

2  
Jours

# Le montage d'opérations immobilières - Initiation

dans IMMOBILIER - GESTION DE PATRIMOINE

## Objectifs de la formation

- Identifier précisément le métier de promoteur, personnage-clé des montages immobiliers et décrire les contours de son activité (non réglementée)
- Prévenir les contentieux
- Identifier les phases de l'étude de marché, le bilan prévisionnel ou le lancement de l'opération jusqu'à l'achèvement de l'opération

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

### Jour 1 - Matin

#### 1. Décrire l'aspect juridique

- Les différentes activités de promoteur immobilier
- Distinction d'avec le maître de l'ouvrage, le maître d'ouvrage délégué, le maître d'ouvrage mandaté
- Statut du promoteur mandataire
- Statut du promoteur vendeur
- Les garanties dues par les vendeurs d'immeubles
- La vente d'immeubles existants (l'obligation de délivrer, la non-garantie des vices apparents, l'obligation de garantir, la garantie d'éviction, la garantie des défauts cachés)
- La vente d'immeubles à construire (obligations et garanties communes aux deux secteurs, garanties spécifiques du secteur protégé)
- La vente d'immeubles rénover
- Brefs aperçus sur la vente en état futur d'achèvement (VEFA) et la vente à terme (VAT)

### Jour 1 - Après-midi

#### 2. Examiner le montage de l'opération

- Les études de marché

#### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

- Définition (les objectifs, la méthodologie)
- Etude de marché (exemple de reprise d'une affaire)
- La phase pré-opérationnelle (les règles particulières intéressant la constructibilité, le bilan prévisionnel, l'élaboration d'un planning opérationnel)

## Jour 2 - Matin

### 3. Mettre en place le lancement de l'opération

- La passation du /des marchés de travaux
- Les pièces du marché
- Les tâches préalables à l'exécution des travaux
- La mission « direction des travaux »
- La gestion des conflits de chantier

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Gérer l'achèvement de l'opération

- La réception des travaux
- Définition légale de la réception
- Les obligations du Maître de l'ouvrage à l'égard des constructeurs
- L'assistance du Maître d'oeuvre au Maître d'ouvrage dans la réception des travaux
- Les caractères essentiels de la réception
- Les modalités de la réception
- La garantie de parfait achèvement
- La distinction entre les notions d'achèvement, de réception et de livraison
- La notion d'achèvement au sens du code de l'urbanisme
- La notion de l'achèvement dans la vente d'immeuble à construire

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Agent immobilier

### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

## Pédagogie

### Méthode d'évaluation :

Alternance de contenus théoriques et cas pratiques afin de permettre aux participants se s'approprier progressivement les outils et méthodes.

Tout d'abord, l'animateur détaille les principes essentiels. Puis des exercices d'application et des études de cas illustrent ses exposés et facilitent l'appropriation des connaissances. Enfin, l'animateur termine la formation par des exercices de test. Les exercices pratiques sont élaborés en tenant compte des spécificités de l'activité professionnelle du stagiaire.

### Intervenant :

Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie.

**Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant.**

### NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ :



PROXIMITÉ



SESSIONS GARANTIES



SPÉCIALISTES



SATISFACTION



RÉPONSE EN 48H

