



La FEDERATION DES PROMOTEURS IMMOBILIERS et ESPI ENTREPRISES

s'associent pour vous proposer un Cycle de formation au métier de promoteur immobilier.

Ce cycle de formation constitue un accélérateur de talents pour toutes celles et ceux qui sont amenés à prendre la responsabilité d'opérations immobilières. Il forme aux compétences clés et aux responsabilités du métier de promoteur immobilier. Il apporte les outils d'analyse pour identifier et maîtriser les risques de la promotion immobilière et reconnaître ses opportunités.

D'une durée de 14 jours répartis sur 3 à 4 mois, le cycle est composé de 9 modules qui font vivre le métier de promoteur au travers des différentes étapes d'une opération immobilière depuis la prospection foncière jusqu'à la livraison en traitant tous les aspects réglementaires, techniques, administratifs, financiers et commerciaux inhérents à une opération immobilière.

Les sessions se déroulent sous forme d'apports théoriques et de mises en situation. Elles sont animées par des enseignants professionnels en exercice dans chacun de ces domaines, rompus à la pédagogie et toujours en veille de l'évolution du marché de la promotion immobilière.

Des sessions sont proposées à Paris et dans plusieurs grandes villes françaises.

MODALITES D'INSCRIPTION AU CYCLE DE FORMATION

Le cycle s'adresse à tout collaborateur salarié d'une société de promotion immobilière pour lequel la formation est en lien avec un poste existant ou à venir (recrutement ou mobilité interne), collaborateurs en charge d'opérations de promotion immobilière, développeurs fonciers, responsables de programmes

DOSSIER D'INSCRIPTION

à télécharger sur le site
ESPI ENTREPRISES www.espi.asso.fr
rubrique ESPI Entreprises - salariés

Possibilité de prise en charge
par AGEFOS-PME
(voir modalités sur le site
ESPI Entreprises)



CONTACTS

FPI : Juliette HAMELIN

Responsable Emploi Formation à la Fédération
des promoteurs immobiliers
Tél. : **01 47 05 44 36**
Mail : j.hamelin@fpifrance.fr

ESPI Entreprises : Celine DEYTIEUX

Responsable administrative et commerciale
Tél. : **01 45 67 47 33**
Mail : celine.deytieux@espi.asso.fr



20-22 rue du Théâtre
75015 Paris
Tél : 01 45 67 47 33
Fax : 01 45 73 19 85
espi.entreprises@espi.asso.fr

Organisme de formation enregistré
sous le n°11753554875



CYCLE DE FORMATION AU METIER DE PROMOTEUR IMMOBILIER



EN PARTENARIAT
AVEC LA FÉDÉRATION
DES PROMOTEURS
IMMOBILIERS



■ MODULE 1

INTRODUCTION AU MÉTIER DE PROMOTEUR, DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

DURÉE : 1 JOUR

Objectifs : Bien comprendre le métier de promoteur, ses responsabilités, ses risques. Maîtriser les différentes phases d'une opération immobilière

- » La réalité du métier de promoteur : les risques, les facteurs clés de succès
- » Les différents métiers du promoteur
- » Les partenaires du promoteur
- » Les différentes étapes d'une opération immobilière

■ MODULE 2

LES PROCÉDURES DE L'URBANISME ET DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER

DURÉE : 1 JOUR

Objectifs : Maîtriser les principales procédures d'urbanisme utilisées pour le montage et la réalisation d'opérations immobilières

- » Historique de l'aménagement
- » Le certificat d'urbanisme
- » Le permis de construire : L'obtention du permis, les recours, les pièges à éviter
- » Le lotissement, la Zone d'Aménagement Concerté
- » Le financement de l'aménagement
- » L'archéologie préventive

■ MODULE 3

PROSPECTION FONCIÈRE

DURÉE : 2 JOURS

Objectifs : Organiser sa prospection foncière et déterminer la valeur des terrains en fonction de leurs caractéristiques et des contraintes d'urbanisme

