

MAITRISER LE FONCIER CONSTRUCTIBLE

Dans un contexte de raréfaction du foncier constructible, de durcissement des règles d'urbanisme et de montée des contentieux, les professionnels de l'immobilier pourront maîtriser le « terrain à bâtir ». Cette formation apporte **un cadre clair et opérationnel pour sécuriser chaque étape, du foncier brut jusqu'à la vente**. Centrée sur le rôle réel de l'agent immobilier et les limites de son intervention, elle permet de mieux dialoguer avec notaires, géomètres, services urbanisme, ABF et collectivités, et d'orienter efficacement vendeurs et acquéreurs.

Grâce à une pédagogie très concrète (cas fil rouge, exercices, grilles d'analyse), les participants vont lire un PLU, analyser cadastre et bornage, identifier réseaux et servitudes, chiffrer la viabilisation et estimer un prix de vente réaliste.

Au-delà de la montée en compétence technique, l'enjeu est double : **sécuriser sa responsabilité professionnelle et créer de la valeur pour le client en proposant des stratégies de division, de vente ou de viabilisation réellement optimisées**.

Une formation immédiatement transposable sur le terrain, pour transformer une simple parcelle en véritable opportunité foncière.

Durée

2 jours/16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les acteurs institutionnels et privés intervenant dans la chaîne du foncier constructible et situer leur rôle à chaque étape du processus
- Accompagner un vendeur dans une opération de détachement ou de division parcellaire en respectant la réglementation
- Maîtriser le vocabulaire technique lié au bornage, au cadastre, à la lecture de plans et aux limites de propriété
- Identifier les réseaux, comprendre la viabilisation et analyser les servitudes d'un terrain
- Estimer le prix de vente d'un terrain à bâtir en mobilisant les critères pertinents

Public :

Professionnels de l'immobilier
De 1 à 15 participant(s)
maximum

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou
intra-entreprise ou individuelle

Contenu pédagogique :

Du foncier brut à la qualification du terrain

- Cadrage métier et cartographie des acteurs
Rôles et limites de l'agent immobilier
Cartographie des acteurs par étape du processus
- Parcours réglementaire de la division parcellaire
Détachement, division, lotissement : définir les opérations
Le CU : outil de qualification du terrain
- Droits de préemption et parcours de vente
Les droits de préemption à connaître
Le parcours complet de la vente
Documents à obtenir avant la mise en vente
- Vocabulaire technique : cadastre bornage lecture de plan

Prérequis :

Aucun

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Réseaux, servitudes viabilisation et estimation

- Identification des réseaux et viabilisation
Identifier les réseaux existants
Comprendre la viabilisation
Point de vigilance : l'assainissement non collectif
- Les servitudes
Privées : Code Civil
Publiques : Code de l'Urbanisme
- Eléments d'estimation du prix de vente d'un terrain à bâtir
Méthode comparative
Critère d'estimation
Chiffrer l'impact des contraintes
Arbitrage
- Délai de recours, synthèse et évaluation finale
Recours des tiers et retrait administratif

Synthèse et Evaluation finale

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes :

- Participatives, basée sur le questionnement des participants,
- Actives, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Exposés, démonstrations, exercices d'application, mise en situation sur des cas concrets.

Remise d'un support pédagogique sous format papier et dématérialisé

Modalités d'évaluation :

Evaluation en amont (positionnement)

Evaluation formative : Le cas fil rouge

Evaluation des acquis : QCM

Evaluation de la satisfaction à chaud

Evaluation à froid (sous 3 à 6 mois)

