

Table

(les chiffres renvoient aux numéros de page)

PARTIE I PANORAMA DES MONTAGES D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

CHAPITRE 1

LA NOTION DE MONTAGE D'OPÉRATION IMMOBILIÈRE 10

I. LA DÉFINITION DU MONTAGE D'OPÉRATION IMMOBILIÈRE 12

1. L'objectif du montage immobilier: la construction et la commercialisation d'un immeuble 12

1.1. À quel moment une opération immobilière nécessite-t-elle un « montage » ? 12

1.2. La complexité au cœur de la notion de montage d'opération immobilière 13

2. La spécificité du montage immobilier: l'intervention d'un opérateur immobilier 14

II. LES TYPES D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES 15

1. Construire pour soi 15

1.1. Les besoins à satisfaire doivent être définis par le maître de l'ouvrage 16

1.2. L'intervention d'un maître d'œuvre 21

1.3. L'intervention d'une ou plusieurs entreprises de travaux 23

1.4. L'intervention limitée de l'opérateur immobilier 25

2. Construire pour autrui 25

2.1. Le contrat de promotion immobilière 25

2.2. Les sociétés de construction 28

2.3. Distinguer le contrat de promotion immobilière et le contrat de contractant général 30

3. Construire pour vendre 31

3.1. Les différents contrats de vente d'immeuble à construire 31

3.2. Principales obligations des parties au contrat de vente d'immeuble à construire 32

III. LES PRODUITS IMMOBILIERS 32

1. Le logement 32

1.1. Classement par construction 32

1.2. Classement par financement (secteur libre/secteur social) 33

1.3. Classement par types de logements 33

2. L'immobilier commercial	34
2.1. Les biens concernés	34
2.2. Les acteurs de l'immobilier commercial	34

CHAPITRE 2

HISTOIRE RÉCENTE ET CYCLES DE L'IMMOBILIER EN FRANCE

I. HISTOIRE DE L'IMMOBILIER EN FRANCE	37
1. 1850-1945	37
2. 1945 à nos jours	37
II. LES CYCLES DE L'IMMOBILIER EN FRANCE	38
1. Les statistiques de l'immobilier	38
1.1. Le logement	39
1.2. L'immobilier d'entreprise	39
2. Les cycles de l'immobilier français	40
2.1. Le logement	40
2.2. L'immobilier de bureaux	41

CHAPITRE 3

LES ACTEURS ET LES PRINCIPALES ÉTAPES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

I. LES ACTEURS D'UN MONTAGE D'OPÉRATION IMMOBILIÈRE	44
1. Les opérateurs immobiliers <i>stricto sensu</i>	44
1.1. L'aménageur	44
1.2. Le promoteur – le vendeur d'immeuble à construire	46
1.3. Le contractant général	49
1.4. L'assistant à maîtrise d'ouvrage (AMO) et le maître d'ouvrage délégué (MOD)	51
2. Les constructeurs	51
2.1. Le programmeur, le maître d'œuvre et les bureaux d'études	52
2.2. Les entreprises de travaux	53
3. Le client final	54
3.1. Le client utilisateur	54
3.2. Le client investisseur	54
3.3. La propriété et les modes de détention	55
4. Les financeurs	59
4.1. Les établissements de crédit	59
4.2. Les nouveaux acteurs du financement	60

5. Les autres professionnels de l'immobilier	61
5.1. Les marchands de biens ou « acheteurs-revendeurs » d'immeubles	61
5.2. Les « managers » de l'immobilier	61
5.3. Le notaire et l'avocat spécialisé en droit immobilier	62
5.4. Les acteurs du secteur public	62
5.5. Les agents immobiliers	63
5.6. Les géomètres-experts	64
5.7. Les diagnostiqueurs immobiliers	65
5.8. Les experts en évaluation immobilière	66
II. LES PRINCIPALES ÉTAPES D'UN MONTAGE D'OPÉRATION IMMOBILIÈRE	67
1. Les étapes d'un montage d'opération immobilière	67
2. Le calendrier d'un montage immobilier	68
3. Les moments clés d'une opération immobilière	70

PARTIE II DE LA RECHERCHE DU FONCIER À L'ENGAGEMENT DU PROJET

CHAPITRE 4

TROUVER UN FONCIER	72
I. REPÉRER UN FONCIER	73
1. La prospection foncière	74
1.1. La prospection « dématérialisée »	74
1.2. La prospection par arpentage	79
2. Les apporteurs d'affaires	79
3. Les consultations foncières directes	80
3.1. Mise en concurrence préalable	80
3.2. Les contreparties imposées par la personne publique cédante	82
3.3. Les précautions à prendre en cas d'acquisition auprès d'une personne publique	82
II. VÉRIFIER L'INTÉRÊT DU FONCIER	86
1. L'intérêt intrinsèque du terrain et de son attractivité « commerciale »	86
2. Les attentes du marché	88
2.1. L'analyse de la demande	88
2.2. L'analyse de l'offre concurrente	89
III. IDENTIFIER LE PROPRIÉTAIRE ET ENTRER EN CONTACT AVEC LUI	91
1. Identifier le propriétaire : l'intérêt du service de propriété foncière	92
1.1. Informations pouvant être obtenues du service de propriété foncière	92
1.2. Copie des documents enregistrés	96
2. Contacter le propriétaire	96

