Projets immobiliers

Montage d'opérations immobilières

2 jours (14h00) | 4,6/5 | IMMO-8973046 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 865 € ht

Formations › Immobilier › Projets immobiliers

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Analyser les caractéristiques d'un terrain pour en valider l'acquisition
- Définir son intervention juridique, technique, financière et pratique, en cohérence par rapport à ses partenaires
- Organiser les étapes du montage de projets immobiliers, de la définition du programme à la réception de l'ouvrage et à sa commercialisation

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Être confronté aux opérations immobilières

Public concerné

- Maîtres d'ouvrage publics et privés et maîtres d'œuvre
- Promoteurs immobiliers et chargés d'opérations
- Toute personne impliquée dans le montage d'opérations immobilières et souhaitant les appréhender dans leur globalité

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Se poser les bonnes questions avant d'acheter un terrain

Introduction au montage d'opérations

- La notion d'opération immobilière et les notions voisines
- Les différentes opérations immobilières
- Les acteurs

Identifier un terrain et apprécier sa potentialité économique

- Le foncier
- Les potentialités socio-économiques du foncier identifié

Analyser les contraintes juridiques

- L'audit de la situation foncière du terrain et de son état d'occupation
- L'audit de la situation du terrain au regard du droit de l'urbanisme et de l'environnement

Intégrer la faisabilité technique et le préprogramme

- Le choix du programmiste et la définition du programme
- L'objectif de l'étude de faisabilité

Calculer le prix de revient de l'opération et le bilan de faisabilité

- Le coût du terrain
- Les participations financières des constructeurs
- Les frais d'études, les coûts techniques et les frais divers

Concrétiser le projet

Maîtriser les étapes, de l'offre à la promesse de vente

- L'offre et les avant-contrats
- Les conditions suspensives
- Les clauses spécifiques à intégrer en matière d'urbanisme

Mettre en place une maîtrise d'œuvre

- Le régime juridique applicable aux marchés de maîtrise d'œuvre
- Les aspects financiers
- Le compte-rendu des missions du maître d'œuvre

Demander les autorisations administratives nécessaires

- Le permis de construire, le permis de démolir et les autorisations annexes

Faire la levée des conditions suspensives et la conclusion de la vente

- La promesse unilatérale de vente

- Les effets de la promesse de vente valant vente
- Le régime de la promesse de vente ne valant pas vente

Réaliser le projet et sa commercialisation

Choisir le financement du projet, les assurances et les garanties

Traiter les contraintes juridiques non éliminées

- Le financement
- Les assurances de la construction et les garanties

Exercice d'application : analyse commentée et illustrations jurisprudentielles

Articuler le choix des intervenants et des entreprises

- Les divers assistants à la maîtrise d'ouvrage
- Les entreprises

Procéder aux travaux

- La préparation du chantier
- L'exécution, la réception des travaux et la fin de l'opération

Commercialiser le projet

- Les modalités juridiques de commercialisation du projet
- La commercialisation opérationnelle

Test de connaissances : quizz sur les différentes étapes et aspects du montage d'opérations immobilières

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.