



La maîtrise du mandat de terrain à bâtir

Fiche programme – v.9 – 13/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle, négociateur immobilier, mandataire ou salarié
- Objectifs :** - savoir manipuler et présenter un mandat de terrain à bâtir, selon sa nature, sa destination et ses caractéristiques visibles ou non ;
- connaître l'ensemble des informations à collecter sur site et selon les pièces d'urbanisme, pour professionnaliser sa démarche client ;
- pouvoir déterminer le prix et la cible d'un terrain en fonction de ses connaissances, incluant la présentation du foncier à un professionnel (promoteur, lotisseur, marchand de biens)
- Aptitude et compétences :** - l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier
- Durée :** - 14.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 1 400 € HT par personne / 1 000 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive et participative avec études de cas pratiques comme reflets de la pratique ;
- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- 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 :

JOUR 1

INTRODUCTION : Définition d'un terrain à bâtir et notion de construction

PARTIE 1 : Le caractère constructible d'un terrain – l'urbanisme

- Savoir chercher et identifier les règles locales applicables (Cadastral, zonage, règlement) ;
- Réviser les notions et outils d'urbanisme indispensables pour comprendre et projeter l'analyse aux possibilités du terrain avant visite.

PARTIE 2 : Les caractéristiques observables du terrain – la visite terrain

- Savoir relever les éléments déterminants impactant le prix du terrain ;
- Savoir relever les éléments et indices impactant la constructibilité du terrain.

JOUR 2

PARTIE 3 : Les caractéristiques à recueillir – les données à collecter auprès du vendeur et d'autres professionnels

- Les documents d'arpentage du géomètre, éléments notariaux, actes de propriété, servitudes etc...
- Les cartes de risques, les diagnostics (Etude de sol / Loi Elan).

PARTIE 4 : Les données commerciales – la définition du prix

- Savoir analyser un prix en projection Terrain + Maison ;
- Savoir lire et prendre en compte les développements territoriaux programmés par l'Etat et les collectivités (PADD, SCOTT).

PARTIE 5 : L'impact de la fiscalité – le conseil additionnel aux vendeurs

- Appréhender l'impôt sur les plus-values ;
- Connaître l'enjeu de la TVA pour l'éventuel client professionnel.

PARTIE 6 : Etude de cas

- Décomposition de plusieurs illustrations de terrains susceptibles d'être pris en mandat, avec traitement chronologique complet selon les parties du cours

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 17