



PROGRAMME DE FORMATION

Se lancer dans la promotion immobilière en période
contrainte

ORGANISATION

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PEDAGOGIQUE



PUBLIC VISE

Toute personne souhaitant connaître l'environnement d'une opération de promotion immobilière



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier toutes les étapes d'une opération de promotion immobilière
- Connaître le rôle et les responsabilités des différents intervenants
- Comprendre les enjeux du maître d'ouvrage et évaluer les risques
- Analyser le rôle et le positionnement du maître d'ouvrage par rapport aux partenaires impliqués



DESCRIPTION

Accueil et recueil des attentes

Le promoteur et la promotion immobilière

- Le contexte professionnel
- Le risque immobilier, les perspectives et les opportunités du métier
- Le positionnement du promoteur dans son environnement

Les études avant d'engager l'achat du terrain

- Les études préliminaires, de faisabilité et de recevabilité du projet
- La détermination du prix du foncier par méthode de compte à rebours
- Les risques de promotion
- La variabilité des paramètres, fiabilité et homogénéité du budget promoteur

L'engagement et la concrétisation du projet

- La gestion des 5 montages : foncier, financier, technique, commercial et juridique



- Le comité d'engagement, la structure de la maîtrise d'œuvre, les autorisations administratives et urbanistiques, la négociation bancaire
- Le budget – trésorerie – TRI, la levée d'option et l'acte authentique d'acquisition du terrain
- Les arbitrages et prises de risque
- Le séquençement et la contrainte du temps

L'appel d'offre, le DCE, le chantier

- La consultation des entreprises
- Les formalités à accomplir
- La gestion administrative, technique et financière du chantier
- Les règles relatives à la sécurité et à la santé
- L'assurance construction et l'assurance dommages ouvrage

Le lancement du projet

- Le comité de lancement et la pré-commercialisation
- Le bouclage et la synthèse de l'opération
- Le séquençement général de l'opération

La Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA)

- Les risques spécifiques aux opérations de Vente d'Immeuble à Construire et VEFA
- Le statut juridique du vendeur d'immeuble à construire
- Les garanties existantes et les régimes de responsabilité applicables
- Le contrat préliminaire, l'acte authentique, les garanties d'achèvement
- Les garanties décennales et biennales

La commercialisation

- Les études de marché
- Les actions commerciales et la préparation de la vente
- La réalisation du plan média
- Le lancement de la vente
- Les 4 phases de la commercialisation
- La gestion commerciale
- Les études de satisfaction

Les opérations de fin de chantier

- Les comportements fautifs du maître d'ouvrage dans l'acte de bâtir (Immixtion fautive / acceptation des risques / faute intentionnelle)
- Le planning des différentes étapes
- L'achèvement / la réception / la livraison
- Le Décompte Général Définitif - DGD

Synthèse et bilan de la formation



PREREQUIS

Aucun pré-requis



MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et présentation de cas d'étude
- Échanges d'expériences

Supports pédagogiques

Le support de formation sera transmis, en format numérique, à chaque stagiaire.



MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

En amont de la formation

- Recueil des attentes des stagiaires afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...)
- Auto-positionnement des stagiaires afin d'évaluer le niveau de départ

Tout au long de la formation

- Évaluation des acquis en fonction des objectifs visés avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences
- Questionnaire de satisfaction en ligne