



L'Ingénierie du Montage Immobilier Architecture Juridique, Financière et Technique

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/lingenierie-du-montage-immobilier-architecture-juridique-financiere-et-technique>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
INF738

 CATÉGORIE
**Ingénierie Structurale,
Calcul et
Dimensionnement**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser les étapes clés d'une opération de promotion immobilière de la prospection à la livraison
- ✓ Savoir interpréter les règles d'urbanisme pour valider la constructibilité d'un terrain
- ✓ Établir et piloter un bilan financier d'opération pour garantir la rentabilité du projet
- ✓ Sécuriser juridiquement le montage de l'opération par le choix des contrats et garanties adaptés
- ✓ Coordonner l'ensemble des intervenants techniques, juridiques et financiers d'un programme immobilier
- ✓ Gérer le processus spécifique de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- ✓ Anticiper et gérer les risques liés aux recours administratifs et aux aléas de chantier
- ✓ Assurer la conformité finale de l'ouvrage au regard des engagements contractuels et réglementaires

POUR QUI ?

- ✓ Promoteurs immobiliers et directeurs de programmes souhaitant structurer leurs méthodes
- ✓ Responsables de développement foncier en recherche de perfectionnement opérationnel
- ✓ Cadres de collectivités locales et services d'urbanisme interagissant avec les promoteurs
- ✓ Investisseurs immobiliers désirant comprendre les mécanismes de la création de valeur
- ✓ Architectes, ingénieurs et techniciens souhaitant élargir leur champ de compétence au montage
- ✓ Professionnels de l'immobilier en reconversion vers les métiers de la promotion
- ✓ Juristes et experts-comptables spécialisés dans le secteur de la construction
- ✓ Agents immobiliers souhaitant s'orienter vers la commercialisation de programmes neufs

Afrique Formation



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de la promotion immobilière et cadre juridique

- Définition des acteurs du montage d'opération : maître d'ouvrage, maître d'œuvre et prestataires
- Analyse du cadre législatif selon le Code de la Construction et de l'Habitation (CCH)
- Étude des différentes formes juridiques de portage : SCCV, SCI et SAS de promotion

2 / Prospection foncière et faisabilité de l'opération

- Méthodes de recherche foncière et analyse du potentiel constructible d'une parcelle
- Maîtrise du terrain : de la lettre d'intention (LOI) à la promesse de vente synallagmatique
- Étude de faisabilité technique, environnementale et administrative du projet

3 / Urbanisme réglementaire et Permis de Construire

- Analyse approfondie du Plan Local d'Urbanisme (PLU) et des servitudes d'utilité publique
- Procédure de dépôt et d'instruction de la demande de Permis de Construire (PC)
- Gestion des recours des tiers et obtention du certificat de non-recours ou de non-retrait

4 / Montage financier et Bilan d'opération

- Établissement du Bilan Prévisionnel d'Opération (BOP) : coûts directs et frais annexes
- Calcul de la marge promoteur et analyse du point mort de l'opération
- Structuration du plan de financement : fonds propres, crédits bancaires et pré-commercialisation

5 / Garanties bancaires et assurances construction

- Mise en place de la Garantie Financière d'Achèvement (GFA) extrinsèque ou intrinsèque
- Souscription aux assurances obligatoires : Dommages-Ouvrage (DO) et Responsabilité Civile Décennale
- Gestion des garanties de paiement des entreprises de travaux et cautionnements

6 / Conception technique et maîtrise d'œuvre

- Management de l'équipe de conception : architecte, bureaux d'études techniques (BET) et économiste
- Optimisation des choix constructifs et respect des réglementations thermiques et environnementales (RE2020)
- Pilotage des phases de conception : de l'Esquisse (ESQ) au Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

7 / Passation des marchés de travaux

- Stratégie d'allotissement : entreprise générale versus corps d'états séparés
- Analyse des offres, négociation technique et financière, et signature des marchés de travaux
- Établissement du planning contractuel et gestion de la période de préparation de chantier

8 / Commercialisation et Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA)

- Élaboration de la stratégie marketing et mise en place des outils de vente (bulle de vente, digital)
- Rédaction du contrat de réservation et suivi du processus de vente notariée
- Gestion des appels de fonds selon l'avancement des travaux conformément au CCH

9 / Suivi de chantier et gestion de la construction

- Pilotage de la Direction de l'Exécution des Travaux (DET) et ordonnancement (OPC)
- Contrôle des situations de travaux et gestion des modifications acquéreurs (TMA)
- Suivi de la conformité administrative et technique durant toute la phase de réalisation

10 / Livraison, réception et service après-vente

- Organisation des opérations préalables à la réception (OPR) et levée des réserves
- Procédure de livraison aux acquéreurs et transfert de la garde de l'ouvrage au syndic
- Mise en œuvre des garanties légales : parfait achèvement, bon fonctionnement et décennale

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 07 au 11 Sep. 2026

 Présentiel -

 02 au 06 Nov. 2026

 Présentiel -

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@afrique-formation.com

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>