

PILOTER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE : LES FONDAMENTAUX, DU DÉVELOPPEMENT À LA COMMERCIALISATION

FONDAMENTAUX

Objectifs

- Connaître les fondamentaux du marché immobilier et le cadre général d'un projet
- Savoir évaluer l'opportunité d'une opération
- Comprendre les clés pour définir un programme adapté
- Maîtriser les étapes de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- Maîtriser les dimensions juridiques et financières d'une opération immobilière

Prérequis

Aucun


Durée

2 jours – 14 heures

Tarifs

1780€ HT *

Lieux

Paris et à distance 

Programme

Les fondamentaux du marché immobilier, son contexte législatif et réglementaire

Connaître le cadre général d'un projet immobilier

- Le maître d'ouvrage et sa responsabilité pénale
- Les acteurs et les étapes d'un projet
- Les différents types d'opérations immobilières
- Les relations entre bailleurs et promoteurs dans le cadre de la loi SRU
- Les modifications liées aux dernières évolutions législatives
- Le cadre de l'urbanisme en France

Evaluer l'opportunité d'une opération et définir le programme : la phase développement et la maîtrise foncière

- Les outils de la maîtrise foncière
- Le risque lié à une acquisition
- Les outils d'évaluation d'une opportunité
- Le calendrier type d'une opération immobilière
- L'étude capacitaire d'un foncier
- L'offre d'achat, la PSV, la PUV
- Les conditions suspensives

La vente en l'état futur d'achèvement : du cadre juridique à la commercialisation

- Le principe de rentabilité d'un programme immobilier
- Le contrat de réservation
- L'acte authentique
- La garantie financière d'achèvement
- Le fonctionnement du dépôt de pièces
- Outils et pilotage de la commercialisation
- Faire vivre commercialement son chantier



Intégrer le développement durable aux opérations

Découvrir les montages alternatifs d'actualité

Maîtriser les dimensions juridiques et financières des opérations

- Le financement bancaire et les fonds propres
- La SCCV
- Le contrat de gestion avec le promoteur
- Les liens juridiques entre les parties
- Le partenariat bancaire
- Le coût des garanties
- Le coût du financement et le rapport avec les variables du bilan
- Les postes de recettes et de dépenses d'un bilan
- Les ratios prudentiels et la gestion des risques
- Le bilan financier du promoteur
- La méthode du compte à rebours
- Le bilan financier du gestionnaire
- La prévision de trésorerie et la détermination du besoin en financement

Dates

10 et 11/02/2026 - Paris
19 et 20/05/2026 - Paris - 
22 et 23/09/2026 - 

A qui s'adresse cette formation

Promoteurs immobiliers ; Investisseurs ; foncières ; SEM ou acteurs publics ; Economistes de la construction

Directeurs du développement, Responsables de développement ; Directeurs de programme, Responsables de programme ; Monteurs d'opérations ; Juristes immobiliers, responsables juridiques.

Les +

Mise en situation finale : à travers le montage financier d'un ensemble immobilier complexe, les participants pourront retranscrire l'ensemble des connaissances apprises (équilibre financier, méthode du compte à rebours, marge...).

* Abonnés au portail Cadre de Ville, vous bénéficiez de tarifs préférentiels. Contactez-nous : formations@bcompetences.com