



Aspects juridiques des montages d'opérations

Formation présentielle

Durée : 14 heures

PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. Les différents montages envisageables

- ▶ Les contraintes des ESH
- ▶ Maîtrise d'ouvrage directe
- ▶ Les mandataires
- ▶ La conception réalisation
- ▶ La VEFA
- ▶ Le cadre réglementaire
- ▶ Le contrat de réservation
- ▶ Le contrat de VEFA
- ▶ Les points de vigilance et les principales clauses à insérer dans les contrats
- ▶ L'usufruit social
- ▶ Fonctionnement
- ▶ Points de vigilance

2. Les contrats de maîtrise du foncier

- ▶ Principales clauses et utilisation des différents contrats
- ▶ L'acquisition
- ▶ Le bail à construction
- ▶ Le BRILO
- ▶ Le bail réel solidaire
- ▶ Les avant-contrats, nature et conditions suspensives

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Identifier les différents montages possibles.
- ▶ Choisir le montage le plus adapté en fonction de ses contraintes, de ses objectifs tout en limitant ses risques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.



Aspects juridiques des montages d'opérations

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

3. Le contenu des marchés

- ▶ Marchés de maîtrise d'œuvre
- ▶ Marchés de travaux
- ▶ Principales clauses
- ▶ Comment les rédiger ?

4. L'organisation des ensembles immobiliers

- ▶ Prévoir dès l'origine le montage le plus adapté
- ▶ Division foncière
- ▶ Copropriété
- ▶ Division en volumes

5. Les aspects financiers du montage d'opération

- ▶ La prise en compte de l'aspect financier : le bilan d'opération

PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement
immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03