

L'URBANISME pour les CONFIRMES

« *En savoir toujours plus pour prétendre à plus !
Valorisez votre savoir-faire et faites d'avantage d'affaires !* »

PRE-REQUIS : connaissance de base de l'urbanisme

OBJECTIFS :

Mieux conseiller ses clients sur la valorisation de leurs biens *en maîtrisant l'urbanisme*

Développer une source de mandats supplémentaires grâce à la *prospection du foncier*

Et aussi ...

Développer *de nouveaux partenariats avec des lotisseurs, aménageurs fonciers, promoteurs, constructeurs*

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en

U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation

Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés /Managers / Dirigeants

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : Pascal JOCALLAZ : Formateur spécialisé en transaction & Urbanisme

Membre de la FNAIM & Expert en Immobilier

Lieu & Date de la formation : à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit **7 heures**

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités & Délai d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum). L'inscription est à réaliser via l'adresse email suivante : pluriel.competences@orange.fr

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation, elle précise également les horaires journaliers de la formation. Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2023)

CHAPITRE 1 : HIERARCHIE des NORMES JURIDIQUES (*rappel*)

CHAPITRE 2 : APPROCHE de l'URBANISME – Les principales lois sur l'urbanisme (*rappel*)

CHAPITRE 3 : DIVISION ne CONSTITUANT PAS un LOTISSEMENT

CHAPITRE 4 : ASSOULISSEMENT des LOTISSEMENTS

- Les subdivisions de lotissement
- La caducité des règles d'urbanisme du lotissement
- La mise en compatibilité des documents du lotissement avec le document d'urbanisme

CHAPITRE 5 : DOCUMENTS CONSTITUANT le LOTISSEMENT :

- Les statuts de l'association syndicale libre (ASL)
- Le règlement du lotissement
- Le cahier des charges « approuvé » ou les clauses réglementaires du cahier des charges « non approuvé »
- À quoi sert le règlement de lotissement ?
- A quoi sert le cahier des charges du lotissement ?
- Qu'est-ce qu'un « cahier des charges » ?
- Le cahier des charges « non approuvé » peut-il contenir des règles de construction ou d'urbanisme ?
- Décryptage des clauses de nature réglementaire et non réglementaire
- Les clauses de nature réglementaire et non réglementaire
- La caducité des dispositions « non-réglementaires »
- Les lotissements immédiatement concernés par la Loi ALUR

CHAPITRE 6 : REFORMES DU DROIT DE PREEMPTION

CHAPITRE 7 : CORRECTIF au DROIT de L'URBANISME

- Le retrait des autorisations d'urbanisme

CHAPITRE 8 : Le LOTISSEMENT

- Définition
- Autres opérations
- Périmètre du lotissement
- Lotissement soumis à Permis d'Aménager (PA)
- Lotissement soumis à Déclaration Préalable (DP)
- DP ou PA ? Méthodologie
- DP ou PA ? Exemples

CHAPITRE 9 : DELIVRANCE des PERMIS de CONTRUIRE sur les LOTS

CHAPITRE 10 : COMMERCIALISATION des LOTS en PA (rappel en DP)

- Quel avant contrat utiliser ? (Rappel en DP)
- La Promesse Unilatérale de Vente
- Spécificités

CHAPITRE 11 : LES DIFFERENTS TYPES de TERRAINS

- Le terrain agricole
- Le terrain privilégié
- L'espace naturel (bois et forêts)
- Le terrain à bâtir
- L'Estimation
- Les pièges à éviter dans son devoir de conseil
- Les réserves à insérer dans les évaluations afin de limiter sa responsabilité

SYNTHESE & CONCLUSION

Quiz des connaissances acquises

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences