

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX : TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

DURÉE : 10 jours (70h)

PUBLIC : Nouveaux entrants dans la promotion immobilière de 0 à 2 ans d'expérience, souhaitant maîtriser les enjeux, les techniques et la réglementation de la promotion immobilière et/ou renforcer et structurer leur pratique.

PREREQUIS : Intégrer à court terme la direction d'un programme ou débiter dans le métier.

FORMAT : Mix présentiel/ distanciel

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- 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 application concrètes

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Emargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz...)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

TARIF :

Prix public : 5 000 € nets de TVA

Adhérents FPI : -20%. 4 000 € nets de TVA

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr



En partenariat avec

OBJECTIFS

Maîtriser les meilleures pratiques actuelles dans le montage et le suivi d'un programme immobilier intégrant les impératifs de développement durable et permettant de savoir :

- Mener une recherche de terrains à la vente
- Evaluer la constructibilité qualitative et quantitative d'un terrain à bâtir
- Réaliser une étude de marché, concevoir un projet adapté et connaître les autorisations d'urbanisme incontournables
- Identifier les étapes d'un projet immobilier et élaborer un planning fiable
- Evaluer le coût global d'un programme immobilier
- Argumenter les montages juridico-financiers
- Superviser des chantiers de travaux neufs ou de rénovation
- Sélectionner des maîtres d'œuvre
- Réceptionner des travaux et identifier des réserves

CONTENU DE LA FORMATION

Une exclusivité ESPI / FPI :

- 10 jours pour maîtriser les meilleures pratiques actuelles en montage et suivi de programmes immobiliers dans le respect des exigences de développement durable
- Finançable par CPF
- Acquisition du bloc 2 de compétences du Mastère Aménagement et Promotion Immobilière (MAPI) délivré par l'ESPI (sous réserve de réussite à l'évaluation finale conforme aux exigences du référentiel)

1. **Module 1 – La conception immobilière en 2024.**

Objectif durabilité et écologie

Jour 1 (7h)

- Les enjeux de la nouvelle réglementation RE2020**
- La méthode ACV et les indicateurs Carbone**
- Les indicateurs Energie et confort d'Été**
- La qualité de l'air intérieur, l'acoustique**

ESPI – SIEGE : 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

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR

DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX :

TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

- e. La RE2020 seuil 2025 / 2028 / 2031
- f. Les bâtiments passifs et positifs
- g. Les certificats d'économie d'énergie
- h. Les différents labels et certification
- i. Le RSE et l'impact sur les opérations de promotion immobilière

Evaluation Module 1 : Quiz

2. Module 2 – De la recherche à l'achat de foncier 2 jours (14h)

- a. **Les différentes méthodes et moyens de recherches foncières**
 - Prospections indirectes
 - Prospections directes
 - Les appels d'offres et appels à projets
- b. **Les outils de la prospection foncière**
- c. **La maîtrise foncière publique**
 - DIA
 - Droit de préemption
 - L'expropriation
 - Les servitudes publiques
 - Les établissements publics fonciers et aménageurs publics
- d. **Les contraintes liées aux fonciers**
 - Les contraintes urbaines (SCOT, PLUi, PLU, PADD, OAP, ZAN, emplacements réservés, servitudes...)
 - Les contraintes techniques (fondations, pollution, archéologie, hydrologie...)
 - Les contraintes fiscales (taxes, PUP...)
- e. **De l'étude capacitaire à l'étude de faisabilité**
 - Les différentes surfaces
 - De la lecture du PLU aux droits à construire réels (exemple concret)
 - Le certificat d'urbanisme
 - Réaliser un pré-bilan promoteur sur la base de ratios

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR

DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX :

TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

f. Les différentes méthodes d'estimation de la valeur des terrains

- La valeur vénale d'un bien
- L'estimation par méthode de comparaison
- L'estimation par méthode compte à rebours (cas concret)

g. De la lettre d'intérêt à l'offre d'achat du foncier (avec modèles)

- Négociation du foncier
- Lettre d'intérêt et son contenu
- Promesses de vente et leurs contenus
- L'acte de vente

Evaluation Module 2 :

Quiz + cas (étude pratique à réaliser sur un cas concret)

3. Module 3 – Concevoir et planifier un programme immobilier –
De l'étude de marché au permis de construire

2 jours (14 h)

- a. Réaliser une étude de marché** (ville, quartier, démographie, sociologie, analyse des besoins et de la demande...)
- b. Définir un programme immobilier adapté au marché**
- Les différents produits immobiliers (résidentiel, tertiaire, résidences gérées, logement social, logement intermédiaire, le démembrement de propriété...)
 - Typologies et surfaces
 - Etablir un cahier des charges de conception
 - Consultation des intervenants à l'acte de concevoir (architecte, bureau d'études, géotechnicien, contrôle technique, CSPS, géomètre...)
- c. Les différentes autorisations d'urbanisme (contenus, instructions, purges)**
- Le certificat d'urbanisme
 - Le permis de démolir
 - Les permis de construire
 - Les permis d'aménager

