

Initiation à la surélévation à ossature bois



Formation en présentiel



| | | | |
|--------------------|--|----------------|---------------------|
| Durée : | 2 jours (14 heures) | Dates : | Voir calendrier (1) |
| Objectif : | - connaître le marché régional, la concurrence et l'intérêt économique d'une extension dans la hauteur - analyser et évaluer les différents modes de construction d'une surélévation - maîtriser la chaîne de production et coordonner la réalisation de l'ouvrage | | |
| Public : | Ingénieurs des bureaux d'études, artisans, maîtres d'œuvre, technico-commerciaux, professionnels du bois et de l'habitat, ... | | |
| Prérequis : | Première expérience dans l'immobilier | | |
| Tarif : | 2 100 euros TTC par groupe de 2 à 6 personnes | Lieu | Voir calendrier |

PROGRAMME

1. Surélever sa toiture : un capital ignoré
2. Distinction : aménagement de combles et surélévation
3. L'offre de surélévation
4. Avantages et limites des différents procédés techniques
5. Matériaux et éléments de construction
6. La prise en compte de la structure porteuse existante
7. L'isolation thermique
8. Informations pratiques

Exercices, discussions, et rappels sur la déontologie

L'intervenant :

La formation est animée par un professionnel de l'immobilier, disposant d'une expérience dans le domaine de la formation.

Contact et Information

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous !

Par mail : information@absformation.fr
Sur notre site internet : www.absformation.fr
Par téléphone au : 02 40 42 36 90

*Evania RH, Sarl à Capital variable de 5000€
Siret : 510 294 770 000 19 - RCS : Versailles
Adresse : 13 rue Saint-Honoré, 78000 Versailles*

(1) Ouverture d'une session à partir de 2 personnes à Bordeaux ou Biarritz et de 3 personnes dans les autres villes couvertes

Initiation à la surélévation à ossature bois

PROGRAMME détaillé

1. Surélever sa toiture : un capital ignoré

- Historique
- La concurrence des extensions au sol
- Les nouveaux volumes possibles
- Intérêt économique et social

2. Distinction : aménagement de combles et surélévation

- La surélévation de combles non aménageables et l'aménagement de combles
- Le marché de la surélévation

3. L'offre de surélévation

- Les entreprises de construction
- Le « prêt à finir » et le « clé en main »
- L'argumentaire commercial

4. Avantages et limites des différents procédés techniques

- Les structures et charpentes autoportantes en acier
- Le système plancher bois sur poteaux porteurs
- Le système poutres longitudinales de pignon à pignon
- Le système poutres transversales entre façades principales
- Les poutres pleines et les poutres ajourées
- La solution appropriée

5. Matériaux et éléments de construction

- Les murs et les revêtements extérieurs
- La toiture et les menuiseries
- L'électricité et la plomberie
- L'escalier

6. La prise en compte de la structure porteuse existante

- Murs porteurs et murs non porteurs
- Matériaux et construction
- Procédé technique et linteau
- Procédé technique et retrait

7. L'isolation thermique

- R.T. 2012
- L'isolation du périphérique et du plafond
- Le cloisonnement
- Le chauffage et la climatisation

8. Informations pratiques

- Le choix de l'entreprise et le financement
- Le coût d'une surélévation
- Le devis et les autorisations nécessaires
- Les travaux et la réception
- Le D.T.U. et les garanties

Cas pratiques et discussions

- Exercices et cas pratiques
- Discussions
- Rappels sur la déontologie

| PROGRAMME DE LA FORMATION | |
|--|--|
| Mode | En présentiel, intra ou inter entreprise |
| Dispositif d'accueil | En salle de réunion ou en salle de formation, en présentiel. |
| Suivi pédagogique | Un suivi pédagogique est assuré par le formateur tout au long de la formation. Les apports didactiques sont complétés par des illustrations constituées d'études de cas et de mises en situation par le biais de supports écrits, oraux ou informatiques. A la fin du cours, les élèves recevront une note de synthèse. |
| Nature de la sanction de la formation | Délivrance d'une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation de la formation. |
| Information des stagiaires | Les conditions d'information de l'offre de formation et les délais d'accès sont disponibles sur simple demande téléphonique auprès de l'organisme de formation. |
| Evaluation de la formation | Le suivi de la formation est sanctionné par la remise d'une attestation de suivi de formation à l'issue de la formation. |
| Appréciation des stagiaires | A la fin de la formation, les stagiaires remettent une évaluation « à chaud » de la formation. |
| Suivi des stagiaires | Un suivi téléphonique individualisé du stagiaire est assuré pendant 3 mois après la formation. |
| Effectif total du stage | De 2 à 10 stagiaires à Bordeaux De 3 à 10 stagiaires dans les autres villes |

La société Evania R.H. organise l'action de formation suivante :

Action conforme au **décret n° 2016-173 du 18 février 2016** relatif à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier pris en application de l'art. 24 4° de la loi ALUR du 26 mars 2014.

Délivrance d'une attestation d'accomplissement de stage de formation continue susvisée nécessaire à tout renouvellement des cartes T et G.