

Objectifs/Enjeux

Intégrer l'urbanisme dans la prise de mandat.

Améliorer sa compétence pour fidéliser ses clients

Sécuriser la transaction



Public concerné

Négociatrices et négociateurs, sans condition d'expérience

Pré requis

Aucun.



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Contenu de la formation

MATIN

✓ Test de positionnement

➤ **Introduction :**

- Les règles d'urbanisme : RNU, règles locales : POS/PLU / règles particulières
- Les servitudes d'utilité publique : comment les identifier ? (alignement notamment)
- Vérifier les autorisations d'urbanisme sur un bien à vendre
- Les autorisations d'urbanisme : CU / DP / PC / PA

APRES-MIDI

- Les sanctions du défaut d'autorisation : informer sur les risques, décharger sa responsabilité
- Le changement d'usage et de destination des biens immobiliers
- Loi ALUR et locations touristiques et saisonnières
- Le DPU : fonctionnement et droit à commission de l'agence
- Les conditions suspensives liées à l'urbanisme (autorisations de PC / DPU)

✓ Test de validation