



Le contrôle des mesurages grâce à la connaissance exhaustive des surfaces

Fiche programme – v.1 – 22/10/2025

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain.
- Objectifs :** - savoir lister toutes les surfaces existant en immobilier, selon les lois et circonstances ;
- savoir les distinguer aux fins d'améliorer sa culture immobilière et préserver son devoir de conseil d'une erreur provenant d'un amalgame
- bien intégrer les spécificités de la « surface de référence » utilisée par les diagnostiqueurs.
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant dispose d'une certaine expérience du métier lui permettant d'aller plus loin pour faire le tri entre de nombreuses typologies de surfaces évoquées dans sa pratique.
- Durée :** - 7.00 heures.
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis.
- Tarifs :** - 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis).
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;
- session vivante sur fond d'échanges libres.
- Modalités d'évaluation :** - quizz de positionnement / quizz d'évaluation.
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF.
- Nota bene :** /
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : définition du rôle des surfaces et enjeux de mesurage au regard du devoir de conseil de l'agent immobilier

PARTIE 1 : les origines légales des surfaces, leur inventaire et leur définition

- Lois et définitions
- Surface habitable
- Surface de plancher
- Surface taxable
- Surface utile
- Surface Carrez
- Surface Boutin
- Surface de référence
- Le rôle des RSD

PARTIE 2 : l'intérêt d'être vigilant pour ne pas les confondre

- La responsabilité de l'agent immobilier
- Les cas jugés condamnant l'agent immobilier

Indicateurs de résultat à fin juin 2025

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.