

Les fondamentaux du montage immobilier

Identifier chaque étape pour mener à bien son projet

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 695 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 06/10/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Tout projet immobilier implique la connaissance de l'environnement d'une opération immobilière : les intervenants, les étapes principales, les contraintes juridiques... Il convient également de maîtriser les principales étapes du montage d'opération avant de commencer un projet.

Objectifs

- Définir les étapes du montage d'opérations immobilières
- Identifier l'ensemble des contraintes juridiques
- Examiner la réglementation applicable aux acquisitions foncières

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

Compétences acquises

Participer au montage d'une opération immobilière

À qui s'adresse cette formation ?

- Assistants et employés d'une société de promotion immobilière, de construction ou d'un cabinet d'architecture
- Promoteurs et architectes

Prérequis

Être confronté aux opérations immobilières dans sa pratique

Programme

1 Pendant votre formation

Les fondamentaux du montage immobilier

Appréhender la corrélation entre un foncier donné et une faisabilité

- Les principaux intervenants et leurs interactions
 - le vendeur, l'acquéreur et leurs rapports de propriété
 - le promoteur / le maître d'ouvrage
 - les rapports du maître d'ouvrage avec la maîtrise d'œuvre et les bureaux d'études techniques
- Les notions de biens immobiliers, de foncier, et leur environnement
 - l'identification des biens immobiliers
 - la contenance et les limites des biens immobiliers
 - les modes de transformation du foncier
 - les contraintes foncières
- L'environnement réglementaire du bien
 - Les règles du droit de l'urbanisme
 - Le certificat d'urbanisme
- Les autres contraintes
 - la réglementation de l'environnement
 - les diagnostics
 - l'archéologie préventive

Analyser les mécanismes de maîtrise foncière et de concrétisation de la faisabilité

- Les règles générales du droit des contrats et du droit de la vente
- Les règles spécifiques de la vente immobilière
 - les avant-contrats de vente immobilière
 - les conditions suspensives

Analyser les mécanismes de concrétisation de la faisabilité

- Le cadre général de l'opération immobilière
 - les intervenants et leurs objectifs
 - le dépôt de pièces
 - la temporalité prévisionnelle du montage
- Les règles d'urbanisme
 - les autorisations d'urbanisme (du dépôt à l'obtention de l'Autorisation du Droit des Sols)
 - le contentieux des autorisations d'urbanisme
 - la fiscalité de l'urbanisme et de la construction
- Le montage technique d'une opération immobilière
 - le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)
 - l'appel d'offres et les marchés travaux
- La dommages-ouvrage et les autres garanties (parfait achèvement, biennale, décennale)
- Le financement de l'opération
 - la commercialisation du programme
 - le financement de l'opération

Maîtriser les étapes de la réalisation du projet

- L'accès à la propriété du foncier et la vente d'immeubles à construire
 - le rappel des étapes depuis la promesse de vente
 - la position et les missions du maître d'ouvrage
- La création juridique de l'immeuble à construire : l'acte de dépôt de pièces
- Les modes de vente d'immeubles à construire
- Les modes d'administration d'immeubles (copropriété, lotissement)
- Les modes de vente d'immeubles à construire
 - la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
 - la vente d'immeuble à terme
 - le suivi de la commercialisation
- Le secteur libre et le secteur protégé
- Les appels de fonds, l'exécution du chantier, et la VEFA

Comprendre les notions de réception, de livraison, de parfait achèvement

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Pierre-Jean MARCELLIN

A venir

Anaïs FAUGLAS

Avocat associée, TEMELIO
AVOCATS AARPI

Modalités 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 :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.

Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026 (2 jours / 14 heures)

À distance

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026

À distance

- 19 novembre 2026 9h00 – 17h30
- 20 novembre 2026 9h00 – 17h30