CHAPITRE 5**PREMIÈRES ÉTUDES PRÉALABLES ET PRÉ-OPÉRATIONNELLES 98**

I. CONSTRUCTIBILITÉ LÉGALE ET RÉGLEMENTAIRE ET AUTRES CONTRAINTES JURIDIQUES	99
1. La consistance précise du bien et son éventuelle occupation	99
1.1. Informations pouvant être obtenues auprès du service foncier	100
1.2. Importance de l'information sur l'état locatif	101
1.3. Cas particulier d'une occupation sans droit ni titre	103
2. Les règles d'urbanisme	106
2.1. Connaître les règles d'urbanisme applicables à une parcelle	106
2.2. Les aléas juridiques liés au droit de l'urbanisme	118
2.3. Faire évoluer la règle d'urbanisme	120
3. Les autres contraintes juridiques	121
3.1. La protection des sites archéologiques	121
3.2. La protection du patrimoine	122
3.3. L'autorisation environnementale	123
3.4. Autres législations à prendre en compte	124
II. CONSTRUCTIBILITÉ TECHNIQUE	126
1. La viabilisation du terrain	126
2. La capacité technique du terrain	126
2.1. Études de sol	126
2.2. Risque de pollution	127
2.3. Réseaux enterrés	128
III. PROGRAMME ET PREMIÈRES ESQUISSES	128
1. Le programme	128
2. Les premières esquisses	130

CHAPITRE 6**LE BILAN FINANCIER PRÉVISIONNEL 132**

I. MÉTHODE D'ÉTABLISSEMENT D'UN BILAN FINANCIER PRÉVISIONNEL	133
II. ÉLÉMENTS DU BILAN	134
1. Le chiffre d'affaires de l'opération	135
1.1. Le potentiel de surfaces constructibles et commercialisables	135
1.2. Le prix de vente maximal des surfaces commercialisables	138
2. Charge foncière	139
3. Marge	140
4. Taxe d'aménagement et autres participations (source service public-pro)	141
4.1. Les opérations soumises	141
4.2. La surface taxable	142
4.3. Le taux	142
5. Coût des travaux	144

6. Honoraires techniques en % HT du coût technique HT	145
7. Assurances de la construction et garantie financière d'achèvement	145
7.1. Assurances	145
7.2. La Garantie Financière d'Achèvement	146
8. Honoraires de maîtrise d'ouvrage (coût de gestion de l'opérateur)	146
9. Honoraires de vente et publicité	146
10. Autres frais divers	146
11. Les frais financiers de l'opération	147
III. DÉTERMINATION DU PRIX DU FONCIER ET DÉCISION DE L'OPÉRATEUR IMMOBILIER	147

PARTIE III DE L'ENGAGEMENT À LA RÉALISATION DU PROJET IMMOBILIER

CHAPITRE 7

OFFRE D'ACHAT ET SIGNATURE D'UNE PROMESSE 152

I. NÉGOCIATION ET PRÉSENTATION D'UNE OFFRE	153
1. Déterminer le cadre de la négociation foncière et les « rapports de force »	153
2. Les cinq phases de la négociation	154
II. SIGNATURE D'UNE PROMESSE	155
1. Distinction entre les différents types de promesses	155
2. Cas d'une cession d'un bien relevant du domaine public d'une collectivité	159
III. CONDITIONS SUSPENSIVES	159
1. Mécanisme de la condition suspensive	160
2. Limites aux conditions suspensives	160
3. Principales conditions suspensives habituellement pratiquées	161

CHAPITRE 8

MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER 163

I. LES MONTAGES CONTRACTUELS	164
1. Montages envisageables lorsque l'opérateur maîtrise le foncier	164
1.1. Vente d'une chose future: l'intérêt de la VEFA	164
1.2. Bail en l'état futur d'achèvement (BEFA)	169
1.3. Vente d'immeuble à rénover	171

