

Maîtriser les différentes règles d'urbanisme**Objectifs :**

Intégrer l'urbanisme dans la prise de mandat.
Améliorer sa compétence pour fidéliser ses clients.
Sécuriser la transaction.

Public :

Négociatrices et négociateurs, sans condition d'expérience.

Pré-requis: aucun

Les plus pédagogiques :**Méthodes :**


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

Animateur : Professionnel de l'immobilier

Validation / Certification :

Attestation de fin de formation.

INFORMATION

 1 Jour, 7 heures

€ 360 € NET



Formation régionale

Programme :

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

Les sanctions du défaut d'autorisation

Informé 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)