

## PROGRAMME DE FORMATION

# Se lancer dans la promotion immobilière

(référence E26)

### Objectifs

---

- Identifier toutes les étapes et le séquençage d'une opération de promotion immobilière
- Connaître le rôle et les responsabilités des différents intervenants
- Comprendre les enjeux du maître d'ouvrage
- Evaluer et gérer les risques du maître d'ouvrage
- Analyser le rôle et le positionnement du maître d'ouvrage par rapport aux partenaires de l'acte de bâtir et à l'aménagement

### Public

---

Toute personne désirant se former à la promotion immobilière

### Prérequis

---

Avoir un projet en lien avec la promotion immobilière

### Méthodes et support

---

Alternance d'apports théoriques portant sur les processus métier et les différents acteurs de l'acte de bâtir et d'exemples pratiques d'opérations immobilières exemplaires et/ou à risques. Un support de cours sera remis à chaque participant.

### Durée

---

1,00 jour(s)

7:00 heures

### Informations complémentaires

---

#### Intervenant

Formation animée par un promoteur / consultant immobilier

#### Parcours formation

- Directeur opérationnel
- Promotion immobilière

#### Point fort

Ce stage est un module d'initiation à la promotion immobilière. Il aborde les mécanismes, processus et acteurs de la promotion immobilière mais aussi, les étapes clés et risques dans la mise en oeuvre



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

[www.scet-formation.fr](http://www.scet-formation.fr)

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - *Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*



## Contenu

---

### **Le promoteur et la promotion immobilière**

- Contexte professionnel
- Risque immobilier
- Perspectives et opportunités du métier

### **Les études avant d'engager l'achat du terrain**

- Etude préliminaire/de faisabilité
- Détermination du prix du foncier (méthode de compte à rebours)
- Vrai prix d'acquisition du terrain
- Risques de promotion
- Variabilité des paramètres

### **Engagement et concrétisation du projet**

- Gérer les 5 montages : foncier, financier, technique, commercial, juridique
- Arbitrages et prises de risque
- Séquencement et contrainte du temps

### **L'appel d'offre, le DCE (Dossier de Consultation des Entreprises), le chantier**

- Consultation des entreprises
- Gestion administrative, technique et financière du chantier
- Règles relatives à la sécurité et à la santé
- Assurance construction / dommages-ouvrage

### **Le lancement du projet**

- Comité de lancement / pré commercialisation
- Séquencement général de l'opération

### **La VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement)**

- Risques spécifiques
- Statut juridique du vendeur d'immeuble à construire
- Garanties existantes / régimes de responsabilité applicables
- Contrat préliminaire, acte authentique, garanties d'achèvement
- Garanties décennales et biennales

### **La commercialisation**

- Actions commerciales / préparation de la vente
- Les 4 phases de la commercialisation
- Etudes de satisfaction clientèle

### **Les opérations de fin de chantier**

- Comportements fautifs du maître d'ouvrage
- Planning des différentes étapes
- Achèvement, réception, livraison



- Décompte général définitif