2. Montages envisageables lorsque l'opérateur ne maîtrise pas le foncier	172
2.1. Contrat de promotion immobilière (CPI)	172
2.2. Le crédit-bail	174
2.3. Le montage « aller-retour »	177
II. LES STRUCTURES DE PORTAGE	179
1. La création d'une SCI	179
1.1. Le fonctionnement de la SCI	179
1.2. La cession dans la SCI	180
2. Les différentes formes de SCI	180
2.1. SCI familiale et SCI professionnelle	180
2.2. SCI d'attribution (SCIA)	181
2.3. Société civile de construction-vente (SCCV)	181
2.4. SCI de pluripropriété	181
2.5. SCI d'accession progressive à la propriété	181
2.6. SCI de location	181
CHAPITRE 9	
CONCEPTION ET ARCHITECTE	185
I. INTERVENTION D'UN ARCHITECTE DE CONCEPTION	186
1. Le recours obligatoire à un architecte pour l'élaboration du projet	186
2. Les missions pouvant être confiées à un architecte	187
2.1. Les études d'esquisse	187
2.2. Les études d'avant-projets	188
2.3. Les études de projet	189
2.4. Dossier de consultation des entreprises (DCE)	190
2.5. Assistance au maître d'ouvrage pour la passation des marchés de travaux (AMT)	190
2.6. Direction de l'exécution des travaux (DET)	191
2.7. Assistance au maître d'ouvrage lors des opérations préalables à la réception (OPR), opérations préalables à livraison (OPL) et pendant l'année de garantie de parfait achèvement (GPA) et de bon fonctionnement (GB)	191
II. DÉSIGNATION DE L'ARCHITECTE ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	191
1. La désignation de l'architecte et la signature d'un contrat d'architecture	191
1.1. Sélection de l'architecte	191
1.2. Contractualisation	192
2. La propriété intellectuelle de l'architecte	193

CHAPITRE 10**PERMIS DE CONSTRUIRE ET AUTRES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES**

	194
I. LES AUTORISATIONS D'URBANISME	195
1. La déclaration de travaux	195
2. Permis de construire	199
3. Permis de construire modificatif	204
4. Transfert d'un permis de construire	205
II. GÉRER LE CONTENTIEUX DE L'URBANISME	206
1. Les risques de contentieux	206
2. Stratégie de défense à mettre en place en 5 étapes	207
3. Transiger	209
III. AUTRES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	210

CHAPITRE 11**FINANCEMENT, GARANTIES ET ASSURANCES**

	211
I. LES CRÉDITS, LES APPORTS EN FONDS PROPRES ET LES PRODUITS	212
1. Les crédits promoteur	213
1.1. Les crédits mobilisés	213
1.2. L'appréciation du risque par les établissements de crédit	215
2. Le produit de la commercialisation : l'exemple de la vente en l'état futur d'achèvement	216
3. Les fonds propres	217
II. LES GARANTIES MISES EN ŒUVRE DANS LE CADRE D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE	218
1. Les garanties bénéficiant à l'opérateur immobilier	218
2. Les garanties bénéficiant aux entreprises de travaux	220
2.1. La garantie de paiement de l'entrepreneur de travaux et du sous-traitant	220
2.2. Garantie de paiement du sous-traitant prévue par la loi du 31 décembre 1975	221
3. Les garanties bénéficiant aux clients : la GFA	221
III. LES ASSURANCES D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE	222
1. Les assurances obligatoires	222
1.1. L'assurance civile professionnelle de l'opérateur immobilier	222
1.2. Les assurances construction	223
2. Les assurances facultatives	225
2.1. Les garanties facultatives insérées dans les polices Dommages Ouvrage, RC décennale ou PUC	225
2.2. Assurance « Tous risques chantier »	226

