

LES FONDAMENTAUX EN DROIT DE L'URBANISME APPLIQUÉS À LA VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 26.03.25

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes règles d'urbanisme et les différents documents utiles dans l'exercice de la profession d'agent immobilier
- Maîtriser les différentes contraintes urbanistiques pouvant être rencontrées lors d'une transaction immobilière afin de pouvoir conseiller au mieux les clients

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 300 € HT (soit 360 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. Les informations urbanistiques à recueillir

A. Lors de la vente d'un terrain

- Connaître les principales prescriptions d'urbanisme (*alignement, emplacement réservé, règles de densité, etc.*) contenues dans les documents (*PLU, plan de sauvegarde, certificat d'urbanisme etc.*) et leur impact dans la vente d'un terrain
- Maîtriser les notions de surfaces de plancher et d'emprise au sol applicables au terrain en vente et nécessaires à tout projet de construction
- Comprendre les conséquences d'un détachement parcellaire : lotissement et autres modalités de division du sol.

B. Lors de la vente d'un bien immobilier bâti

- Maîtriser les différentes autorisations nécessaires lors de la réalisation de travaux dans le bien immobilier bâti (*permis de construire, déclaration préalable - procédure et sanctions*)
- Maîtriser la procédure de changement de destination d'un bien immobilier afin de conseiller les clients

C. La responsabilité de l'agent immobilier pour défaut de conseil et d'informations (concernant les règles d'urbanisme applicables)

II. Connaître les différents droits de préemption applicables à une vente immobilière

- Identifier les différents droits de préemption (*mairie, SAFER, espaces boisés etc.*)
- Comprendre les conséquences de l'exercice de ces droits de préemption (*négociation du prix, devenir des honoraires*).
- Connaître les conséquences du refus du propriétaire de vendre au préempteur

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations