

LE MONTAGE D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

PRÉREQUIS

- > Aucun

OBJECTIFS

- > Connaître le cadre réglementaire et technique d'une opération immobilière
- > Être capable de rendre conforme l'opération immobilière aux documents d'urbanisme : PLUi
- > Avoir les clés pour réaliser l'étude de faisabilité et le bilan financier prévisionnel de l'opération immobilière
- > Estimer la chronologie de construction de l'opération

PROGRAMME

Le cadre juridique d'une opération

- > De la prospection du terrain aux études préalables et pré-opérationnelles
- > Le montage juridique et financier
- > Les terrains convoités (notamment dans le cadre de la loi SRU)
- > L'étude d'opportunité, PLU, PLUi, servitudes publiques et privées, mitoyenneté

Les acteurs

- > La communication avec le milieu professionnel
- > La vérification avant l'engagement
- > L'étude préliminaire et l'étude de marché
- > L'étude de faisabilité et l'étude financière

Les paramètres

- > Les différentes surfaces
- > Les réglementations thermiques
- > Compléter l'étude avec le contexte topographique, géologique et hydrogéologique
- > Les risques estimés
- > Les labels
- > Les assurances
- > Les autorisations d'urbanisme : permis de construire

Les délais d'instruction et la chronologie d'une opération

- > Les obligations du maître d'ouvrage
- > Les montages spécifiques
- > La dation
- > La VEFA

PUBLIC CONCERNÉ

- > Maîtres d'ouvrage, promoteurs immobiliers et chargés d'opérations immobilières

DURÉE

- > 2 jours soit 14 heures

COÛT

- > En inter-entreprises : 1 510 € HT par personne, soit 1 812 € TTC (20% TVA)
- > En intra entreprise : nous consulter

EFFECTIF

- > Minimum : 4 personnes
- > Maximum : 10 personnes

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie expositive et active (étude de cas fil rouge)

LES +

- > Maîtriser concrètement le montage d'une opération immobilière
- > Formation animée par un expert et praticien du sujet

PROGRAMME (suite)

Les assurances et garanties légales existantes

Les différentes garanties
 Focus sur la Vente en état futur d'achèvement ou VEFA
 Focus sur la Vente immeuble à rénover ou VIR

ÉVALUATION ET VALIDATION

- > QCU d'évaluation de l'atteinte des objectifs en fin de formation inclus dans la durée totale de la formation

PUBLIC CONCERNÉ

- > Maîtres d'ouvrage, promoteurs immobiliers et chargés d'opérations immobilières

DURÉE

- > 2 jours soit 14 heures

COÛT

- > En inter-entreprises : 1 510 € HT par personne, soit 1 812 € TTC (20% TVA)
- > En intra entreprise : nous consulter

EFFECTIF

- > Minimum : 4 personnes
- > Maximum : 10 personnes

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie expositive et active (étude de cas fil rouge)

LES +

- > Maîtriser concrètement le montage d'une opération immobilière
- > Formation animée par un expert et praticien du sujet