



PROGRAMME DE FORMATION

Les différents types juridiques de montage immobilier

(référence E04)

Objectifs

- Comprendre la différence entre les différents types de montage juridiques immobiliers
- Savoir les concevoir, les utiliser et les optimiser

Public

- Toute personne devant monter des opérations immobilières : Directeur de promotion, Responsable d'opération, chargé de projets immobiliers.....

Prérequis

Méthodes et support

- Exposés théoriques, échanges autour de cas concrets fournis par les participants ou les intervenants.

Durée

1,00 jour(s)
7:00 heures

Informations complémentaires

Intervenants : Ex Dirigeant et Promoteur Immobilier

Contact : edith.haddad@scet.fr - tél : 01 53 44 06 14 -

Formation en présentiel dans une salle équipée (vidéo, paper-board) chez le client où via un prestataire ERP (Etablissement Recevant du Public). -

Horaires de la formation (à titre indicatif) : 9h/12h30 - 14h/17h30

Suivi et évaluation : - Suivi de l'action (questionnaire préalable, feuille de présence, ...) - Evaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) : via un questionnaire en ligne via Formaeva

Accessibilité aux personnes handicapées : SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les alternatives possibles.

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr

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

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

La vente en état futur achèvement (VEFA)

- Définition secteur libre et secteur protégé
- Le contrat préliminaire
- L'acte notarié
- Les appels de fond
- Réception et livraison
- Les garanties
- Les assurances

Le bail commercial en l'état futur achèvement (BEFA)

- Intérêts
- La durée Duale
- Les différentes qualités du bailleur
- La notion d'achèvement
- Le développement d'un projet BEFA

Le montage " blanc" et " gris"

- Exemple d'une opération en " blanc"
- Exemple d'une opération " en gris"

Le contrat de promotion immobilière (CPI)

- Les caractéristiques du contrat
- Droits et obligations du promoteur
- Droits et obligations du Maître d'ouvrage
- Le maître d'œuvre et son positionnement
- La fin de contrat