



## **DESCRIPTION ET CARACTÉRISTIQUES DU MODULE**

---

<b>Référence :</b>	Module 18
<b>Intitulé :</b>	Promotion
<b>Professeur :</b>	Mélanie Uldry
<b>Durée :</b>	18 heures
<b>Crédit ECTS :</b>	2 crédits ECTS
<b>Année :</b>	2 <sup>e</sup> année du Master
<b>Semestre :</b>	Semestre 2 (printemps)
<b>Prérequis :</b>	Droits réels immobiliers Politique du logement Approche pratique et notariale de la transaction immobilière

### **Présentation :**

Enseigné en fin de cycle de l’Institut, ce cours esquisse la mise en œuvre concrète des prestations d’un promoteur immobilier.

La première partie du cours aborde les notions de base nécessaires au métier de promoteur immobilier. Sont ensuite parcourues les différentes problématiques rencontrées lors du montage d’une opération immobilière, de l’étude de faisabilité à la maîtrise foncière en passant par la structuration juridique et le montage financier.

La suite du cours passe en revue les différentes étapes de développement d’un projet immobilier :

- Démarches foncières ;
- Préparation et dépôt de l’autorisation de construire (choix des mandataires, définition du programme, dépôt de l’autorisation de construire, etc.) ;
- Modes d’organisation contractuelle ;
- Études financières détaillées ;
- Commercialisation ;
- Livraison et bouclage.

Des cas pratiques viennent expliciter les thématiques essentielles.

### **Objectifs pédagogiques :**

Compréhension des opportunités et des risques, ainsi que des différentes étapes nécessaires au développement d’un projet immobilier et à sa réalisation concrète.



## Institut d'études immobilières - IEI

### Résultats d'enseignement attendus :

Connaître l'ensemble des contraintes et des influences économiques, légales, politiques, financières, techniques et commerciales liées au développement d'un projet immobilier.

Appréhender le caractère généraliste des prestations d'un promoteur immobilier.

### Format de l'examen :

Examen écrit de 4 heures

### Plan de cours :

#### Chapitre 1. Introduction

- 1.1 Définition
- 1.2 Association des Promoteurs-Constructeurs genevois
- 1.3 Étapes d'un projet
- 1.4 Le marché immobilier
- 1.5 Notions de base
  - 1.5.1 Immeubles
  - 1.5.2 Zones de construction
  - 1.5.3 Surfaces
  - 1.5.4 Densité

#### Chapitre 2. Montage d'une opération

- 2.1 Étude de faisabilité
  - 2.1.1 Valeur locative future
  - 2.1.2 Incidence foncière
  - 2.1.3 Terrains situés en ZD
- 2.2 Constitution juridique du groupe de promotion
  - 2.2.1 Société simple
  - 2.2.2 Société anonyme (SA)
  - 2.2.3 Société Immobilière (SI)
  - 2.2.4 Société à responsabilité limitée (Sàrl)
  - 2.2.5 Société coopérative
  - 2.2.6 Fondation
  - 2.2.7 Société en commandite de placements collectifs (SCPC)
  - 2.2.8 Société en nom collectif
- 2.3 Montage financier
- 2.4 Maîtrise foncière
  - 2.4.1 Acte de vente et d'achat
  - 2.4.2 Promesse de vente et d'achat
  - 2.4.3 Pacte d'emption
  - 2.4.4 Pacte de préemption
  - 2.4.5 Droit de superficie



**Chapitre 3. Développement**

- 3.1 Démarches foncières
  - 3.1.1 Remaniement parcellaire
  - 3.1.2 Servitudes
- 3.2 Préparation et dépôt de l'autorisation de construire
  - 3.2.1 Choix des mandataires (recherche de partis)
  - 3.2.2 Mandataires et spécialistes
  - 3.2.3 Définition du programme de construction
  - 3.2.4 Dépose de l'autorisation de construire
- 3.3 Modes d'organisation contractuelle
  - 3.3.1 Les contrats d'entreprises générale ou totale
  - 3.3.2 Prix de l'ouvrage
  - 3.3.3 Gestion des modifications du contrat
- 3.4 Études financières détaillées

**Chapitre 4. Plan financier**

- 4.1 Prix de revient
  - 4.1.1 Terrain
  - 4.1.2 Construction
  - 4.1.3 Aménagements extérieurs
  - 4.1.4 Taxes
  - 4.1.5 Frais financiers
  - 4.1.6 Honoraires de promotion
  - 4.1.7 Honoraires de mise en valeur
  - 4.1.8 Imprévus
  - 4.1.9 Coût total
- 4.2 Marge de promotion (pour les immeubles locatifs)
- 4.3 Financement (pour les immeubles locatifs)
- 4.4 Exploitation (pour les immeubles locatifs)
  - 4.4.1 État locatif
  - 4.4.2 Subvention
  - 4.4.3 Rendement brut
  - 4.4.4 Intérêts et charges
  - 4.4.5 Rendement net
  - 4.4.6 Amortissements
  - 4.4.7 Disponible
- 4.5 Marge de promotion (pour les immeubles PPE)
- 4.6 Données comparatives
- 4.7 Plan d'investissement



**Chapitre 5. Commercialisation**

5.1 Modes de commercialisation

5.1.1 Vente de l'objet terminé

5.1.2 Vente sur plans

5.1.3 Incidence financière

**Chapitre 6. Fiscalité**

**Chapitre 7. Livraison et bouclement de l'opération**

7.1 Livraison(s)

7.2 Démarches foncières

7.3 Démarches administratives

7.4 Démarches financières