

Durée

1 journée (7h)

Public

Promoteurs, tout
collaborateur d'entreprise
de promotion immobilière

Prérequis

Aucun

Niveau

Perfectionnement

Format

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

Tarif

470 € nets (tarif
adhérent FPI/jeune
promoteur : 375 €
nets)

En partenariat
avec



Introduction à la promotion immobilière

Objectifs

- **Situer son activité** en perspective de l'activité de promotion immobilière
 - **Identifier les différentes étapes d'une opération immobilière** et les partenaires du projet
 - **Appréhender le cadre juridique et technique** de l'opération
- Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19



Contenu de la formation

A. La promotion immobilière

1. Principaux indicateurs
2. Promoteur qu'est-ce que c'est ?
3. Les différents métiers au sein de l'entreprise de promotion
4. Les différents produits de la promotion immobilière
5. Environnement juridique de la promotion
6. Responsabilité du maître d'ouvrage
7. La Fédération des promoteurs immobiliers

B. Le montage d'une opération de promotion immobilière

1. Les étapes clés de l'opération immobilière
2. Les différents types de terrains
3. L'achat du terrain : promesse ou compromis de vente
4. La conception du projet
5. Les différents intervenant au projet
6. Le planning de l'opération
7. Les différentes étapes de la vente en VEFA

C. Les risques et les contraintes de l'opération

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



FORMATION

Introduction à la promotion immobilière

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.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