le cnam
Nouvelle-Aquitaine

Fiche récapitulative

DRM104 | Droit de la promotion et des sociétés immobilières

51
Total d'heures d'enseignement

6
Crédits ECTS

Date non définie
Début des cours prévu

Programme

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 maitre d'ouvrage : les contrats spéciaux de délégation

- Le contrat de promotion immobilière (CPI)

- Le contrat de construction de maison individuelle (CCMI)

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

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 :

Monter et réaliser des opérations de promotion immobilière.

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.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre

- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Épreuve écrite de mise en situation professionnelle de 3 à 4 heures. La validation de l'unité d'enseignement suppose l'obtention d'une note égale ou supérieure à 10/20.

Tarif

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formationopen_in_new ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Cette unité d'enseignement n'est valorisable que dans cette certification.

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités dcenseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite