



INSPIREZ-
VOUS !

LA VENTE DE TERRAIN A BATIR

La manipulation d'un terrain à bâtir pour un agent immobilier diffère d'un bien immobilier classique, par ses caractéristiques objectives évidentes mais aussi par des règles qu'il convient de maîtriser pour optimiser cette prise de mandat.

Objectifs et compétences visées	<ul style="list-style-type: none">- Savoir manipuler et présenter un mandat de terrain à bâtir, selon sa nature, sa destination et ses caractéristiques visibles ou non- Connaître l'ensemble des informations à collecter sur site et selon les pièces d'urbanisme, pour professionnaliser sa démarche client- Pouvoir déterminer le prix et la cible d'un terrain en fonction de ses connaissances, incluant la présentation du foncier à un professionnel (promoteur, lotisseur, marchand de biens)
Prérequis	Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.
Durée Lieu	14 heures / 2 jours CCI Nord-Isère / oCCigène, 5 Rue Antoine Condorcet, 38093 Villefontaine
Tarif	700,00 € par stagiaire (non assujetti à la TVA)
Public	<ul style="list-style-type: none">- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier
Organisation de la formation	Groupe/ Cours collectif/ Atelier
Moyens et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">- Documents supports de formation projetés- Exposés théoriques- Etude de cas concrets- Echanges à partir des questions des participants- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
Evaluation	Outils de positionnement internes Evaluation continue sur l'ensemble de la session
Suivi	Emargement

occigène
Formations inspirées

centre de formation



CCI Nord Isère

- 5, rue Condorcet - 38093 Villefontaine

- T. 04 74 95 24 20 - mail : Occigene-competences@nord-isere.cci.fr

- www.ccinordisere.fr/occigene

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée. Seul le contrat définitif et [les conditions générales de vente](#) qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI Nord-Isère et son client.

Edition du 01/06/2023 - Code Prestation : DP_FOR_016844_001
Date de mise à jour : 01/06/2023 - N° SIRET : 183 830 025 00015

Enregistrée sous le numéro 823P000238.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Validation / Certification	Attestation de compétences
Effectif	Mini 3 Maxi 10
Intervenant(e)	Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité. <i>(Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)</i>
Programme	<p>JOUR 1</p> <p>INTRODUCTION : Définition d'un terrain à bâtir et notion de construction</p> <p>PARTIE 1 : Le caractère constructible d'un terrain – l'urbanisme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir chercher et identifier les règles locales applicables (Cadaastre, zonage, règlement) • Réviser les notions et outils d'urbanisme indispensables pour comprendre et projeter l'analyse aux possibilités du terrain avant visite <p>PARTIE 2 : Les caractéristiques observables du terrain – la visite terrain</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir relever les éléments déterminants impactant le prix du terrain • Savoir relever les éléments et indices impactant la constructibilité du terrain <p>JOUR 2</p> <p>PARTIE 3 : Les caractéristiques à recueillir – les données à collecter auprès du vendeur et d'autres professionnels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les documents d'arpentage du géomètre, éléments notariaux, actes de propriété, servitudes etc... • Les cartes de risques, les diagnostics (Etude de sol / Loi Elan) <p>PARTIE 4 : Les données commerciales – la définition du prix</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir analyser un prix en projection Terrain + Maison • Savoir lire et prendre en compte les développements territoriaux programmés par l'Etat et les collectivités (PADD, SCOTT) <p>PARTIE 5 : L'impact de la fiscalité – le conseil additionnel aux vendeurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Appréhender l'impôt sur les plus-values • Connaître l'enjeu de la TVA pour l'éventuel client professionnel <p>PARTIE 6 : Etude de cas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décomposition de plusieurs illustrations de terrains susceptibles d'être pris en mandat, avec traitement chronologique complet selon les parties du cour
Les +	Formation opérationnelle, Effectif réduit pour faciliter l'appropriation, La relation humaine est au cœur de la formation.
Inscription et Délai d'accès	L'inscription est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session en cliquant sur http://bit.ly/Formulaire-oCClGene .
Contact	04 74 95 24 20 Occigene-competences@nord-isere.cci.fr
A savoir	Nous mettons tout en œuvre pour favoriser l'accueil et la formation des personnes en situation de handicap (locaux, pédagogies adaptées, accompagnement spécifiques, ...).