

Programme de la Formation

MONTER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE PRIVÉE

2 jours soit 14 heures de formation

ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Module : Promotion immobilière privée - démarches et risques

Modalité pédagogique : Présentiel

Date(s) : jeudi 24 novembre 2022 au vendredi 25 novembre 2022

Lieu : Marseille - 13000 Marseille

Ouverture de la plateforme de formation : 24 novembre 2022

Fermeture de la plateforme de formation : 15 décembre 2022

Date de l'évaluation finale : 25 novembre 2022

CONTEXTE GÉNÉRAL

La profession de promoteur n'est pas réglementée et il n'existe aucune définition légale. C'est la jurisprudence qui qualifie de promoteur, « Toute personne physique qui a pris l'initiative et le soin principal d'une opération de construction ».

Le montage d'opérations immobilières ne se résume pas à la promotion immobilière stricto sensu car les **modes d'accès à la propriété immobilière sont multiples** :

- L'acquisition d'un immeuble existant,
- L'acquisition d'un terrain à bâtir - opération de lotissement,
- La construction d'une maison individuelle sur le terrain du maître d'ouvrage,
- L'acquisition d'un logement en copropriété, d'un terrain plus maison.

Il faut aussi s'interroger sur les modalités de la vente :

- La loi, les règlements et la jurisprudence ont apporté des garanties à la charge des vendeurs d'immeubles en vue de protéger les accédants à la propriété. Mais l'étendue de ces garanties varie selon divers facteurs :
 - Si l'immeuble est existant, à construire, à rénover.
 - S'il est à construire, concerne-t-il le secteur libre ou le secteur protégé ?
 - S'il s'agit du secteur protégé, la vente est-elle une Vente en Etat Futur d'Achèvement ou une Vente à Terme ?

Cette formation répondra à toutes ces interrogations !

PRISE EN CHARGE

Pour vous inscrire, il vous suffit de vous connecter sur [votre espace MAJ](#)

- Vous avez déjà apprécié une formation MAJ, il vous suffit de demander la réinitialisation de votre mot de passe -> se connecter

- Vous n'avez jamais suivi de formation à MAJ, créez un compte entreprise

- Vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez bénéficier de prise en charge -> créez un compte individuel

Ou appelez nous : 05 57 14 06 97

Toutes nos formations peuvent bénéficier de prise en charge, aussi, dès réception de la convention par mail et le plus tôt possible avant le début de la formation, nous vous invitons à déposer votre demande de prise en charge auprès de l'organisme dont vous dépendez.

SALARIÉ(E) : vous êtes salarié(e) d'une entreprise de MOE ou de toute agence libérale, vous dépendez de l'[OPCO EP](#). La prise en charge peut s'effectuer dans le cadre du plan de développement des compétences validé par votre employeur.

- le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document, cela indique qu'il s'agit d'une formation labellisée par la Branche Architecture susceptible de bénéficier d'une prise en charge en thème prioritaire

Vous êtes salarié d'une autre entreprise (artisan, ingénieur.....), [voir ici les différents organismes](#) susceptibles de prendre en charge la formation

LIBÉRAL(E), vous êtes travailleur indépendant ou professionnel libéral, vous dépendez du [FIF PL](#), Vous devez à minima justifier d'une année complète de cotisations URSSAF pour prétendre à une prise en charge.

- le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document : ne faites pas l'avance des fonds, ne déposez pas de demande préalable de prises en charge, nous nous en occupons

Et dès lors que vous êtes dirigeant d'agence, vous avez **droit à un crédit d'impôt** pour dépenses de formation. Vous pouvez télécharger le formulaire Cerfa n°12635*04 [sur le site du gouvernement](#). La déclaration doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat déposée par l'entreprise.

DEMANDEUR D'EMPLOI : Pôle emploi peut attribuer une Aide Individuelle à la Formation (AIF) pour contribuer au financement des frais pédagogiques. Le choix de la formation doit constituer une étape déterminante avant la reprise d'emploi et sa pertinence être validée par le conseiller Pôle emploi. La demande d'aide doit être déposée au plus tard quinze jours calendaires avant le début de la formation.

