

Durée

2 journées (14 heures)

Public

Tout collaborateur
d'entreprise de promotion
immobilière

Prérequis

Aucun

Niveau

Perfectionnement

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Appréhender le cadre juridique d'une opération

Objectifs

- **Appréhender le cadre juridique** et les différents contrats de la promotion immobilière

- **Identifier les assurances** et les garanties obligatoires

Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19.

Contenu de la formation

A. Le contrat de promotion immobilière

1. Réglementation et règles générales
2. Différences CPI et maîtrise d'ouvrage déléguée
3. Obligations du maître d'ouvrage
4. Mission du promoteur
5. Règles relatives au secteur protégé

B. Les contrats adaptés aux opérations immobilières

1. Les divers avant-contrats
2. Les diverses conditions suspensives
3. Les marchés de travaux
 - a. Rappel obligation de moyen et obligation de résultat
 - b. Contractant général et conséquence pour le Maître d'ouvrage
 - c. Marchés séparés et conséquences pour le Maître d'ouvrage
 - d. Groupement d'entreprises et conséquences pour le Maître d'ouvrage
 - e. Maîtrise d'ouvrage et Maîtrise d'ouvrage déléguée
 - f. MOA, AMO, MOD, Pilote, OPC, MOE, MOEX...
 - g. Les cahiers des clauses et la hiérarchie des pièces marchés
 - h. Importance des CCAP et des CCTP (anticiper les livraisons/ suivi et dossiers clients...)

C. Les assurances de la construction et les garanties

1. Les assurances obligatoires
2. Les assurances facultatives
3. Les garanties

D. La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

1. Présentation du cadre juridique
2. Le contrat de réservation
3. Les garanties légales dues par le vendeur à l'acquéreur
4. Les modalités de paiement du prix
5. Les obligations des parties cocontractantes
6. Les deux régimes juridiques

14H



ESPI

FORMER
À L'IMMOBILIER
DE DEMAIN

Tarif

1180 € nets
(tarif adhérent FPI/
Jeune promoteur :
940 € net)

En partenariat
avec



FORMATION

Appréhender le cadre juridique d'une opération

Les supports juridiques des opérations immobilières

1. Les sociétés commerciales
2. Les sociétés civiles de construction
3. Critères de choix La personnalisation du logement et des travaux modificatifs acquéreur



FORMATION

Appréhender le cadre juridique d'une opération

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072