

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC114A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, collaborateurs débutants, assistants et tout professionnel du droit immobilier

NIVEAU

 Initiation

DURÉE

 0.5 jour(s) (3,5 heures)

PRÉREQUIS

Pas de prérequis exigé, mais des connaissances de base en droit de l'immobilier et en droit de l'urbanisme permettraient de suivre la formation avec plus d'aisance. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des

stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire

préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant.

Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence).

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Le montage d'opération en promotion immobilière

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Comprendre les différentes formes de promotion immobilière
- Appréhender le montage et les phases successives d'une opération de promotion

CONTENU

LES DIFFÉRENTES FORMES DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

- La promotion d'initiative
- La promotion d'exécution

LA TYPOLOGIE DES OPÉRATIONS DE PROMOTION

- Opérations de construction ou de rénovation
- Opérations civiles ou commerciales

LE MONTAGE STATUTAIRE DE L'OPÉRATION DE PROMOTION

- La société de promotion permanente
- La société support de l'opération
- La convention de gestion

LA COPROMOTION

- Outils juridiques
- Répartition des missions et des responsabilités

LE SÉQUENÇAGE DE L'OPÉRATION DE PROMOTION

- Les étapes de la phase préparatoire
- Les étapes de la phase de chantier