

OBJECTIF(S)

- Analyser les différentes procédures permettant d'opérer une division ou un regroupement et développer une stratégie de vente des lots divisés

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial) et toute personne désirant acquérir les fondamentaux du droit de l'urbanisme

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Formateur/Professionnel spécialisé en droit de la construction et en droit de l'urbanisme

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELQUES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DE LANGAGE SUR LES DIVISIONS FONCIÈRES

- Qu'est-ce qu'une division foncière ? Peut-on librement diviser un terrain ?
- L'unité foncière, c'est quoi ? Qu'est-ce qu'un terrain à bâtir ?
- Qu'est-ce qu'une assiette foncière ? Qu'est-ce qu'une emprise au sol ?
- Les fondamentaux du développement foncier pour un agent immobilier

II - LA PRISE EN MAIN DU DOSSIER : PREMIÈRE AUDIT FONCIÈRE

- La situation foncière actuelle ; Le cadastre, c'est quoi ? ;
- Les divisions au regard du droit de l'urbanisme ; Les divisions au regard de l'occupation du terrain ;
- Etat des lieux au regard du code civil ;
- Comment remodeler un foncier (découpage ou regroupement envisagé).

III - COMMENT ORGANISER L'OPÉRATION DE DIVISION ?

- La propriété divisée sera-t-elle destinée à la construction ? Déterminer le périmètre divisible ;
- Les contraintes urbanistiques ; les contraintes techniques ;

IV - QUELLES RÈGLES D'URBANISME APPLICABLES ?

- Le recours à un architecte pour les projets de division (lotissement) est-il obligatoire ?
- Le foncier est-il soumis à un DPU ou se situe-t-il sur un emplacement réservé ?
- Déclaration préalable ou permis d'aménager : quelle autorisation d'urbanisme choisir pour diviser ? ;

V - LES DOCUMENTS À CONSULTER AVANT LE LANCEMENT D'UNE DIVISION

- L'état descriptif de division en volume ; Le règlement de copropriété (foncier en copropriété) ; Le cahier des charges ;
- Les statuts de l'association ; Quid du règlement du lotissement ?

VI - COMMENT APPRÉHENDER LES ASPECTS ÉCONOMIQUES

- Comment monter le prix de revient (bilan lotisseur/promoteur) ; Le bilan à faire (les éléments à intégrer).

VII - QUELLES STRATÉGIES ADOPTÉES

- Quelles divisions foncières ? Pour qui (lotisseur/promoteur/particulier) ?
- La mise en forme du dossier de valorisation : Vente en bloc, vente en division, vente lotisseur, vente promoteur ;
- Comment gérer le nouveau découpage foncier ?

VIII - LES BONNES PRATIQUES (LES QUESTIONS À SE POSER, EN TANT QU'AGENT IMMOBILIER POUR VALORISER UN FONCIER)