



## **Valoriser un bien en détectant son potentiel foncier**

Se différencier de la concurrence en  
maîtrisant le PLU



**FAIRE GRANDIR  
LES COMPETENCES**

## Transaction Immobilière, les indispensables

### STAGE D'ACQUISITION ET DE MISE A JOUR DES CONNAISSANCES DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE POUR LE METIER D'AGENT IMMOBILIER, ET SES OBLIGATIONS

Ce stage obligatoire s'adresse aux professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle : dirigeants d'agence, aux personnes salariées ou non salariées, et aux agents commerciaux.

Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

**LES OBJECTIFS** : Acquisition et mise à jour des indispensables de la transaction immobilière, être conforme à la réglementation, développer son chiffre d'affaires et accroître son professionnalisme tout en répondant aux exigences du métier. Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Pour les détenteurs de la carte T, S ou G, ce stage permet d'obtenir le renouvellement de sa carte.

**PUBLIC VISÉ**: Professionnels de l'immobilier et toutes personnes souhaitant acquérir les connaissances fondamentales du métier d'agent Immobilier.

**PRÉ-REQUIS** : Pas de pré-requis

**DURÉE** : 2 Jours, soit 14h heures de formation. Formation en continu, présentielle, animée en salle de formation chez TC Organisation. 9h30/12h30 – 14h/18h.

**ORGANISATION** : Ce stage peut être organisé en Inter-Entreprises ou en Intra-entreprise sur demande.

**ANIMATEUR** : Consultant TCO, expert Immobilier.

**DOCUMENTS REMIS** : Compte rendu complet, attestation de formation pour le renouvellement de la carte professionnelle.

**MOYENS D'EVALUATION** : Mises en situation et Quiz.

*\*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.*

*Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.*



# + formation

## PROGRAMME

Accueil des participants et tour de table de présentation.

### JOUR 1 :

**Difficulté 1 : je ne connais pas les principales lois qui encadrent l'urbanisme :**

- ⇒ loi SRU
- ⇒ loi ALUR
- ⇒ loi ELAN

**Difficulté 2 : je ne connais pas les principales réglementations en matière d'urbanisme**

- Le SCOT
- Le PLU :
  - ⇒ Le plan de zonage
  - ⇒ le règlement
  - ⇒ Les annexes
- Lire et exploiter un PLU
- La carte communale
- Le RNU
- Etude de cas



# + formation

## JOUR 2 :

**Difficulté 3 : je ne sais pas comment conseiller un client qui a un projet de construction, d'extension**

### Permis de construire / demande préalable

- Champs d'application des autorisations
- Procédure d'instruction
- Contentieux
- Cas particuliers
- Etude de cas : mise en situation

**Difficulté 4 : je ne sais pas mettre en œuvre une division foncière :**

- Les principes de la DP
- Déclaration préalable de division ou permis d'aménager ?
- Règlementation
- Etude de cas

**VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation**

La pédagogie est active et participative.

Elle est basée sur l'alternance d'exposés et de cas concrets. Des études de cas réels sont proposés permettant à chacun de se mettre en situation réelle de résolution de problème.

L'intervenant fournit un support de cours.

La formation a lieu dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire ou en distanciel via le logiciel ZOOM (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paperboard, écran interactif)

