




Programme de la formation

Mieux conseiller pour mieux vendre un terrain à bâtir

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  350 € HT / 420 € TTC par participant

Description courte

Vendre un terrain à bâtir n'est pas une chose aisée dès lors que l'on considère un terrain support d'un futur projet de maison, sur lequel des réglementations fournies et complexes s'appliquent, nécessitant l'implication de nombreux acteurs professionnels.

L'agent immobilier se doit alors de connaître ces réglementations, de gérer les interventions respectives des autres acteurs professionnels impliqués dans le processus, être capable de proposer des esquisses de division de terrain, pour mieux conseiller son client et gagner en efficacité sur la vente du terrain à bâtir.

Cette formation est donc volontairement tournée vers des cas pratiques, avec des apports réglementaires.

Profil des participants

Agent immobilier, gestionnaire patrimoine, agent commercial

Prérequis

Aucun

Objectifs

- Proposer des esquisses de division de terrain
- Mieux conseiller son client et gagner en efficacité sur la vente du terrain à bâtir

Contenu

La règlementation du terrain à bâtir

- Savoir lire et comprendre un PLU : quels articles du PLU concernent les terrains à bâtir, comment les apprécier, comment peuvent-ils influencer la forme du terrain à bâtir
- Savoir lire et comprendre le plan du terrain à bâtir établi par un Géomètre-Expert : quels sont les éléments représentés, quelles surfaces, quelles servitudes existantes ou créées
- Les différences entre la procédure de Déclaration Préalable et celle du Permis d'Aménager lors de la création d'un terrain à bâtir : instruction, délais, et conséquences financières.

Les acteurs professionnels

- Quels sont les acteurs professionnels impliqués dans le processus du terrain à bâtir
- Le Géomètre-Expert, le notaire, l'architecte, les services instructeurs, le constructeur de maison individuelle, le banquier, les services concédés, le géotechnicien...
- Quelles sont leurs implications dans le processus de création et vente du terrain à bâtir (actions et positionnement dans le planning) ?
- Quelles sont leurs interfaces avec l'Agent Immobilier ?

Cas pratiques

- Vente d'un terrain à bâtir issu d'un permis d'aménager, avec règlement du lotissement et cahier des charges du lotissement : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur
- Vente d'un terrain à bâtir issu d'une déclaration préalable avec RNU ou PLU : analyse des contraintes, discours à tenir à l'acquéreur

Vente simultanée d'un terrain à bâtir et de la maison existante restante : conseils au vendeur, esquisses de division, contraintes éventuelles à rajouter sur le terrain à bâtir pour ne pas déprécier la maison existante tout en conservant le potentiel du terrain à bâtir.

Pédagogie et organisation

- **Méthode pédagogique** : La formation s'appuie sur une pédagogie déductive : elle nourrit la réflexion des participants par l'apport d'éléments théoriques et la présentation d'outils. Afin de favoriser leur assimilation, l'intervenant illustrera le propos par des exercices pratiques en repartant de l'expérience des participants. Les formations sont exclusivement collectives.
 - **Intervenant** : Géomètre-Expert et Expert judiciaire près la Cour d'Appel et la Cour Administrative d'Appel
-