

Terrain : règles et contraintes

FORMATION ALUR : 2 HEURES

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Agents immobiliers, mandataires indépendants et tous professionnels du secteur détenteurs de cartes professionnelles (T, G, S).

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques sont joignables 5j/7 sur contact@esfi.fr

Objectifs et compétences visées

- Maîtriser les contraintes juridiques, administratives et techniques liées à la vente de terrains.
- Éviter les ventes bloquées, contentieux ou pertes de crédibilité liés à un terrain mal analysé.
- Identifier les contraintes invisibles, anticiper les risques et les transformer en argumentaire de vente structuré.

Contenu de la formation

- Définition et principes généraux des servitudes foncières (passage, eaux, vues)
- Servitudes légales et conventionnelles : création, extinction et opposabilité
- Nature juridique des servitudes : caractère réel, indivisible et perpétuel
- Vérification des servitudes par documents cadastraux et urbanistiques
- Obligations d'information de l'agent immobilier : mentions obligatoires dans mandats et annonces
- Impact des servitudes sur la valeur, la constructibilité et la négociation du prix
- Conséquences d'une omission : annulation de vente, réduction de prix, responsabilité civile
- Droits de préemption : principes, priorités d'achat et obligations de l'agent
- Diagnostics terrain obligatoires : identification, transmission et responsabilités techniques