

CYCLE DU MONTAGE À LA NÉGOCIATION D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

Méthodes, outils et étapes clés

4 JOURS, 28 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : CY11

Objectifs de la formation

- Maîtriser les étapes clés du montage d'une opération immobilière de logement
- Identifier toutes les mesures à adopter pour minimiser les risques de conflits en intégrant les avancées réglementaires les plus récentes notamment la loi ALUR
- Savoir organiser et améliorer une recherche foncière active
- Améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires
- Maîtriser la sécurisation juridique des acquisitions et la fiscalité

Animée par

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Promoteurs immobiliers ; Bailleurs sociaux ; Gestionnaires de bien ou de patrimoine immobilier ; Juristes ; Maîtres d'ouvrage AMO ; Maîtres d'oeuvre et AMO

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car

Module 1

Montages d'opérations immobilières

- Paris, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse / 2 jours (14 heures)
- [Voir le détail de cette formation](#)

Module 2

Techniques de prospection et de négociations foncières

- Paris, Lyon / 2 jours (14 heures)
- [Voir le détail de cette formation](#)

considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos cycles sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les cycles sont déroulés en présentiel ou en classe virtuelle et étayés, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage