



Foncier constructible & terrain à bâtir

Cette formation s'adresse aux professionnels de la transaction immobilière impliqués dans la vente de terrains à bâtir. Elle aborde les règles fondamentales du foncier constructible, les documents d'urbanisme essentiels, ainsi que les servitudes et limites de propriété qui impactent la constructibilité. Les participants apprennent également les notions de viabilisation et de raccordement, ainsi que les vérifications indispensables avant toute commercialisation. Cette formation permet d'acquérir une expertise opérationnelle pour conseiller efficacement tout en respectant les limites des compétences professionnelles, favorisant ainsi la sécurisation des transactions et la satisfaction client.



Informations générales

Durée : 7,00 heures

Profils des stagiaires : Professionnels de l'immobilier impliqués dans la transaction de terrains à bâtir.

Nombre de participants par session : 15 maximum

Pré-requis : Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.



Objectifs pédagogiques

Comprendre les règles fondamentales de constructibilité des terrains. Identifier et interpréter les documents d'urbanisme pertinents pour une transaction. Comprendre les principales servitudes et leur impact sur les terrains constructibles. Distinguer les notions de bornage, division et limites de propriété. Comprendre les principes de viabilisation et raccordement des terrains. Identifier les points de vigilance et procédures nécessaires avant la commercialisation.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Les principes de base du droit de l'urbanisme et de la constructibilité. Les documents d'urbanisme : PLU, POS, cartes communales. Les zones constructibles et les règles d'affectation des sols. Les types de servitudes et leurs incidences juridiques. Le bornage : procédure et importance pour la vente. Notions de division parcellaire et limites de propriété. Les étapes et enjeux de viabilisation et raccordement des terrains. Les points de vigilance à vérifier avant la commercialisation. Analyse des risques et limites de l'intervention du conseiller immobilier.



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.



Accessibilité

Les besoins liés à une situation de handicap peuvent être étudiés afin d'adapter, lorsque cela est possible, les modalités pédagogiques et organisationnelles.



Moyens pédagogiques & techniques

Support numérique, documentation pédagogique, fiches mémo, études de cas pratiques, modèles de documents, quiz de validation des acquis.



Suivi & évaluation des résultats

Suivi de la participation par émargement. Évaluation diagnostique en début de formation. Évaluations formatives à travers études de cas et analyse de documents. QCM et cas pratiques en fin de formation pour valider l'acquisition des connaissances. Questionnaire de satisfaction en clôture.



Délai d'accès



Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation remise au participant après participation active et réalisation des évaluations prévues.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10