PARTIE IV

RÉALISATION DU PROJET IMMOBILIER

CHAPITRE 12

LA COMMERCIALISATION DU PROJET 232

I. LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA COMMERCIALISATION 233

1. Les délais de réflexion et de rétractation 234

1.1. Le champ d'application du dispositif 234

1.2. Le dispositif: délai de réflexion et délai de rétractation 234

1.3. La notion de modification substantielle 235

2. La réglementation des versements de l'acquéreur 236

2.1. Acte sous seing privé 236

2.2. Acte authentique 236

II. LA COMMERCIALISATION OPÉRATIONNELLE 237

1. Phase préparatoire 238

1.1. La grille de prix 238

1.2. Les images et les plans de vente 239

1.3. La notice descriptive 241

1.4. Le contrat de réservation 241

1.5. Le « book » de présentation du programme 242

1.6. Autres outils de commercialisation 242

2. Phase de commercialisation *stricto sensu* 243

2.1. Les techniques de vente 243

2.2. Relations avec les négociateurs 243

2.3. Le suivi des acquisitions 245

2.4. Information des partenaires 246

CHAPITRE 13

ACHAT DU TERRAIN 247

I. LEVÉE DES CONDITIONS SUSPENSIVES ET DE L'OPTION 248

1. Levée des conditions suspensives 248

2. Levée de l'option d'achat 249

II. PURGE DU DROIT DE PRÉEMPTION ET ACQUISITION DU TERRAIN 250

1. Purge du droit de préemption et autres formalités 250

1.1. Formalités préalables à la signature 250

1.2. Les droits de préemption 250

2. Acte de vente d'un terrain et formalités ultérieures	252
2.1. Acte de vente	252
2.2. Formalités ultérieures	253
 CHAPITRE 14	
CONSULTATION DES ENTREPRISES	254
I. LES MODALITÉS D'INTERVENTION DES ENTREPRISES	255
1. Marché en entreprise générale et marché alloti	255
1.1. Les marchés en lots séparés ou marché unique	255
1.2. Les groupements momentanés d'entreprises (GME) : la cotraitance	257
2. La sous-traitance	259
II. LES ÉLÉMENTS À NÉGOCIER	260
1. Le prix	260
2. Les pièces contractuelles	261
 CHAPITRE 15	
LA CONSTRUCTION DE L'OUVRAGE	263
I. PRÉPARATION ET ORGANISATION DU CHANTIER	264
1. Ordre de service de démarrage	264
2. Vérifications préalables	265
3. Plan d'implantation des ouvrages et du chantier	267
3.1. Plan d'implantation des ouvrages (PIO)	268
3.2. Plan d'installation du chantier (PIC)	268
4. Planification des travaux	269
4.1. Principe	269
4.2. Phase projet et phase travaux	269
5. Demande d'occupation du domaine public	270
5.1. Permis de stationnement	270
5.2. Permission de voirie	271
6. Déclaration de travaux et déclaration d'intention de commencer les travaux	272
7. Demande de branchement	275
8. Sécurité des personnels	275
8.1. PGC et PPSPS	275
8.2. Registres	278
9. Déclaration d'ouverture de chantier à la mairie et avis d'ouverture de chantier aux organismes de prévention	278
9.1. Déclaration d'ouverture de chantier (DOC)	278
9.2. Avis d'ouverture du chantier de bâtiment ou de travaux publics aux organismes de prévention	281
10. Constat préventif, constat d'huissier et constat contradictoire	281

II. SUIVI DE L'EXÉCUTION DES TRAVAUX	284
1. Gestion administrative	284
1.1. Affichages extérieurs et intérieurs au chantier	284
1.2. Visites de chantier et comptes rendus de chantier	287
1.3. Mesures d'hygiène sur les chantiers et accidents de chantier	289
1.4. Gestion du planning et des délais	289
2. La gestion financière du chantier	290
2.1. Le compte prorata	290
2.2. Gestion des situations mensuelles de travaux	291
2.3. Délai de paiement	292
2.4. Gestion des travaux modificatifs	292

CHAPITRE 16**GESTION FINANCIÈRE DE L'OPÉRATION** **294**

I. LE BILAN FINANCIER PRÉVISIONNEL	295
1. Le budget de recettes	295
2. Le budget dépenses	296
3. Le résultat de l'opération	297
II. LA TRÉSORERIE ET LE FINANCEMENT DE L'OPÉRATION	297
1. Le planning financier prévisionnel	297
1.1. Trésorerie de l'opération immobilière	297
1.2. Financement de l'opération immobilière	298
2. Le tableau de bord	298

PARTIE V

L'ACHÈVEMENT DU PROJET

CHAPITRE 17**RÉCEPTION ET LIVRAISON** **300**

I. LA RÉCEPTION DES TRAVAUX	301
1. La notion de réception et son déroulement	301
1.1. La notion de réception	301
1.2. Les étapes de la réception	302
1.3. Les différentes réceptions	303
2. Les effets de la réception	304
II. LA LIVRAISON DES OUVRAGES DANS LE CADRE D'UNE VEFA	305
1. La livraison d'un bien immobilier	305
2. Les garanties après la remise des clés	307

CHAPITRE 18**FIN DE L'OPÉRATION**

308

I. LA FIN DE L'OPÉRATION ET LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES

309

1. La déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux (DAACT)

309

2. Le certificat de conformité

310

3. L'établissement du Décompte Général Définitif de travaux (DGD)

312

4. Les documents à archiver

312

II. APPRÉCIATION DE L'OPÉRATION

313

1. Appréciation des résultats

313

1.1. Résultats financiers

313

1.2. Résultat commercial

313

2. La mise à jour des ratios

314

CHAPITRE 19**EXPLOITATION DE L'OUVRAGE**

316

I. FORMALITÉS DE FIN DE L'OPÉRATION

317

1. Le transfert au syndic

317

2. Le règlement de copropriété et l'EDD (état descriptif de division)

318

II. L'ACCUEIL DES ACQUÉREURS ET L'ENTRETIEN-MAINTENANCE

319

1. Le livret d'accueil à l'intention des acquéreurs

319

2. L'entretien et la maintenance

320

TABLE**323**