

Montage d'opérations immobilières

Mettre en œuvre le projet de la formalisation à son exécution

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 825 € HT par personne (TVA en vigueur) **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 11/10/2026.

Les opérations immobilières impliquent la mise en œuvre de nombreux acteurs juridiques, administratifs et financiers qui relèvent de domaines de compétences particulièrement étendus, allant de la fiscalité immobilière aux missions d'organisation de pilotage et de coordination des chantiers.

Cette formation est animée par Aldo Sevino, auteur de l'ouvrage *Montage d'opérations immobilières* paru aux Editions EFE. Cet ouvrage est inclus dans la documentation de la formation.

Objectifs

- 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

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Mener chaque phase d'une opération immobilière

À qui s'adresse cette formation ?

- 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

Prérequis

Être confronté aux opérations immobilières

Programme

1 Pendant votre formation

Montage d'opérations immobilières

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

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

Aldo SEVINO

Avocat Associé, ALDO SEVINO

Eric ABEL-COINDOZ

VITTON AMO SARL

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 :

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.

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

Détails de la session

Du 16 décembre 2027 au 17 décembre 2027 (2 jours / 14 heures)

Le Mans

Du 16 décembre 2027 au 17 décembre 2027

Le Mans

- 16 décembre 2027 9h00 – 17h30
- 17 décembre 2027 9h00 – 17h30