

OFFRE 03 / PATRIMOINE & RECONVERSION

CMD Patrimoine utile

Stratégie patrimoniale, rénovation et reconversion

Donner à votre patrimoine un avenir cohérent avec votre mission.

VOTRE SITUATION

Vous possédez un bâtiment ou un parc immobilier qui ne répond plus complètement à vos besoins. Vous devez choisir entre maintien, adaptation, transformation ou cession, tout en préservant le sens de votre action.

Chez Moi Demain examine d'abord l'usage futur du patrimoine. Nous croisons le potentiel du site, les besoins du territoire et votre mission pour comparer les scénarios, hiérarchiser les investissements et préparer leur phasage.



Axel Chauvin Architecte

POUR QUI ? Communes et associations propriétaires ; acteurs médico-sociaux.

CE QUE LA MISSION COUVRE

01

Relier site et mission

Rapprocher le potentiel immobilier, la localisation, les besoins du territoire et le projet associatif. Clarifier les activités à conserver ou à transformer et la place de la propriété.

02

Comparer les devenirs

Examiner le maintien de l'usage, la rénovation, la reconversion ou la cession. Mobiliser les expertises techniques nécessaires au niveau d'étude convenu, sans imposer une vocation au bâtiment.

03

Hiérarchiser et phaser

Comparer les premiers ordres de grandeur d'investissement et de fonctionnement. Ordonner les priorités et proposer un calendrier de transformation cohérent avec les moyens et la mission du propriétaire.

VOTRE LIVRABLE FINAL

Un avenir pour le site : des fiches par actif, des scénarios de transformation et une feuille de route patrimoniale pour choisir les usages futurs et les investissements prioritaires.

L'usage avant le montage. Des scénarios comparés. Un patrimoine au service de la mission.

À quoi notre patrimoine doit-il servir demain ?

Parlons de votre projet. chezmoidemain.com

OFFRE 03 / PATRIMOINE UTILE

Un avenir pour le site

Choisir les usages futurs et organiser la transformation du patrimoine.

DÉROULEMENT PROPOSÉ

01**Clarifier**

Préciser la mission, les activités à conserver et les choix de propriété.

02**Examiner**

Rapprocher le potentiel du site, sa localisation et les besoins locaux.

03**Comparer**

Étudier les scénarios et leurs premiers ordres de grandeur.

04**Phaser**

Hiérarchiser les investissements et organiser leur calendrier.

LE DOSSIER REMIS

01 / Fiches par actif

Une lecture de chaque site : usages actuels, potentiel de transformation et relation avec les besoins du territoire. Les sujets nécessitant des expertises complémentaires sont identifiés.

02 / Scénarios de transformation

Des options de maintien, de rénovation, de reconversion ou de cession. Les premiers ordres de grandeur d'investissement et de fonctionnement sont présentés selon le niveau d'étude convenu.

03 / Feuille de route patrimoniale

Une stratégie hiérarchisée, avec les priorités d'investissement et le phasage de la transformation. Pour une association, les choix sont mis en regard du projet associatif et du risque acceptable.

Des livrables réutilisables pour poursuivre avec CMD ou d'autres partenaires, dans les conditions convenues.

LE CADRE DE LA MISSION

Format

« Un bâtiment, un avenir » pour un site ; « Notre patrimoine à dix ans » pour un parc immobilier.

Contractualisation

Forfait sur devis : nombre de sites, scénarios, expertises et restitutions précisés.

À mobiliser

Propriétaire, direction, conseil d'administration ou élus, experts techniques mobilisés.

Calendrier, honoraires, expertises, exclusions et conditions de révision sont précisés au devis.

UN PÉRIMÈTRE CLAIR

Les expertises techniques sont cadrées au devis ; ni l'habitat inclusif ni la cession ne sont imposés.

La mission ne se substitue pas aux diagnostics spécialisés. Les estimations restent liées au niveau d'étude ; une stratégie patrimoniale ne constitue pas un engagement d'achat de la foncière.

POUR DÉMARRER

La liste des actifs, les documents disponibles, les usages en place et vos intentions. Le conseil d'administration ou les élus précisent les orientations à examiner.

VOUS GARDEZ LE CHOIX

Vous pouvez conserver votre patrimoine et choisir vos partenaires. Acheter une mission de conseil ne vous engage pas à vendre votre bâtiment.

La propriété est un choix à examiner, pas un préalable imposé.

Parlons de votre projet. chezmoidemain.com

Réf. : Présentation Offres Conseil V1, diapositive 8 et notes ; engagements et modalités, diapositives 17-18.