
Programme de Formation

Spécificités juridiques des financements immobiliers et opérations de promotion immobilière

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Chargés d'affaires d'investisseurs immobiliers

Middle-officers

Toutes personnes intéressées par la structuration et la sécurisation des financements des opérations immobilières



Objectifs pédagogiques

Connaitre et maîtriser les principaux aspects du financement des professionnels de l'immobilier

Maîtriser les risques juridiques liés à ces opérations



Description

1. CARACTÉRISTIQUES DES « FINANCEMENTS STRUCTURÉS IMMOBILIERS » et des « OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE »

- Les différents types de financements immobiliers
- La vente d'un immeuble à construire
- Focus sur la « finance durable » appliquée à l'immobilier (« Green Loans » et « SLL »)

2. LES INTERVENANTS 2.1 Dans les financements structurés

- L'arrangeur
- L'agent du crédit et l'agent des sûretés mandataire
- L'agent des sûretés fiduciaire
- Le coordinateur vert
- Le participant vs le sous-participant
- Les conseils
- Dans les opérations de promotion immobilières
- Le maître d'ouvrage
- Le maître d'ouvrage délégué
- Le maître d'œuvre
- Le promoteur (le contrat de promotion immobilière et les SCCV)
- Les notaires
- Les participants et sous-participants
- L'acquéreur en VEFA
- Le locataire BEFA

3. LA STRUCTURATION DES FINANCEMENTS IMMOBILIERS 3.1. L'intérêt social



- Conséquences d'un acte non conforme à l'intérêt social
4. LES CONTRATS ET ENGAGEMENT DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE
- Le contrat de réservation
 - La Promesse de vente
 - La vente à terme
 - La vente en l'état futur d'achèvement
 - Les engagements par signature
 - La Garantie Financière d'Achèvement
 - La Garantie de Remboursement
 - La caution de paiement de marchés de travaux (art. 1799-1 du code civil)
 - Les garanties de paiement : cautionnement et garantie autonome
5. LES SURETES
- Les sûretés immobilières
 - La cession Dailly et la cession de créances civiles
 - Les autres sûretés
 - L'impact des procédures collectives

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de Prérequis.

Modalités pédagogiques

Formation interactive et pratique : présentation théorique, cas pratiques, quizz, analyses de bonnes pratiques

Moyens et supports pédagogiques

Remise du support pédagogique aux stagiaires

Modalités d'évaluation et de suivi

Un questionnaire préalable ainsi qu'une auto-évaluation d'entrée sont envoyés aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie

Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

Echange en fin de formation entre les participants et le formateur pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

Un questionnaire d'évaluation (auto-évaluation sortie de formation) est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation

Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Une attestation est délivrée à l'issue de la formation