- » La prospection foncière
- » Les critères d'évaluation des terrains
- » La détermination du prix du terrain
- » L'offre d'achat



■ MODULE 4

MONTAGE FINANCIER D'UNE OPÉRATION

DURÉE : 1 JOUR

Objectifs : Comprendre et maîtriser les mécanismes financiers d'une opération immobilière

- » Le bilan prévisionnel de l'opération
- » Le cash flow de l'opération
- » Le pilotage des postes de dépenses et de recettes
- » Le recours au banquier
- » Le besoin en fonds propres
- » La garantie financière

■ MODULE 5

CADRE JURIDIQUE D'UNE OPÉRATION

DURÉE : 2 JOURS

Objectifs : Appréhender le cadre juridique et les divers contrats de la promotion immobilière

- » Le contrat de promotion immobilière
- » La Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA)
- » Les assurances de la construction et les garanties
- » Le support juridique adapté à l'opération immobilière
- » Les contrats adaptés à l'opération immobilière

■ MODULE 6

FINANCEMENT DES OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

DURÉE : 1 JOUR

Objectifs : Connaître les modalités du financement d'une opération de promotion immobilière

- » Les divers acteurs du marché du financement
- » La constitution du dossier à fournir à l'établissement prêteur
- » Les divers concours bancaires et leur tarification
- » Les critères d'analyse du prêteur relatifs à l'opération
- » Les critères relatifs à la structure de promotion
- » La fiscalité appliquée à l'opération immobilière

■ MODULE 7

MONTAGE ET SUIVI TECHNIQUE D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE. CONSULTATION DES ENTREPRISES ET APPELS D'OFFRES. SUIVI DES TRAVAUX

DURÉE : 2 JOURS

Objectifs : Acquérir les connaissances techniques nécessaires en matière de construction des bâtiments et les connaissances nécessaires à la passation des marchés de travaux

- » Technologie des bâtiments
- » Les différents ouvrages
- » Les réglementations techniques
- » Typologie et processus des appels d'offres
- » Contrôle et réception des travaux

■ MODULE 8

PROGRAMMATION, CONCEPTION ET COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME DE LOGEMENTS NEUFS

DURÉE : 2 JOURS

Objectifs : Comprendre et intégrer les besoins des clients dans la programmation et la conception de l'opération. Maîtriser les dispositifs fiscaux d'acquisition. Elaborer son plan de commercialisation

- » Les motivations et le processus d'achat d'un logement
- » L'étude de faisabilité d'un programme de logements
- » La définition et la conception d'un programme de logements
- » L'aménagement de la zone de vente et les outils de vente
- » La communication et la publicité immobilières
- » Les relations avec la clientèle
- » La commercialisation des logements en période difficile

■ MODULE 9

LES AUTRES MARCHÉS DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE.

DURÉE : 2 JOURS

Objectifs : Appréhender les autres marchés de la promotion immobilière

- » La vente de logements neufs à des bailleurs sociaux
- » La rénovation ou réhabilitation d'immeubles
- » Les résidences gérées : résidences de tourisme et résidences avec services

**Cycle de formation au métier de promoteur
Promotion 13 - janvier 2017/mai 2017 - Paris
PLANNING PREVISIONNEL**

MODULE	INTITULE	PROGRAMMATION (PARIS)
1	Introduction au métier de promoteur. Déroulement op.immobilière	10 janvier 2017
2	Procédures de l'urbanisme et de l'aménagement foncier	11 janvier 2017
3	Prospection foncière	1er et 2 février 2017
4	Montage financier d'une opération	21 février 2017
5	Cadre juridique d'une opération immobilière	22 et 23 février 2017
6	Financement des opérations de promotion immobilière	22 mars 2017
7	Montage et suivi technique d'une opération immobilière	23 et 24 mars 2017
8	Programmation, conception commercialisation	25 et 26 avril 2017
9	Le logement social	17 et 18 mai 2017
	Réhabilitation	
	Résidences gérées	