

L'URBANISME pour les NEOPHYTES

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

OBJECTIFS :

Conseiller mes clients sur la valorisation de leurs biens en maîtrisant le « **B à Ba** » de l'Urba !

Gagner en crédibilité en maîtrisant **les termes** : « **PLU, RNU, SCOT, PPRNMT, CES, SDP, CU, DP, PA ...** »

Développer une source de rentrée de mandats supplémentaires donc + **d'honoraires**

Et aussi ...

Envisager la prospection du foncier et les opportunités de détachements de parcelles

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 immobilière & Urbanisme - 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 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).

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 2025)

CHAPITRE 1 : NOTIONS JURIDIQUES SOMMAIRES

CHAPITRE 2 : LA HIERARCHIE DES NORMES JURIDIQUES

CHAPITRE 3 : APPROCHE DE L'URBANISME

CHAPITRE 4 : LE REGLEMENT NATIONAL D'URBANISME

- LE SCOT / LA DTA / LE PIG / LA CARTE COMMUNALE / LE PLU
- Les modifications de la loi ALUR
- Les plans de prévention des risques naturels, miniers et technologiques : Les risques naturels / Les risques technologiques / Le risque minier / La carte de Zonage sismique / Les documents graphiques et les règlements du PPRNMT

CHAPITRE 5 : LES SOLS POLLUES

CHAPITRE 6 : QUELS SITES CONSULTER ? Et COMMENT EXPLOITER les INFORMATIONS

Pour CONSTITUER son DOSSIER de VENTE :

- Les sites internet à consulter (Comment bien exploiter les données collectées ?)
- Le cadastre et l'extrait du relevé cadastral
- L'extrait de la matrice cadastrale
- Le relevé hypothécaire

CHAPITRE 7 : La LOI ALUR

- La clarification des normes
 - Les « PLUi »
 - Les modifications Loi ALUR

CHAPITRE 8 : L'EMPRISE AU SOL

CHAPITRE 9 : LA SURFACE DE PLANCHER

- La surface de plancher et la notion de « plancher »
- Les notions de « clos et couvert », de « nu intérieur », de « façade »
- Les éléments à déduire pour le calcul de la Surface de Plancher

CHAPITRE 10 : LE CERTIFICAT D'URBANISME

- Le certificat d'urbanisme informatif
- Le certificat d'urbanisme pré-opérationnel

CHAPITRE 11 : LES DIVISIONS DE TERRAINS A BATIR – LES LOTISSEMENTS

- Le lotissement soumis à Permis d' Aménager
- Le Lotissement soumis à Déclaration Préalable

CHAPITRE 12 : LE BORNAGE .

Quand ?, comment ?, par
qui ?

- Le bornage amiable et le bornage judiciaire

CHAPITRE 13 : COMMERCIALISER UN LOT DE LOTISSEMENT ISSU D'UNE DP

- Quel avant contrat utiliser ?
- Le compromis de vente (promesse synallagmatique)

Spécificités d'un compromis de vente de terrain :

- La désignation et la prise en compte des différentes surfaces
- Les viabilités
- Le financement
- La condition suspensive d'obtention d'un permis de construire
- La condition suspensive de recours des tiers
- La condition suspensive de retrait administratif
- La condition suspensive d'obtention de prêt
- Le délai de réitération des actes authentiques

CHAPITRE 14 : LES PIEGES à éviter dans son devoir de conseil !

- Lors de l'évaluation d'une propriété,
- Lors d'une évaluation d'un terrain à bâtir (avis de valeur),
- Les mots à utiliser et les mots à bannir ... (Exercice en commun)

SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz des connaissances acquises

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences.fr