



Promoteur immobilier : un métier de créateur

Souvent confondu avec d'autres professions de l'immobilier ou de la construction, le promoteur immobilier exerce un métier aussi connu que méconnu, un métier de créateur.

Promoteur immobilier

Le promoteur est un professionnel : il agit dans le cadre d'une organisation permanente, contrairement aux personnes physiques, maîtres d'ouvrage occasionnels.

Le promoteur est un maître d'ouvrage : il prend l'initiative de la réalisation du bâtiment qu'il destine à la vente, réunit les financements nécessaires au projet et en assume le risque. Initiateur, responsable et pilote de l'opération, il est celui pour le compte duquel est édifié l'ouvrage. Un maître d'ouvrage n'est pas nécessairement un promoteur mais un promoteur est nécessairement un maître d'ouvrage.

Le promoteur professionnel est une personne morale : c'est-à-dire une société privée, même si le terme de promoteur désigne couramment le dirigeant. L'opération de promotion peut être réalisée par la société de promotion elle-même ou par une structure juridique ad hoc, généralement une société civile immobilière (SCI) maître d'ouvrage de chaque programme immobilier. Les promoteurs nationaux ont des structures plus complexes, avec des filiales selon les régions ou les activités immobilières du groupe : promotion de logements, de bureaux, mais aussi aménagement foncier, transactions, gestions locatives, etc.

Le promoteur intervient sur des secteurs d'activité très divers : résidences avec services, hôtels, bureaux, locaux commerciaux et industriels, parcs d'activités, rénovations, mais surtout appartements et maisons individuelles groupées. Les logements représentent environ 80 % de la production des promoteurs de la FPI et les immeubles collectifs, 85 % de ces logements. C'est la création de logements qui est décrite ici.

Un métier de créateur

Le promoteur trouve des terrains à construire, évalue **l'opportunité et la faisabilité d'un programme** et définit des objectifs à l'architecte et aux différents partenaires. Il ne peut construire que ce qu'autorisent la réglementation et les documents d'urbanisme, votés par les élus, c'est-à-dire les représentants nationaux et locaux des populations.

Le promoteur définit **l'offre** (plans, grille de prix, prestations, documents commerciaux) et **la stratégie commerciale** (bureau de vente, agent immobilier ou réseau spécialisé). Les logements sont généralement vendus en l'état futur d'achèvement (VEFA, dite aussi vente sur plan). Très protecteur de l'acquéreur, le régime de la VEFA, inscrit aux articles L. 261 et suivants du code de la construction et de l'habitation, est strictement organisé (cf. la fiche de la FPI sur la VEFA).

Le financement de l'opération est assuré par les fonds du promoteur, d'éventuels associés, les prêts bancaires et par les acquéreurs qui paient le prix de leur appartement au fur et à mesure de l'édification du programme. Ces versements sont réglementés.

Le promoteur fait appel à des prestataires techniques tels que l'architecte, le géomètre, le contrôleur technique ou les bureaux d'études pour **la conception et la réalisation de l'ouvrage**. Architecte et bureau d'études constituent l'équipe de maîtrise d'œuvre du projet.

Le promoteur constructeur confie **la réalisation de la construction** à des entreprises de travaux dont il vérifie les polices d'assurance. L'architecte choisi par le promoteur comme maître d'œuvre d'exécution suit les travaux, fait contrôler la conformité réglementaire et contractuelle de la réalisation, signale les réserves aux entreprises de travaux lors de la réception de l'ouvrage et veille à ce qu'elles les lèvent.

Le promoteur procède à **la livraison des logements aux acquéreurs**.