

Parcours promoteur immobilier

De la recherche de terrains à la réception des travaux : techniques et bonnes pratiques

Durée

10 jours (70h)

Public

Nouveaux entrants dans la promotion immobilière de 0 à 2 ans d'expérience, souhaitant maîtriser les enjeux, les techniques et la réglementation de la promotion immobilière et/ou renforcer et structurer leur pratique

Prérequis

Intégrer à court terme la direction d'un programme ou débiter dans le métier

Format

Mix 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

Objectifs

Maîtriser les meilleures pratiques actuelles dans le montage et le suivi d'un programme immobilier intégrant les impératifs de développement durable et permettant de savoir :

- **Mener une recherche** de terrains à la vente
- **Évaluer la constructibilité qualitative et quantitative** d'un terrain à bâtir
- **Réaliser une étude de marché**, concevoir un projet adapté et connaître les autorisations d'urbanisme incontournables
- **Identifier les étapes d'un projet immobilier** et élaborer un planning fiable
- **Évaluer le coût global** d'un programme immobilier
- **Argumenter** les montages juridico-financiers
- **Superviser des chantiers** de travaux neufs ou de rénovation
- **Sélectionner** des maîtres d'oeuvre
- **Réceptionner des travaux** et identifier des réserves

Contenu de la formation

Une exclusivité ESPI / FPI :

- **10 jours pour maîtriser les meilleures pratiques actuelles** en montage et suivi de programmes immobiliers dans le respect des exigences de développement durable
- **Finançable par CPF**
- **Acquisition du bloc 2** de compétences du Mastère Aménagement et Promotion Immobilière (MAPI) délivré par l'ESPI (sous réserve de réussite à l'évaluation finale conforme aux exigences du référentiel)



A. Module 1 – La conception immobilière en 2024 (objectif durabilité et écologie) / Évaluation = quiz

1. Les enjeux de la nouvelle réglementation RE2020
2. La méthode ACV et les indicateurs Carbone
3. Les indicateurs Energie et confort d'Été
4. La qualité de l'air intérieur, l'acoustique
5. La RE2020 seuil 2025 / 2028 / 2031
6. Les bâtiments passifs et positifs
7. Les certificats d'économie d'énergie
8. Les différents labels et certification
9. Le RSE et l'impact sur les opérations de promotion immobilière



- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

5 300 € nets de TVA (tarif adhérent FPI : 4 200 € nets de TVA)

En partenariat avec



FORMATION

Parcours promoteur immobilier

De la recherche de terrains à la réception des travaux : techniques et bonnes pratiques

B. Module 2 – De la recherche à l'achat de foncier / Évaluation = quiz + cas (à réaliser sur un cas concret)

1. Les différentes méthodes et moyens de recherches foncières

- Prospections indirectes
- Prospections directes
- Les appels d'offres et appels à projets

2. Les outils de la prospection foncière

3. La maîtrise foncière publique

- DIA
- Droit de préemption
- L'expropriation
- Les servitudes publiques
- Les établissements publics fonciers et aménageurs publics

4. Les contraintes liées aux fonciers

- Les contraintes urbaines (SCOT, PLUi, PLU, PADD, OAP, ZAN, emplacements réservés, servitudes...)
- Les contraintes techniques (fondations, pollution, archéologie, hydrologie...)
- Les contraintes fiscales (taxes, PUP...)

5. De l'étude capacitaire à l'étude de faisabilité

- Les différentes surfaces
- De la lecture du PLU aux droits à construire réels (exemple concret)
- Le certificat d'urbanisme
- Réaliser un pré-bilan promoteur sur la base de ratios

6. Les différentes méthodes d'estimation de la valeur des terrains

- La valeur vénale d'un bien
- L'estimation par méthode de comparaison
- L'estimation par méthode compte à rebours (cas concret)

7. De la lettre d'intérêt à l'offre d'achat du foncier (avec modèles)

- Négociation du foncier
- Lettre d'intérêt et son contenu
- Promesses de vente et leurs contenus
- L'acte de vente

C. Module 3 – Concevoir et planifier un programme immobilier – De l'étude de marché au permis de construire / Évaluation = quiz

1. Réaliser une étude de marché (ville, quartier, démographie, sociologie, analyse des besoins et de la demande...)

2. Définir un programme immobilier adapté au marché

- Les différents produits immobiliers (résidentiel, tertiaire, résidences gérées, logement social, logement intermédiaire, le démembrement de propriété...)
- Typologies et surfaces
- Établir un cahier des charges de conception
- Consultation des intervenants à l'acte de concevoir (architecte, bureau d'études, géotechnicien, contrôle technique, CSPS, géomètre...)



