



Introduction à la Promotion Immobilière

Programme de formation - Janvier 2026

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Comprendre le cycle complet d'une opération de promotion immobilière et ses différentes phases
- Identifier les différents acteurs et leurs rôles dans le processus de développement d'une opération
- Maîtriser les concepts fondamentaux de la promotion immobilière
- Appréhender les aspects financiers, juridiques et techniques essentiels d'une opération immobilière
- Reconnaître les risques et opportunités dans un projet de promotion immobilière

Programme

1- Découvrir l'écosystème de la promotion immobilière

- Définition et périmètre de la promotion immobilière
- Panorama des différents acteurs : promoteurs, investisseurs, constructeurs, architectes, bureaux d'études, etc...
- Les différents types de produits immobiliers : logements, bureaux, commerces, etc...

Brainstorming avec les participants

Présentation des principaux acteurs, de leurs rôles et de leurs interactions

Public : Tous collaborateurs de la promotion immobilière

Durée : 7 heures (1 jour)

Prérequis : Aucun

Moyens pédagogiques

Approche interactive et pragmatique permettant aux participants de s'approprier les fondamentaux de la promotion immobilière :

Impliquer les participants :

Les inviter à participer à travers des cas pratiques et des exemples concrets du secteur.

Contextualiser les apprentissages :

Tous les concepts sont illustrés par des exemples réels et des études de cas simplifiées.

Favoriser l'appropriation des concepts : Utilisation de schémas, de visuels et d'outils de simulation pour faciliter la compréhension.

Encourager les échanges :

Favoriser le partage d'expériences et le questionnement pour une meilleure assimilation.

2- Comprendre les étapes d'une opération de promotion immobilière

- La recherche foncière et la prospection
- Les études préalables et de faisabilité
- Le montage juridique et financier
- La commercialisation
- La phase de construction
- La livraison et le service après-vente

Partage d'expériences

Illustration des étapes par des cas concrets

Validation des acquis :

- Exercice de mise en ordre chronologique des étapes d'un projet immobilier
- Elaboration d'une fiche d'engagement d'étude de faisabilité

3- Maîtriser les fondamentaux juridiques et réglementaires

- Les différents types de contrats dans la promotion immobilière : CPI et VEFA
- La réglementation de l'urbanisme : PLU, permis de construire, autorisations
- Les principales contraintes réglementaires : RE 2020, décret tertiaire, accessibilité, obligations environnementales, etc...
- Les garanties obligatoires et assurances

Apports théoriques sur les cadres réglementaires
Étude de cas sur les points de vigilance juridiques

Validation des acquis :

- Exercice simple de lecture d'un PLU
- Analyse en groupe d'un cas simplifié de VEFA ou CPI

4- Appréhender les aspects financiers et économiques

- Les principaux indicateurs financiers d'une opération : marge, rentabilité, etc.
- Le bilan prévisionnel d'une opération (charges, recettes)
- L'analyse des risques
- L'impact du contexte économique sur le secteur immobilier

Présentation d'un bilan simplifié d'opération immobilière

Validation des acquis :

- Mini-étude de cas sur l'analyse d'un bilan d'opération simplifiée
- Exercice de calcul des indicateurs clés

5- S'initier aux aspects techniques de la construction

- Les grandes étapes de la construction
- Les intervenants techniques : entreprises, maîtrise d'œuvre, bureaux de contrôle
- La qualité dans la construction
- La gestion des délais et le planning d'un projet

Validation des acquis :

- Quiz final sur l'ensemble des notions abordées pendant la formation