

Opérations de promotion immobilière

Mettre en œuvre les différentes étapes clés du montage d'une opération immobilière

Code
2058

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 849 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Juristes immobiliers – Promoteurs immobiliers – Property managers – Maîtres d'ouvrage – Architectes – Avocats – Notaires

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en droit immobilier ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit immobilier : les bases de l'opération de construction et de l'exploitation de l'ouvrage immobilier \(1436\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Objectifs pédagogiques

- Prospecter en vue d'exploiter un bien immobilier
- Effectuer les études préalables et pré-opérationnelles d'une opération de promotion immobilière
- Mener à bien le chantier en sécurisant le montage de l'opération immobilière

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Prospecter en vue d'exploiter un bien immobilier

Examiner l'environnement immobilier

- Identification du terrain et contact des propriétaires
- Vérification du risque de préemption et de la possibilité de construire
- Mise en situation : examiner les conséquences du droit de préemption

Adapter le terrain au projet de construction

- Remembrement urbain et regroupement de parcelles
- Division de propriété et lotissements
- Etude de cas: examiner l'actualité juridique en matière de lotissement

Effectuer les études préalables et pré-opérationnelles d'une opération de promotion immobilière

Déterminer les contraintes d'urbanisme

- Réglementation
- Servitudes
- Mise en situation : gérer la présence de servitudes

Procéder à l'étude environnementale du site

Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Caractéristiques physiques et naturelles
- Ressources locales et réseaux, risques naturels et technologiques
- Contraintes locales et de voisinage
- Recours aux énergies renouvelables
- Organisation d'un chantier à faible nuisances
- Brainstorming : identifier les contraintes d'une étude environnementale permettant la prise de décision d'acquisition d'un terrain

Mener à bien le chantier en sécurisant le montage de l'opération immobilière

Examiner le cadre juridique et financier de son montage immobilier

- Étude de marché en vue de monter un programme adapté
- Établissement des différents bilans financiers prévisionnels
- Synthèse: étude d'opportunité et étude de faisabilité et programmation
- Cas pratique : établir un bilan prévisionnel (démarches, recherches de données...)

Sécuriser le montage juridique et opérationnel

- Acquisition de la propriété du terrain ou des droits de construire sans transfert de propriété
- Sélection de la bonne de forme de société pour porter le projet
- Mise en situation : examiner le contrat de promotion immobilière

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 2-3 Nov. 2026

A DISTANCE

- 2-3 Nov. 2026

