

Terrain à bâtir : maîtrisez le conseil foncier pour valoriser et vendre au meilleur prix

Lien : https://afrique-formation.com/formation/terrain-a-batir-maitrisez-le-conseil-foncier-pour-valoriser-et-vendre-au-meilleur-prix

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
IBC31

CATÉGORIE
Promotion et Montage Immobilier

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le marché des terrains à bâtir
- Savoir analyser le potentiel constructible d’un terrain
- Maîtriser les règles d’urbanisme applicables
- Estimer correctement la valeur d’un terrain
- Améliorer les techniques de conseil aux acquéreurs
- Optimiser la commercialisation foncière
- Sécuriser les transactions immobilières
- Développer des stratégies de vente efficaces

POUR QUI ?

- Agents immobiliers
- Conseillers en transaction foncière
- Promoteurs immobiliers
- Notaires et collaborateurs
- Urbanistes et aménageurs
- Investisseurs immobiliers
- Toute personne impliquée dans la vente de terrains à bâtir

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction au marché des terrains à bâtir

- Spécificités du foncier constructible
- Enjeux économiques et urbanistiques
- Acteurs du marché immobilier foncier

2 / Analyse du potentiel d’un terrain

- Étude de constructibilité
- Analyse du PLU et règles d’urbanisme
- Identification des contraintes techniques

3 / Évaluation de la valeur d’un terrain

- Méthodes d’estimation foncière
- Comparaison avec le marché local
- Impact de la viabilisation et de la localisation

4 / Étude des règles d’urbanisme

- Lecture du Plan Local d’Urbanisme (PLU)
- Coefficient d’occupation des sols et servitudes
- Autorisations et contraintes administratives

Afrique Formation

5 / Stratégies de mise en valeur du terrain

- Optimisation de la présentation commerciale
- Mise en avant du potentiel constructible
- Argumentaire de vente foncière

6 / Techniques de conseil à l’acquéreur

- Identification des besoins clients
- Accompagnement dans le projet de construction
- Sécurisation juridique de la transaction

7 / Processus de vente d’un terrain à bâtir

- Étapes de la transaction foncière
- Acteurs impliqués (notaire, agent immobilier, géomètre)
- Gestion des délais et conditions suspensives

8 / Optimisation de la commercialisation foncière

- Stratégies de diffusion et marketing immobilier
- Valorisation digitale des terrains
- Techniques pour accélérer la vente

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
29 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation