

Montage d'Opérations Immobilières Privées

Comprendre la démarche et apprécier les risques de promotion immobilière privée

Formation juridique

N° A16

Intervenant

Un Architecte DPLG et titulaire d'un DEA en droit de l'immobilier - Maître assistant à l'école d'architecture

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Connaître le langage technique

Public visé

Architectes
Promoteurs

Durée

Deux journées (14 heures)
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

Tarif

700€ HT par participant
(Frais de déjeuners et collations
50€HT inclus) TVA 19,60%

Lieux et Dates

- **Lyon**, les 25 et 26 Septembre 2008
- **Strasbourg**, les 23 et 24 Octobre 2008
- **Toulouse**, les 22 et 23 Janvier 2009
- **Paris**, les 2 et 3 Avril 2009
- **Nantes**, les 25 et 26 Juin 2009
- **Aix en Provence**, les 24 et 25 Septembre

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires. Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques. La double compétence de l'intervenant Architecte et diplômé en Droit de l'immobilier apporte le regard pratique et théorique au stagiaire. Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

● Objectif

- Aider le stagiaire à comprendre la logique, les arcanes et les enjeux du montage d'opérations immobilières et clarifier les modes de fonctionnement de ce secteur.
- Donner une vision précise du métier de promoteur, personnage-clé des montages immobiliers et décrire les contours de son activité (non réglementée).
- Connaître le cadre réglementaire applicable aux opérations de construction
- Mesurer les risques encourus pendant l'exécution du marché
- Prendre toutes les mesures pour éviter le contentieux
- Les sources d'informations concernant un terrain et son analyse réglementaire, technique, financière en matière de potentialité à bâtir.

● Programme

Introduction

- Distinction d'avec le maître d'ouvrage, le maître d'ouvrage délégué, le maître d'ouvrage mandaté
- Statut du promoteur mandataire
- Statut du promoteur vendeur

Les études de marché

- Les objectifs
- La méthodologie : étude de marché - Exemple de compte de résultat prévisionnel - Exemple de reprise d'une affaire

Les garanties dues par les vendeurs d'immeubles

- La vente d'immeubles existants
 - L'obligation de délivrer - La non garantie des vices apparents - L'obligation de garantir
 - La garantie d'éviction - La garantie des défauts cachés
- La vente d'immeubles à construire
 - Les obligations et garanties communes aux deux secteurs : La livraison dans les délais prévus- Livraison en conformité avec les prestations contractuelles prévues
 - Livraison de la surface prévue - Livraison exempte de malfaçons - Garantie légale des constructeurs et assimilés - La garantie d'isolation phonique
 - Les garanties spécifiques du secteur protégé : En matière de VEFA - En matière de VAT
- La vente d'immeuble à rénover
 - Champ d'application de la VIR : Distinction d'avec la VIE - Distinction d'avec la VIC
 - Les règles de forme : L'avant-contrat - Le contrat définitif

La Vente en Etat Futur d'Achèvement

- Définition
- Les conditions de la VEFA

Le montage d'opération immobilière

- La planification d'une opération immobilière
- Le bilan prévisionnel (étude de cas)
- L'élaboration d'un planning opérationnel

Le montage d'opération de lotissement

- La faisabilité
- Le bilan prévisionnel (étude de cas)

La réception des travaux

- Définition légale de la réception
- Les caractères essentiels de la réception
- Les effets juridiques de la réception

La construction des maisons individuelles

Sirius Formation Sarl

50, Avenue des Caillols - 13012 Marseille - Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr - Web : www.sirius-formation.com
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00030 - Code APE : 85.59A