

Lieu du séminaire

Musée Olympique
Quai d'Ouchy 1
1001 Lausanne

Prix du séminaire

CHF 450.- (+ TVA)

CHF 300.- (+ TVA) pour les membres du SVIT Romandie

Sont compris : classeur avec les présentations des conférenciers,
accueil café-croissants, pause café et repas de midi.

Conditions d'inscription et d'annulation

- > Le nombre de participants est limité. Les inscriptions seront prises en compte dans l'ordre chronologique de réception.
- > Frais d'annulation : une annulation (uniquement par écrit) est possible sans frais jusqu'à 14 jours avant le séminaire. Jusqu'à 7 jours avant le séminaire, la moitié du coût du séminaire sera facturée. Passé ce délai, la finance d'inscription est due dans son intégralité. Un participant peut se faire remplacer par une tierce personne sans frais.
- > L'organisation se réserve le droit d'un changement de programme de dernière minute.

Nous sommes volontiers à votre disposition pour répondre à vos questions.



SVIT Swiss Real Estate School

Rue Centrale 10 Téléphone 021 517 67 90 karin.joergensen@svit-school.ch
1003 Lausanne Fax 021 517 67 91 www.svit-school.ch

3^e Journée romande de la promotion immobilière

Comment monter un bon projet immobilier



25 mars 2010

Musée Olympique Lausanne

La promotion immobilière : marche à suivre, pièges et astuces

N'est pas promoteur qui veut. La somme des connaissances nécessaires pour réussir dans cette activité n'est pas à la portée de tous. De plus, tous les promoteurs vous le diront, l'expérience et le savoir-faire sont nécessaires mais pas suffisants pour y connaître le succès. Il faut aussi le bon timing, des partenaires parfaitement complémentaires, une chimie qui prend entre les personnes impliquées et une dose toujours bienvenue de chance pour surmonter les aléas administratifs, juridiques, financiers et politiques de tout projet. Cela dit, ce métier est tout de même régi par quelques grands principes que tout promoteur se doit de connaître et de respecter. La SVIT School a invité quelques-uns des professionnels les plus aguerris de la branche pour en dresser la liste, sur la base d'exemples concrets et prestigieux. Liste exhaustive? Liste pertinente? Liste convaincante? Venez en débattre avec eux!

Loin des grands débats théoriques, les séminaires de la SVIT School abordent de manière simple et accessible toutes les questions qui touchent à l'immobilier; ils s'adressent à ceux qui veulent *apprendre pour entreprendre*.

Public cible

Promoteurs immobiliers, architectes, spécialistes de l'immobilier employés par des administrations ou des institutions publiques, experts immobiliers, investisseurs, propriétaires privés et institutionnels, économistes, banquiers et tous les professionnels de l'immobilier qui s'intéressent à la promotion immobilière.

Orateurs

- > **JACQUES BIERMANN** | Responsable développements immobiliers | Implenia Development SA
- > **HANNES EHRENSPERGER** | Architecte associé | CCHE Architecture SA
- > **BERNARD GUILLERON** | Développeur
- > **JEAN-PIERRE OTZ** | Avocat associé | Etude KGG & Associés, Neuchâtel
- > **YVES PERRIN** | Responsable Suisse romande | Investissement et développement immobiliers | Karl Steiner SA

Programme

- 8.15 Accueil, café et croissants
- 9.00 De la maîtrise du foncier à la commercialisation : un projet immobilier de A à Z
 - > par Yves Perrin
Sur la base d'un exemple concret (l'important projet Montjoie à Lausanne comprenant des bureaux, du logement locatif et de la PPE), le directeur romand des promotions immobilières de l'une des principales entreprises générales de Suisse reprend une à une les étapes d'un projet immobilier réussi.
- 10.00 Choisir le bon contrat de construction
 - > par Jean-Pierre Otz
Contrat d'entreprise générale, d'entreprise totale ou méthode traditionnelle par lots? Un avocat spécialisé dans le droit de la construction présente les avantages et les inconvénients de chaque forme de contrat possible.
- 11.00 Pause
- 11.30 Etude de cas I : Vernie 10 à Crissier
 - > par Hannes Ehrensperger
Interaction, volonté politique et esprit entrepreneur ont permis la réalisation d'un projet précurseur. L'associé du bureau CCHE architecture, Lausanne, nous explique de quelle manière la mutation d'une halle industrielle en bâtiment multifonctionnel à mixité sociale est aujourd'hui possible.
- 12.30 Déjeuner
- 14.00 Etude de cas II : le A-One Business Center à Rolle
 - > par Bernard Guilleron
Exclusif: tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'une des plus belles promotions jamais réalisées en Suisse. Raconté par un témoin privilégié: l'un des deux promoteurs du projet en personne.
- 15.00 Promotion immobilière : les pièges à éviter, les astuces à connaître
 - > par Jacques Biermann
Fort de ses vingt ans d'expérience, le responsable vaudois du développement immobilier du premier groupe de construction de Suisse explique, anecdotes à l'appui, ce qu'il faut savoir pour réussir dans un métier comparable à nul autre.
- 16.00 Fin

Sponsors



Partenaire média



Bulletin d'inscription

Je m'inscris au séminaire « Comment monter un bon projet immobilier » du 25 mars 2010.
J'ai pris connaissance des conditions d'annulation et je les accepte.

Nom	Prénom
Entreprise	Fonction/Dép.
Rue	NPA/Lieu
Téléphone	E-mail

Membre du SVIT Romandie

NB: la confirmation d'inscription sera envoyée par email

Adresse de facturation (si différente)

Lieu, date	Signature
------------	-----------

Merci de renvoyer ou faxer à l'adresse suivante:
SVIT Swiss Real Estate School, rue Centrale 10, 1003 Lausanne
Fax 021 517 67 91