Et surtout n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations : 05.57.14.06.97

RÉFÉRENT HANDICAP

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez des renseignements ou conseils sur votre projet de formation, contactez notre référent :

BARUSSAUD Marie - 05.57.14.06.97 - formation@maj-na.fr

PUBLIC CIBLE

Architectes, Promoteurs, Agents immobilier, Organismes bancaires, etc.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun.

Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous forme d'échanges oraux et/ou d'exercices d'application.

En fin de formation, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition. **Il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail à l'issue de la formation. La réponse au questionnaire conditionne l'envoi des attestations de formation.**

MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

Module Promotion immobilière privée - démarches et risques

2 jours soit 14 heures de formation

Modalité d'apprentissages : Présentiel

ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Modalité Pédagogique : Présentiel

Date(s) : jeudi 24 novembre 2022 au vendredi 25 novembre 2022, 09h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

Lieu : Marseille - 13000 Marseille

Ouverture de la plateforme de formation : 24 novembre 2022

Fermeture de la plateforme de formation : 15 décembre 2022

Date de l'évaluation finale : 25 novembre 2022

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de la formation, le participant sera en capacité de monter une opération immobilière privée, en s'appuyant sur la réglementation applicable et en ayant une bonne appréciation des pièges à éviter et des risques encourus pendant l'exécution du marché, pour s'assurer un gain financier.

FORMATEUR(S)

ROCCARO Lorenzo - Architecte, juriste en droit de l'immobilier

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Analyse de cas concrets
- Des supports de cours très opérationnels, sous forme de tableaux synoptiques sur les notions essentielles abordées, véritables « bibles de référence » à consulter au quotidien

PROGRAMME

Demi-journée 1

Les différentes activités de Promoteur immobilier

- Distinction d'avec le maître d'ouvrage, le maître d'ouvrage délégué, le maître d'ouvrage mandat
 - Le Maître d'ouvrage
 - Le Maître d'ouvrage mandaté
 - Le Maître d'ouvrage délégué
- L'activité de promoteur
 - Le statut de Promoteur Mandataire
 - Le statut de Promoteur Vendeur
 - La Vente d'Immeuble à Construire
 - La Vente d'Immeuble à Rénover

Les études de marché

Définition

- Les objectifs
- La méthodologie
 - Etude de marché
 - Exemple de reprise d'une affaire (Le Victoria)

Demi-journée 2

Les garanties dues par les vendeurs d'immeubles

- La vente d'immeubles existants
 - L'obligation de délivrer
 - L'obligation de délivrance conforme
 - La non-garantie des vices apparents
 - L'obligation de garantir
 - La garantie d'éviction
 - La garantie des défauts cachés (ou vices cachés)
- La vente d'immeubles à construire
 - les obligations et garanties communes aux deux secteurs
 - Livraison dans les délais prévus
 - Livraison en conformité avec les prestations contractuelles prévues
 - Livraison de la surface prévue
 - Livraison exempte de malfaçons
 - Garantie légale des constructeurs et assimilés
 - La garantie d'isolation phonique
 - Les garanties spécifiques du secteur protégé
 - En matière de V.E.F.A. (vente en état futur d'achèvement)
 - En matière de V.A.T. (vente à terme)
- La vente d'immeubles à rénover
 - La distinction : ouvrage existant et travaux de rénovation
 - La protection des occupants durant la réalisation des travaux
 - Un paiement du prix spécifique
 - La distinction parties privatives/parties communes dans la réception des travaux
 - La livraison

Demi-journée 3

La vente en état futur d'achèvement - VEFA

- Définition
- Conditions

Le montage d'opération de promotion immobilière

- La planification d'une opération immobilière
- L'étude capacitaire (Exemples d'études)
- Le bilan prévisionnel (Etude de cas)

Demi-journée 4

La réception des travaux

- Définition légale de la réception
- Les caractères essentiels de la réception
- Les effets juridiques de la réception
- Les modalités de la réception