Ingénieur du bâtiment et génie civil



## Benoît LAMAND

+ 15 ans dans l'immobilier neuf

<https://www.linkedin.com/in/benoit-lamand-%E2%97%86-dalkia-48219378/>

### Talents

- ▶ Management des hommes
- ▶ Gestion de projets
- ▶ Stratégie commerciale
- ▶ Agilité

### Domaines de compétences

- ▶ Construction
- ▶ Projets immobiliers
- ▶ Efficacité énergétique

### Formations et Expériences

- ▶ 5 ans développement commercial sur les thématiques de décarbonation et valorisation de patrimoines immobiliers
- ▶ 10 ans développement commercial pour constructeurs ou des promoteurs
- ▶ 16 ans comme officier dans l'armée dont 6 ans sur des problématiques de reconstruction



## Remy Vigneron

Architecte  
Expert en rénovation énergétique

### Talents

- ▶ Accompagnement et expertise en projet bâtis éco-responsables
- ▶ Enseignement et formation
- ▶ Rénovation énergétique

### Domaines de compétences

- ▶ Construction et rénovation
- ▶ Management
- ▶ Gestion de projet

### Formations et Expériences

- ▶ Depuis 2018, formation, audit énergétique et AMO.
- ▶ Responsable d'agence Villes Vivantes
- ▶ Chercheur en urbanisme et architecture ADEME
- ▶ Doctorat en architecture
- ▶ Master en urbanisme



## Nous contacter



04 78 33 96 54 | 06 06 51 01 38



[t.villemagne@urbanem.fr](mailto:t.villemagne@urbanem.fr)



[www.urbanem.fr](http://www.urbanem.fr)



7 rue des aulnes  
69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR



**HUMANEM Formation SARL** au capital de 7800 € | Siège social : 7 rue des aulnes | 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR

Tél. : 04 78 33 96 54 | SIRET 44391934500035 | APE : 7022Z – [www.urbanem.fr](http://www.urbanem.fr)

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes  
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.

