

# Introduction à la promotion immobilière

EN PARTENARIAT AVEC :

## OBJECTIFS

- **SITUER SON ACTIVITE EN PERSPECTIVE DE L'ACTIVITE DE PROMOTION IMMOBILIERE**
- **IDENTIFIER LES DIFFERENTES ETAPES D'UNE OPERATION IMMOBILIERE ET LES PARTENAIRES DU PROJET**
- **APPREHENDER LE CADRE JURIDIQUE ET TECHNIQUE DE L'OPERATION**



### La promotion immobilière

- Principaux indicateurs
- Promoteur, qu'est-ce que c'est ?
- Les différents métiers au sein de l'entreprise de promotion
- Les différents produits de la promotion immobilière
- Environnement juridique de la promotion
- Responsabilités du maître d'ouvrage
- La Fédération des promoteurs immobiliers

### Le montage d'une opération immobilière

- Les étapes clés de l'opération immobilière
- Les différents types de terrain
- L'achat du terrain : promesse ou compromis de vente
- La conception du projet
- Les différents intervenants au projet
- Le planning de l'opération
- Les différentes étapes de la vente en VEFA

### Les risques et les contraintes de l'opération

- Les risques liés au terrain : préemption du terrain, risque archéologique
- Les difficultés en matière de permis de construire : ABF, recours (exemple),...
- La garantie du certificat d'urbanisme
- Les différentes normes applicables
- Les risques en matière de marchés de travaux

### DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

[www.fpiFrance.fr](http://www.fpiFrance.fr)

**NIVEAU :** Initiation

**DURÉE :** 1 jour (7 heures)

**PUBLIC :** Tout collaborateur exerçant son activité en entreprise de promotion immobilière

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :** Alternance apports théoriques et cas pratiques  
Support documentaire remis aux participants

### TARIF :

Adhérent FPI : 375 € nets de TVA

Non adhérent FPI : 470 € nets de TVA