

FICHE 06 Révéler le potentiel foncier : terrain, division et constructibilité

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Lire les principales informations d'urbanisme nécessaires à l'analyse d'un terrain.
 - Mesurer l'impact des accès, réseaux, servitudes, règles d'implantation et contraintes environnementales.
- Identifier un potentiel de division, de détachement de parcelle ou de création de droits à construire.
 - Transformer l'analyse foncière en stratégie de valorisation et de commercialisation.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Lire les règles d'urbanisme utiles à la transaction	2 h 00	PLU/PLUi, zonage, règlement, servitudes, risques et documents d'information ; repérage des règles déterminantes pour la constructibilité.
Module 2 — Identifier et qualifier un potentiel de division	2 h 00	Configuration parcellaire, accès, réseaux, implantation, emprise, stationnement, voisinage et contraintes techniques ; scénarios de détachement.
Module 3 — Autorisations et sécurisation du projet	1 h 30	Certificat d'urbanisme, déclaration préalable, permis ; interlocuteurs ; conditions suspensives ; points de vigilance dans la présentation commerciale.
Module 4 — Valoriser et commercialiser le potentiel foncier	1 h 30	Comparaison des scénarios ; incidence sur la valeur ; ciblage des acquéreurs ; présentation au propriétaire et construction d'une note de potentiel.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Lire un règlement de PLU/PLUi et extraire les règles utiles à une parcelle.
Atelier 2	1 h 30	Étudier une division parcellaire avec accès, réseaux et contraintes de voisinage.
Atelier 3	1 h 30	Calculer le potentiel constructible et comparer plusieurs scénarios de valorisation.
Atelier 4	1 h 15	Identifier les autorisations et interlocuteurs à mobiliser selon le projet.
Atelier 5	1 h 15	Préparer une note de potentiel foncier destinée au propriétaire ou à un investisseur.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOPi

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.