



## IMMOBILIER

# L'urbanisme dans vos dossiers



### PUBLIC VISÉ

**Avant la formation, le stagiaire (sans niveau ou prérequis spécifique) est concerné quand :**

- Il a une expérience en transaction immobilière
- Il souhaite développer ses conseils clients
- Il veut devenir force de propositions avec des vendeurs
- Il a des difficultés à comprendre les documents urbanistiques

### OBJECTIFS

**Après la formation, le stagiaire saura :**

- Appréhender les contraintes d'un terrain pour sa valorisation
- Identifier les pièces nécessaires au projet du client
- Rédiger une condition suspensive d'obtention d'autorisation d'urbanisme
- Optimiser la valeur d'une assiette foncière

### PROGRAMME

**Pendant la formation, le stagiaire abordera :**

- **INTRODUCTION : Les origines des règles d'urbanisme**
  - LE PLU / PLUi
    - > Dans quel but ?
    - > Que comprend -il ?
    - > Comment le lire ?
- **Les autorisations d'urbanisme**
  - Passage en revue des différentes autorisations
  - Quel document pour mon client

**DURÉE 7H**

**9H30 À 13H00 / 14H00 À 17H30**

**6 PERSONNES MAXIMUM**

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**TARIF EN PAGE 4**

**La formation se déroulera :**

- En présentiel. Des annexes de travail papier seront distribuées en salle et le support envoyé par mail en fin de session
  - En INTER (mini 3 maxi 6) // En Intra (mini 2 maxi 6)
  - Evaluation des acquis sous forme de QCM
  - Evaluation de la satisfaction à chaud en fin de session
  - Méthodes pédagogiques : Informatif / Exercice en individuel / Questions-Réponses / Cas pratique / Vidéo
  - Outils pédagogiques : Texte législatifs / Trajectoire de vente
- *Inscription sur le site internet au minimum 15 jours avant la date (dans la limite des places disponibles)*
- *La session peut s'adapter à certains handicaps, veuillez nous contacter pour envisager la solution la plus adaptée*