

# SPÉCIFICITÉS JURIDIQUES DES FINANCEMENTS IMMOBILIERS ET OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE



## OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser les principaux aspects du financement des professionnels de l'immobilier
- Maîtriser les risques juridiques liés à ces opérations

## PUBLIC

- Chargés d'affaires bancaires intervenant dans le financement des professionnels de l'immobilier
- Chargés d'affaires d'investisseurs immobiliers,
- Chargés d'affaires promoteurs impliqués dans le financement des opérations,
- Juristes et middle-officers assistant ces chargés d'affaires bancaires,
- Toutes personnes intéressées par la structuration et la sécurisation des financements des opérations immobilières

## PRÉREQUIS

- Pas de prérequis

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

- Questionnaire préalable à la formation
- Auto-évaluation
- Feuille d'émargement
- Attestation délivrée à l'issue de la formation

## PROGRAMME

### I. CARACTÉRISTIQUES DES « FINANCEMENTS STRUCTURÉS IMMOBILIERS » ET DES « OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE »

- 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 »)

### II. LES INTERVENANTS

#### 2.1 Dans les financements structurés

- 2.1.1. L'arrangeur
- 2.1.2. L'agent du crédit et l'agent des sûretés mandataire
- 2.1.3. L'agent des sûretés fiduciaire
- 2.1.4. Le coordinateur vert
- 2.1.5. Le participant vs le sous-participant
- 2.1.6. Les conseils

#### 2.2. Dans les opérations de promotion immobilières

- 2.2.1. Le maître d'ouvrage
- 2.2.2. Le maître d'ouvrage délégué
- 2.2.3. Le maître d'œuvre
- 2.2.4. Le promoteur (le contrat de promotion immobilière et les SCCV)
- 2.2.5. Les notaires
- 2.2.6. Les participants et sous-participants
- 2.2.7. L'acquéreur en VEFA
- 2.2.8. Le locataire BEFA

### III. LA STRUCTURATION DES FINANCEMENTS IMMOBILIERS

- 3.1. L'intérêt social
- 3.2. Conséquences d'un acte non conforme à l'intérêt social

### VI. LES CONTRATS ET ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE

- 4.1. Le contrat de réservation
- 4.2. La Promesse de vente
- 4.3 La vente à terme
- 4.4. La vente en l'état futur d'achèvement
- 4.5. Les engagements par signature
  - 4.5.1. La Garantie Financière d'Achèvement
  - 4.5.2. La Garantie de Remboursement

Formation d'une journée  
DURÉE: 7h 9h00-17h00

## MÉTHODES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Formation interactive et pratique : présentation théorique, cas pratiques, quiz
- Remise des supports de formation

Nombre de participants limité à 15

LIEU : 18, rue La Fayette 75009 Paris

TARIF : 1100 € HT (1320 € TTC)

INSCRIPTION sur [rb-formation.fr](http://rb-formation.fr)

## CONTACT

Caroline Breton :  
[formation@revue-banque.fr](mailto:formation@revue-banque.fr)  
Tél. : 01 48 00 54 04

- 4.5.3. La caution de paiement de marchés de travaux (art. 1799-1 du code civil)
- 4.5.4. Les garanties de paiement : cautionnement et garantie autonome

## V. LES SÛRETÉS

- 5.1. Les sûretés immobilières
- 5.2 La cession Dailly et la cession de créances civiles
- 5.3 Les autres sûretés
- 5.4 L'impact des procédures collectives

## FORMATRICE

**Marie-France Virlouvét** est  
Senior Legal Counsel chez  
Crédit Agricole CIB.

