DROIT DE LA CONSTRUCTION

Promotion immobilière : monter l'opération, sécuriser le foncier et vendre

Une opération de promotion se joue très en amont du chantier. Une promesse mal rédigée, une condition suspensive oubliée, un bilan bâti sur des prix optimistes ou un recours contre le permis suffisent à faire disparaître la marge. Le promoteur engage des frais d'études avant d'être certain de pouvoir construire et vendre. Ces deux jours traitent le montage et la commercialisation et non le suivi des travaux. Le participant apprend à sécuriser la maîtrise foncière, à construire et à tester un bilan de promotion, à monter le financement avec ses garanties puis à vendre en état futur d'achèvement jusqu'à la livraison.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 849 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Promoteurs, responsables de programmes, monteurs d'opérations, juristes immobiliers, aménageurs, financeurs et conseils accompagnant des opérations de promotion.

PRÉREQUIS
Connaissance des bases du droit immobilier ou pratique du montage d'opérations

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Sécuriser la maîtrise foncière par une promesse adaptée au projet
- Vérifier la faisabilité réglementaire et purger les risques liés aux autorisations
- Construire un bilan de promotion et tester sa sensibilité aux hypothèses
- Monter le financement de l'opération et obtenir les garanties exigées
- Conduire la commercialisation en état futur d'achèvement
- Organiser la livraison des acquéreurs et le traitement des réserves

03 Programme détaillé

M1 Maîtrise foncière

- Tenir le terrain sans s'engager trop tôt
- Recherche de terrains et analyse de l'environnement du site
- Promesse unilatérale promesse synallagmatique et durée d'immobilisation
- Conditions suspensives à prévoir et rédaction des délais
- Diagnostics servitudes et état du sol
- Négociation avec le propriétaire et montage en dation
- Cas pratique : Une promesse de vente est relue pour repérer les conditions suspensives manquantes au regard du projet envisagé.

M2 Faisabilité et autorisations

- Vérifier que le projet est constructible et vendable
- Analyse des règles d'urbanisme applicables au terrain
- Instruction du permis de construire et pièces sensibles
- Purge des recours et des retraits et gestion du délai correspondant
- Contraintes environnementales et archéologie préventive
- Programmation du projet et adéquation avec le marché local
- Atelier : Les participants listent les éléments à vérifier avant de lever la condition suspensive d'obtention du permis.

M3 Bilan et financement

- Mesurer la marge et ce qui peut la détruire
- Construction du bilan de promotion poste par poste
- Charge foncière coûts de construction et frais annexes
- Échéancier de trésorerie de l'opération
- Financement bancaire fonds propres et garantie financière d'achèvement
- Analyse de sensibilité aux prix de vente et aux coûts travaux
- Cas pratique : Un bilan d'opération équilibré est retravaillé avec une hausse des coûts de construction pour mesurer l'effet sur la marge.

M4 Vente en état futur et livraison

- Conduire la commercialisation jusqu'aux clés
- Contrat de réservation et information de l'acquéreur
- Vente en état futur d'achèvement et appels de fonds
- Modifications demandées par les acquéreurs en cours de travaux
- Livraison procès-verbaux et traitement des réserves
- Relations avec le syndic et mise en place de la copropriété
- Mise en situation : Une livraison est jouée avec un acquéreur qui conteste des prestations livrées et demande une retenue sur le solde.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 849 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr