

# COMPRENDRE L'URBANISME POUR MIEUX VENDRE



## En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation comprendre l'urbanisme pour mieux vendre est conçue pour tout agent immobilier souhaitant maîtriser les fondamentaux de l'urbanisme. Elle clarifie les sources urbanisme et les contraintes d'utilisation du sol comme le RNU, le PLU ou la carte communale. Vous apprendrez à interpréter les outils d'aménagement du territoire : SCOT, ZAC, PLH. L'étude de documents tels que le CU, le PC ou le permis d'aménager vous prépare à répondre efficacement aux questions clients. Grâce à des cas pratiques, cette formation atteint pleinement son objectif formation : professionnaliser la vente en intégrant la loi Hoguet.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation immobilier urbanisme Marseille.](#)
- [Formation Les autorisations et documents d'urbanisme.](#)
- [Formation la maîtrise des différents avant-contrats et leur contenu.](#)
- [Formation asset management en ligne.](#)



## Objectifs

À l'issue de ce module, vous serez en capacité de :

- Identifier les sources, contraintes et outils d'urbanisme.



## Programme

Les sources de l'urbanisme

Les contraintes d'utilisation du sol (RNU, PLU, carte communale)

Les outils d'aménagement du territoire (SCOT, ZAC, PLH)

Les documents d'urbanisme (CU, PC, Permis d'aménager)



## Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

## Moyens techniques

### Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

### Effectif

De 3 à 8 stagiaires

### Tarif

300 € NET

### Pour qui ?

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 mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 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.

### Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

NA

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

## Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité



## Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.