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR

DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX : TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

d. Les étapes de conception d'un projet immobilier

- Les études préalables
- Les avant-projets – Le BIM : savoir lire une maquette BIM, savoir l'utiliser dans le projet.
- Le PRO avant consultation des entreprises travaux

e. Le planning prévisionnel d'une opération de promotion immobilière

Evaluation Module 3 : Quiz

4. Module 4 – Financer et commercialiser un programme immobilier 1 jour (7h)

a. Le bilan promoteur

- Etablir un prix de revient (les différents postes de défense détaillés)
- Les provisions nécessaires
- Etablir une grille de prix et les recettes de l'opération
- Notion de cash-flow et de rentabilité de l'opération
- Principe de T.V.A. résiduelle
- Le plan de trésorerie
- Etude de cas

b. Le financement d'une opération de promotion

- Besoin en fonds propres et sa rémunération
- Le préfinancement et le recours au banquier
- Le crowdfunding
- Les garanties financières

c. La commercialisation d'un programme de logements

- Canaux de commercialisation et de communication
- Outils d'aide à la vente
- Les actions commerciales événementielles

Evaluation Module 4 :

Cas pratique – Bilan promoteur en Excel à renseigner pour déterminer la charge foncière. + Quiz

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR

DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX :

TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

5. Module 5 – Cadrer l'opération immobilière – les montages juridiques

1 jour ½ (10h30)

a. La VEFA, le CPI, et la VIR

- Le contrat préliminaire de réservation et ses annexes (focus sur la VEFA institutionnelle)
- Les conditions suspensives
- Les T.M.A.
- Le contrat de vente
- La livraison
- Les différentes garanties et assurances du risques de la construction

b. Les différentes sociétés supports

- La SCCV
- La SNC
- La SAS

Evaluation Module 5 :

Cas pratique sur la partie contractuelle et la partie support +Quiz

6. Module 6 – Garantir la bonne réalisation d'un programme immobilier – Superviser les étapes de construction jusqu'à la réception et le parfait achèvement des travaux

2 jours (14h)

a. Le rôle des acteurs

- Les principes
- Les acteurs
- Le process de réalisation et la conduite d'opération (pilotage)

b. Le dossier de consultation des entreprises (DCE)

- Les pièces techniques du DCE, PLANS/CCTP/CDPGF
- Les pièces administratives du DCE, RC/AE/CCAG/CCAP

c. La consultation, la dévolution

- La consultation des entreprises
- L'analyse des offres
- La dévolution des travaux

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR

DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX :

TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

d. La passation du marché

- L'attribution, la mise au point, la notification
- Les pièces du marché
- La forme du marché
- L'actualisation, la révision
- Le prix du marché
- La retenue de garantie
- Le paiement du marché

e. Le délai et l'enveloppe financière

- La planification
- Le coût toutes dépenses confondues
- Le suivi du coût des travaux

f. La conduite de l'exécution des travaux

- La préparation du chantier
- Les outils de pilotage
- Les sous-traitants
- Les délais, les retards, les pénalités, les aléas, les avenants
- Le fonctionnement du chantier, l'installation du chantier
- Les plans d'exécution
- Le compte interentreprises
- La réunion préparatoire de chantier, la réunion de chantier

g. La réception des travaux

- Le processus de réception
- Les réserves
- Les conséquences de la réception, la réception tacite, la réception partielle
- La mise à disposition anticipée
- Les pièces exigibles (DOE, DIUO, RFCT)
- La méthodologie de réception
- La livraison

h. Le suivi financier du chantier

- Le paiement des acomptes
- La clôture des comptes

CYCLE DE FORMATION AU MÉTIER DE PROMOTEUR

DE LA RECHERCHE DE TERRAINS À LA RÉCEPTION DES TRAVAUX :

TECHNIQUES ET BONNES PRATIQUES

i. Les garanties

- La retenue de garanties
- Le parfait achèvement
- La garantie de bon fonctionnement
- La garantie décennale
- Les dommages-ouvrages

j. Les litiges

- Les litiges
- Le comportement des acteurs

Evaluation Module 6 : Quiz

Evaluation Finale – Demi-journée

*En vue de l'obtention du Bloc de compétences 2 du MAPI –
Conforme aux exigences du référentiel*

Sur la base d'un règlement de zone, réaliser :

- Une étude capacitaire
- Une étude de marché pour fixer le prix de vente
- Un bilan de charge foncière
- Une demande de permis de conduire
- Un planning opérationnel