

SOMMAIRE

Introduction	4
Tableau de synthèse	6

PHASE 1 **DE LA PROGRAMMATION À LA CONSULTATION**

Les enjeux d'un programme aux objectifs précis	7
L'identification de la demande potentielle et la définition des prospects cibles	9
La qualité constructive	10
L'identification des propriétés du terrain mis en vente	11
La définition des modalités de consultation	12
Les facteurs clés du bilan économique de l'opération de promotion	15

PHASE 2 **DE L'AVANT-CONTRAT AU CONTRAT**

La préparation de la promesse de vente	16
La levée des conditions suspensives et la signature de l'acte authentique	17

PHASE 3 **LE SUIVI DE L'EXÉCUTION DU CONTRAT**

Le suivi de la commercialisation	19
Le suivi de la construction	20
La livraison du bâtiment et l'emménagement des habitants	21

Remerciements	23
Crédit photographique	24