



## PROGRAMME DE FORMATION

# Réussir votre Opération de Restauration Immobilière (ORI, DUP Travaux)

(référence F57)

### Objectifs

---

- Déterminer l'opportunité de mettre en place une Opération de Restauration Immobilière (ORI) sur un immeuble ou un groupe d'immeubles
- Monter un dossier de Déclaration d'Utilité Publique de travaux (DUP)
- Définir les modalités d'une animation adaptée de la DUP travaux
- Conduire une ORI en fonction des évolutions de la stratégie de la collectivité, de sa mise en place à la sortie opérationnelle

### Public

---

Responsable d'opérations, chef de projets

### Prérequis

---

Disposer de connaissances générales des outils d'intervention en quartiers anciens et de la DUP

### Méthodes et support

---

Exposés illustrés par des exemples (présentation d'un dossier de DUP travaux ...) - questionnements et échanges avec les participants. Un support de cours sera remis à chaque participant.

### Durée

---

1,00 jour(s)

7:00 heures

### Informations complémentaires

---

#### Intervenant

Formation animée par le directeur quartiers anciens et habitat privé - Citallios

#### Parcours formation

- Renouvellement urbain

#### Point fort

95% des participants ont recommandé cette formation en 2018

Pour tout renseignement complémentaire : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)



## Contenu

---

### **La mise en place d'une ORI**

- La détermination d'un « périmètre » de restauration immobilière
- Le choix d'une intervention à l'immeuble ou au groupe d'immeubles
- Le calibrage de l'opération
- La mise en place d'une ORI étape par étape
- Les points de vigilance de la procédure

### **L'animation spécifique d'une DUP travaux**

- La définition des objectifs de l'animation
- Les différents « temps » de l'animation
- Les outils de suivi à mettre en place
- Choisir ou non le déclenchement de l'expropriation

### **La sortie opérationnelle d'une ORI**

- Le choix de l'appropriation foncière et la conduite de la procédure
- La définition préalable du « produit immobilier » de sortie
- La préparation du dossier technique support à la consultation d'investisseurs
- La consultation et le choix des futurs acquéreurs
- La vente « encadrée » du bien et le suivi du projet