

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

### 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

FONDAMENTAUX

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

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

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

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

### 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](mailto:formations@bcompetences.com)