

# DRM104 - Droit de la promotion et des sociétés immobilières

## Présentation

### 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.

### Objectifs pédagogiques

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.

## Programme

### Contenu

#### 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

Mis à jour le 06-12-2021



**Code : DRM104**

Unité d'enseignement de type cours

6 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **50 heures**

**Responsabilité nationale :**  
EPN14 - Droit et immobilier / 1

**Contact national :**

ICH

2 rue Conté

75003 Paris

01 40 27 25 79

Sylvie Molina

[sylvie.molina@lecnam.net](mailto:sylvie.molina@lecnam.net)

## 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 maître d'ouvrage : les contrats spéciaux de délégation**
  - Le contrat de promotion immobilière (CPI)
  - Le contrat de construction de maison individuelle (CCMI)

### Modalités de validation

- Examen final

### Description des 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.