



ZOOM MÉTIER

PROMOTEUR

IMMOBILIER

SON MÉTIER : CRÉATEUR DE PROJET

- C'est un métier de créateur de projet au service des hommes, qui façonne pour longtemps leur habitat, leur lieu de travail, leur ville, leur vie.
- C'est l'opérateur qui concrétise la volonté politique de bâtir, exprimée à travers les plans d'urbanisme par les collectivités locales
- C'est lui qui met en œuvre la politique urbanistique de la ville en proposant une offre immobilière nouvelle basée • sur sa connaissance du marché, à partir de l'attente des populations, de leur solvabilité, et surtout de l'offre foncière génératrice des opportunités de montage immobilier
- Avec le terrain qui est le support essentiel de toute opération et à travers les aspects réglementaires et les moyens de financement les plus adaptés, le promoteur devient l'un des agents majeurs du marché immobilier.
- Cette combinaison de compétences et cette maîtrise de l'information fait du promoteur immobilier un intermédiaire incontournable entre les différentes parties prenantes : population, collectivités locales, décideurs de l'acte de bâtir.
- C'est aussi un métier très contrôlé et encadré par des contraintes légales et financières.
- Contrairement à l'imagerie populaire, ce n'est pas le règne de l'argent facile mais celui de la gestion du risque, de l'adaptation perpétuelle.
- Le promoteur immobilier est la clé de voûte de l'acte de construire.
- Il en est à la fois le compositeur et le chef d'orchestre.
- Comme un créateur ou un compositeur, le promoteur développe son « œuvre » à partir d'une matière : le terrain, il évalue son potentiel et le développe.
- Son idée s'exprime par la réalisation d'un prototype unique non reproductible.
- Il a donc besoin de talent pour rationaliser et concrétiser cette idée au moyen d'un processus rentable.
- Pour cela, il exerce son métier au sein d'une équipe ; Seul, il ne peut rien faire.
- Son rôle consiste précisément à réunir les compétences de partenaires au service d'un projet qui devient commun, à susciter l'envie de ce projet chez tous les partenaires, puis à fédérer l'équipe, à favoriser la bonne intelligence du travail en commun afin de permettre la réalisation de l'ouvrage, notamment par son principal partenaire l'architecte.

SES ACTIVITÉS :

RECHERCHE DE TERRAINS À BÂTIR :

- Le Promoteur constructeur recherche des terrains à bâtir en se fondant sur les études de marché et l'analyse des besoins de l'agglomération concernée.
- Il étudie le contexte juridique, technique, commercial et financier de l'opération projetée
- Il établit alors le programme de l'opération,
- Il conçoit les plans avec l'architecte et définit ses objectifs ainsi que ceux des différents partenaires : nature, quantité, et typologie des locaux, niveau des prestations et des équipements, budget de construction, calendrier de l'opération

COMMERCIALISATION ET VENTE DU PROGRAMME IMMOBILIER

- Il assure la promotion auprès du grand public et la commercialisation des programmes immobiliers, soit en les vendant en lots soit en les louant.
- Le promoteur détermine son offre commerciale (Plans, grille de prix, prestations, documents commerciaux)
- Il met en place une stratégie de commercialisation, soit directe (bureau de vente), soit avec le concours de partenaires et de réseaux spécialisés
- Les logements sont généralement vendus en l'état futur d'achèvement (VEFA)

RÉALISATION ET CONSTRUCTION DU PROGRAMME IMMOBILIER

- Le promoteur rédige les appels d'offres pour sélectionner les entreprises qui construiront les bâtiments
- Il confie la construction du programme aux entreprises de travaux
- Il choisit de travailler en corps d'«états séparés ou en Entreprise générale
- Avant d'engager les travaux, il vérifie les polices d'assurances souscrites par les entreprises,
- Il signe les marchés de travaux avec elles et leur délivre les ordres de service.
- Le maître d'œuvre d'exécution, désigné par le promoteur valide l'organisation du chantier, suit l'exécution des travaux prévus et des modifications apportées
- Il fait contrôler la conformité réglementaire et contractuelle de la réalisation.
- Il procède à la réception de l'ouvrage et signifie aux entreprises d'éventuelles réserves
- Il veille alors à la levée de ces réserves dans les meilleurs délais.

LE SUIVI CLIENT ET LE SERVICE APRÈS VENTE

- Depuis la réservation du logement, le promoteur suit le client, lui apporte toutes les précisions utiles sur son achat et l'assiste pour le financement de son projet
- Il examine les modifications souhaitées par les acquéreurs au fur et à mesure de l'avancement des travaux.
- Après la vente devant notaire, il procède aux appels de fonds auprès des acquéreurs
- Enfin, le promoteur procède à la livraison des locaux aux clients à une date convenue au préalable.
- Il informe les acquéreurs sur les garanties dont ils bénéficient : Parfait achèvement, bon fonctionnement, et garantie décennale
- Il accueille leurs réserves et met en œuvre les moyens pour les lever.

SA PROBLÉMATIQUE :

LA GESTION DU RISQUE FINANCIER

- L'immobilier est par nature un actif spéculatif de forte valeur ajoutée et non liquide.
- Cher à acquérir, il est difficile à vendre.
- Dans le processus du montage d'opération et donc de développement, le promoteur doit choisir, maîtriser puis acheter le terrain, payer le coût du projet, ainsi que les honoraires des nombreux intervenants nécessaires pour mener à bien l'opération.
- Si la valeur ajoutée du projet est élevée, la vente dans un premier temps n'est qu'une réservation
- Le risque d'obsolescence du produit est fort, et le retour sur investissement potentiellement risqué
- La promotion immobilière est donc financièrement porteuse d'un risque.
- Une grande partie du travail du promoteur consiste à gérer ce risque.
- La capacité d'adaptation du promoteur sera donc fondamentale.
- Si les rémunérations de la promotion immobilière peuvent sembler importantes de prime abord c'est qu'elles traduisent une prime de risque importante et une précarisation forte de l'activité.

LES PROCESSUS D'AMÉNAGEMENT EN BREF

LE PROCESSUS DU DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER VARIE PEU SELON LES PRODUITS.
IL SUIT LES ÉTAPES SUIVANTES:

- L'étude de marché
- Le choix du site et du terrain, l'analyse de faisabilité
- L'étude préliminaire
- La maîtrise de la propriété foncière par promesse de vente
- L'architecture du projet / l'étude de capacité du terrain
- L'obtention des autorisations de construire
- Le budget définitif de développement et de faisabilité
- La commercialisation
- Le financement
- L'acquisition foncière
- Le montage VEFA
- Le lancement des travaux
- La gestion de la trésorerie et des appels de fond
- La gestion du chantier avec les partenaires de l'acte de bâtir
- L'achèvement la réception et la livraison des travaux
- La gestion des garanties techniques
- L'édition du budget valeur finale avec marge et rentabilité de l'opération
- La synthèse, le REX et étude de satisfaction clientèle