Image not found or type unknown

Opérations de promotion immobilière

Actualité législative publié le **03/04/2018**, vu **1426 fois**, Auteur : Maître Isabelle Wien

Les opérations de promotion immobilière se décomposent en quatre phases :

Première phase : montage de l'opération,
C'est en fonction de la situation du terrain que l'on va pouvoir évoquer les conditions de commercialisation de l'immeuble qu'on veut construire (habitation, bureau, entrepôt etc.),
Il faut bien évidemment définir l'approche juridique :
- quelle est la structure juridique envisagée qui sera maitre d'ouvrage ?
- quelles sont les associés qui partageront le risque de l'opération ?
- étudier la constructibilité du terrain,
- faire une approche fiscale
- optimiser le montage financier

Deuxième phase : la conception.
C'est la mise au point technique du projet, Plus le projet est technique, plus il sera nécessaire d'avoir la présence d'un architecte, d'experts, de techniciens, d'entreprises
Il peut arriver qu'il y ait des recours contre les autorisations administratives,
Avant le démarrage d'un chantier important, il sera utile d'initier un référé préventif.

Troisième phase : exécution de l'immeuble
Dans cette phase, des difficultés peuvent être rencontrées : - quant à la qualité du terrain, d'où nécessité de réaliser des fondations supplémentaires
- contestation de la part des entreprises intervenantes, car des dépenses supplémentaires auront été imposées
- dépôt de bilan d'une entreprise qui a pour conséquence l'absence de moyens pour finaliser le chantier

Quatrième phase : commercialisation, réception, garantie
Afin de respecter convenablement cette quatrième phase, la société maître d'ouvrage devra être maintenue au moins 10 ans après la réception des travaux

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés