

## **Droit de la promotion**

---

### **Droit de la promotion et des sociétés immobilières**

Code Bédéo : **DRM104**

Code RNCP :

### **Planning**

<b>Période</b>	<b>Modalité</b>
Information Indisponible - Information Indisponible	"Formation en présentiel"

### **CONDITIONS D'ACCES / PRÉREQUIS**

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne qui exerce ou est appelée à exercer une activité professionnelle immobilière (notamment une activité de promotion immobilière) ou une activité juridique en lien avec l'immobilier (avocat, juriste d'entreprise...), et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en droit de la promotion immobilière,
- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en immobilier, en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale, sont utiles.

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

Comprendre les différentes phases et les différents aspects d'une opération de promotion immobilière, que le promoteur agisse en tant que maître d'ouvrage-vendeur ou en tant que prestataire du maître d'ouvrage. Connaître les différents contrats liant le promoteur aux acquéreurs (vente en l'état futur d'achèvement, vente d'immeuble à rénover...) ou au maître d'ouvrage (contrat de délégation de maîtrise d'ouvrage, contrat de promotion immobilière...).

### **COMPÉTENCES VISÉES**

Monter et réaliser des opérations de promotion immobilière.

### **Contenu de la formation**

#### **PARTIE I - L'OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE**

- **Présentation générale de l'opération de promotion immobilière**

- Notion de promotion immobilière: construire pour autrui
- Le promoteur maître d'ouvrage et vendeur
- Le promoteur prestataire du maître d'ouvrage: contrat de délégation de maîtrise d'ouvrage (MOD), contrats spéciaux de délégation de la maîtrise d'ouvrage (généralités), contrat d'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO)
- Déroulé schématique d'une opération de promotion (promoteur maître d'ouvrage)
- **La structure support de l'opération de promotion**
  - • L'intérêt d'une structure support
  - • La société civile de construction vente (SCCV)
  - • Autres sociétés de construction
- **La maîtrise foncière dans l'opération de promotion**
  - Type de bien : construction sur un terrain ou dans un volume
  - Type de droit sur le bien : droit de propriété ou droit réel de jouissance
  - Acquisition du terrain à bâtir : processus d'acquisition, clauses spécifiques
- **Opération de promotion et contraintes administratives**
  - La réglementation d'urbanisme : panorama général, règles importantes pour le promoteur, stabilisation par le certificat d'urbanisme
  - Le permis de construire (PC) : obtention, caractère définitif, validité, modification et transfert
- **Opération de promotion et contraintes du voisinage**
  - Gestion des relations juridiques de voisinage : bornage, mitoyenneté, servitudes
  - Prévention des troubles anormaux de voisinage

## **PARTIE II - LES CONTRATS SPÉCIAUX DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE**

- **Le promoteur maître d'ouvrage : les contrats spéciaux de vente**
  - Le contrat de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
  - Le contrat de vente d'immeuble à rénover (VIR)
  - Les autres contrats de vente d'immeuble à construire
  - Le contrat de location-accession
- **Le promoteur prestataire du maître d'ouvrage : les contrats spéciaux de délégation**
  - Le contrat de promotion immobilière (CPI)
  - Le contrat de construction de maison individuelle (CCMI)

### **Modalités de validation et d'évaluation**

**Examen final:** Examen final portant sur l'ensemble des connaissances et des savoirs de l'enseignement

### **Accompagnement et suivi à Compléter:**

[{"id":"EX","libelle":"Examen final","description":"Examen final portant sur l'ensemble des connaissances et des savoirs de l'enseignement"}]

### **Parcours**

### **Cette UE est constitutive des diplômes suivants:**

[{"code":"CPN9700A","code\_suivi":766,"date\_debut\_validite":"2021-10-15","date\_fin\_validite":"9999-08-31","affichable":true}]

**ECTS: 6**

Volume Horaire	Financement individuel hors tiers financeur et CPF	Tarif de référence (Employeur)
45 heures	480.00	1200.00

### Infos Pratiques

Durée	Modalité	Période	Date de début des cours	Date de fin des cours
45 heures	"Formation en présentiel"	Second semestre	Information Indisponible	Information Indisponible

Dernière mise à jour: 10/06/2024 15:58:40