



# Montage d'Opérations Immobilières Privées

Comprendre la démarche et apprécier les risques de promotion immobilière privée

## Formation juridique

N° A16

Formations complémentaires :

PACK 10 – PACK 11

### Intervenant

Un Architecte DPLG et titulaire d'un DEA en droit de l'immobilier – Professeur à l'ENSAM

### 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

800,00€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

. **Lyon** , les 19 et 20 janvier 2012

### 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.fr](http://www.sirius-formation.fr)

### ● Objectifs

- 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
- 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.

### ● 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

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213