Parcours promoteur immobilier

De la recherche de terrains à la réception des travaux : techniques et bonnes pratiques

3. Les différentes autorisations d'urbanisme (contenus, instructions, purges)

- a. Le certificat d'urbanisme
- b. Le permis de démolir
- c. Les permis de construire
- d. Les permis d'aménager

4. Les étapes de conception d'un projet immobilier

- a. Les études préalables
- b. Les avant-projets – Le BIM : savoir lire une maquette BIM, savoir l'utiliser dans le projet
- c. Le PRO avant consultation des entreprises travaux

5. Le planning prévisionnel d'une opération de promotion immobilière

D. Module 4 – Financer et commercialiser un programme immobilier / Évaluation = cas pratique : bilan promoteur en Excel à renseigner pour déterminer la charge foncière + Quiz

1. Le bilan promoteur

- a. Établir un prix de revient (les différents postes de défense détaillés)
- b. Les provisions nécessaires
- c. Établir une grille de prix et les recettes de l'opération
- d. Notion de cash-flow et de rentabilité de l'opération
- e. Principe de T.V.A. résiduelle
- f. Le plan de trésorerie
- g. Étude de cas

2. Le financement d'une opération de promotion

- a. Besoin en fonds propres et sa rémunération
- b. Le préfinancement et le recours au banquier
- c. Le crowdfunding
- d. Les garanties financières

3. La commercialisation d'un programme de logements

- a. Canaux de commercialisation et de communication
- b. Outils d'aide à la vente
- c. Les actions commerciales événementielles

E. Module 5 – Cadrer l'opération immobilière – les montages juridiques / Évaluation = cas pratique sur la partie contractuelle et la partie support + quiz

1. La VEFA, le CPI, et la VIR

- a. Le contrat préliminaire de réservation et ses annexes (focus sur la VEFA institutionnelle)
- b. Les conditions suspensives
- c. Les T.M.A.
- d. Le contrat de vente
- e. La livraison
- f. Les différentes garanties et assurances du risques de la construction



Parcours promoteur immobilier

De la recherche de terrains à la réception des travaux : techniques et bonnes pratiques

2. Les différentes sociétés supports

- a. La SCCV
- b. La SNC
- c. La SAS

F. Module 6 – Garantir la bonne réalisation d'un programme immobilier – Superviser les étapes de construction jusqu'à la réception et le parfait achèvement des travaux / Évaluation = quiz

1. Le rôle des acteurs

- a. Les principes
- b. Les acteurs
- c. Le process de réalisation et la conduite d'opération (pilotage)

2. Le dossier de consultation des entreprises (DCE)

- a. Les pièces techniques du DCE, PLANS/CCTP/CDPGF
- b. Les pièces administratives du DCE, RC/AE/CCAG/CCAP

3. La consultation, la dévolution

- a. La consultation des entreprises
- b. L'analyse des offres
- c. La dévolution des travaux

4. La passation du marché

- a. L'attribution, la mise au point, la notification
- b. Les pièces du marché
- c. La forme du marché
- d. L'actualisation, la révision
- e. Le prix du marché
- f. La retenue de garantie
- g. Le paiement du marché

5. Le délai et l'enveloppe financière

- a. La planification
- b. Le coût toutes dépenses confondues
- c. Le suivi du coût des travaux

6. La conduite de l'exécution des travaux

- a. La préparation du chantier
- b. Les outils de pilotage
- c. Les sous-traitants
- d. Les délais, les retards, les pénalités, les aléas, les avenants
- e. Le fonctionnement du chantier, l'installation du chantier
- f. Les plans d'exécution
- g. Le compte interentreprises
- h. La réunion préparatoire de chantier, la réunion de chantier

7. La réception des travaux

- a. Le processus de réception
- b. Les réserves
- c. Les conséquences de la réception, la réception tacite, la réception partielle
- d. La mise à disposition anticipée
- e. Les pièces exigibles (DOE, DIUO, RFCT)
- f. La méthodologie de réception
- g. La livraison



Parcours promoteur immobilier

*De la recherche de terrains à la réception
des travaux : techniques et bonnes pratiques*

8. Le suivi financier du chantier

- a. Le paiement des acomptes
- b. La clôture des comptes

9. Les garanties

- a. La retenue de garanties
- b. Le parfait achèvement
- c. La garantie de bon fonctionnement
- d. La garantie décennale
- e. Les dommages-ouvrages

10. Les litiges

- a. Les litiges
- b. Le comportement des acteurs

Évaluation Finale – 1 demi-journée

En vue de l'obtention du Bloc de compétences 2 du MAPI
– Conforme aux exigences du référentiel.

Sur la base d'un règlement de zone, réaliser :

1. Une étude capacitaire
2. Une étude de marché pour fixer le prix de vente
3. Un bilan de charge foncière
4. Une demande de permis de conduire
5. Un planning opérationnel



FORMATION

Parcours promoteur immobilier

*De la recherche de terrains à la réception
des travaux : techniques et bonnes pratiques*

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

montpellier.executive@groupe-espi.fr

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montréal.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