

Responsable d'Opérations Immobilières

Charline TAGOT

> Montage d'une opération immobilière

Prospection foncière

Etudier les documents d'urbanisme (PLUi, PLH, SCoT, OAP, PADD, ...)
Rencontrer les élus et acteurs du territoire dans ce domaine
Lire la presse locale et la presse spécialisée
Assurer un tableau de suivi de prospection foncière
Négociation et maîtrise foncière

Initier

Définir un programme prévisionnel : répondre aux besoins des clients, de la société et aux règles d'urbanisme
Etudes d'opportunité (financières et techniques)

Elaborer

Composer une équipe de prestataires (Maîtrise d'œuvre, Bureaux d'études, etc.)
Concertation interne et externe : mise au point des projets
Elaborer et faire valider les budgets des opérations
Monter des dossiers de demande de financement
Obtenir et vérifier les autorisations d'urbanisme
Examiner et valider le Dossier de Consultation des Entreprises, signer les marchés

Piloter le projet

Faire valider les dossiers en Comité d'Engagement à différents stades
Présenter le projet en externe
Faire respecter le cahier des charges par le maître d'œuvre
Suivi général du déroulement de l'opération
Suivi des opérations de réception
Gestion et maîtrise les budgets
Accompagner les activités de son trinôme : conducteur d'opérations et assistante technique

Clôture du projet

Engager les rétrocessions si besoin
Réaliser la clôture financière du projet
Suivi et analyse SAV avec le conducteur d'opérations
Retour d'expérience

> Néolia, Entreprise Sociale pour l'Habitat

Entreprise créée en 1948

Société Anonyme rattachée au Groupe Action Logement

Néolia, c'est « une solution à chaque étape de la vie »

- Direction du **développement** : construction de logements locatifs sociaux et en accession sociale sécurisée
- Direction de l'**aménagement** : développement de nouvelles zones de vie
- **Gestion** directe du patrimoine immobilier
- **Adaptation de logements** aux seniors et aux personnes à mobilité réduite

> Missions

Stratégie de prospection foncière

- Cartographie
- Définition des communes cibles
- Demandes d'entretiens
- Tableau de suivi

Réponse à une consultation publique

- Préparation du dossier de réponse
- Recherche de partenaires (MOE, BE, AMU, Com, promoteur immobilier)
- Réunions de travail
- Présentation oral devant un Jury d'élus

> Compétences et Aptitudes



Esprit d'équipe

Interne : interagir avec le trinôme, le directeur du développement et l'ensemble des services de la société.

Externe : relations avec l'ensemble des acteurs d'un projet immobilier : Collectivité, MOE, bureaux d'études, promoteurs immobiliers, etc.



Autonomie

Savoir réagir face à des situations complexes et prendre des initiatives



Pluridisciplinarité

Métier qui regroupe des aspects financiers, techniques, juridiques et administratifs.

Etude d'opportunités

- Analyse des études de faisabilité
- Analyse d'études marketing
- Préparation de bilans financiers
- Utilisation du logiciel MasterPro

Montage de dossiers de financement

- Demander aux acteurs du projet les documents nécessaires
- Rédiger une présentation du projet



Maîtrise des budgets

La gestion des budgets est un aspect essentiel du métier. La prise en compte de toutes les variables est essentielle.



Maîtrise des délais

La gestion du calendrier est un élément primordial du métier.



Maîtrise des logiciels informatiques

La maîtrise de logiciels est nécessaire pour le montage des opérations. Master Pro, GesProjet et Excel sont des logiciels indispensables.