MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE NÉGOCIATION FONCIÈRE

Savoir organiser votre recherche et bien négocier

2 JOURS, 14 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : IC02

Objectifs de la formation

Savoir organiser et améliorer sa recherche foncière active

Identifier les leviers de négociation avec les propriétaires

Sécuriser ses acquisitions d'un point de vue juridique et fiscal

Parmi nos formateurs

- **RUBINO Yannick**
  Formateur indépendant et AMO,
  YR FORMATIONS ET CONSEILS
- **JOUHANNEAU Alain**
  Consultant,
- **BOULANGER Julien**
  Président,
  STONE PROMOTION
- **LOBBES Patrick**
  Urbaniste qualifié,
- **MAILHES Grégoire**
  Formateur,

Public concernés

- Promoteur immobiliers ; Responsable de programme ; Responsable du développement ; Prospecteur foncier

Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Promotion d'été -10% : Sessions en présentiel ou e-learning : 1 525,50 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 695,00 €HT

Aujourd'hui, dans le cadre du montage d'opérations immobilières, la recherche de foncier et sa négociation constituent des techniques importantes à maîtriser. Comment repérer les bons terrains

constructibles ? Quelles sont les méthodes de recherche les mieux adaptées ? Comment identifier la chaîne des acteurs et mener les négociations avec succès en utilisant des techniques et outils appropriés ?

Vous trouverez dans notre formation des réponses qui vous permettront d'adopter des techniques adaptées pour organiser votre recherche foncière et négocier dans les meilleures conditions.

Organiser une veille stratégique sur son territoire

- Du S.C.O.T au P.L.U Intercommunal : l'urbanisme au service d'une veille stratégique
- Les apports majeurs des lois ALUR et ELAN en matière de foncier
- L'urbanisme de projet, mythe ou réalité
- Savoir optimiser les sources existantes de renseignements
- Savoir identifier ses cibles et capitaliser l'information opérationnelle
- Apprécier la mixité fonctionnelle et sociale

Connaître les méthodes de recherche de fonciers

- Le marché visible dont les appels à projets
- La recherche ciblée versus la recherche exhaustive
- La recherche déléguée et la recherche mutualisée
- Le partenariat avec les opérateurs privés/publics (dont bailleurs sociaux)
- Le portage foncier ; mythe ou réalité ?
- La mise en constructibilité différée

La valorisation des parcellaires par la pratique

- Savoir optimiser un parcellaire trop grand et/ou trop petit ;
- La péréquation interne et externe, pourquoi et comment l'organiser.
- La reconversion et la mutation d'un foncier
- Connaître la « cristallisation du droit à construire » et les apports du CU opérationnel
- La division parcellaire et le permis d'aménager
- Négocier avec l'E.P.C.I et les instructeurs délégués

Apprécier les divers outils de la puissance publique au service de l'urbanisme

- Les apports des Etablissements Publics Fonciers
- De la ZAD à l'emplacement réservé ; les outils du moyen (et long) terme
- La préemption et l'expropriation au service de l'urbanisme
- La pratique du PUP « forcé »
- La chaîne des acteurs (du vendeur à l'instructeur)
- Savoir « négocier » le temps, les délais et les coûts

Utiliser les bons leviers de négociation

- L'empathie et l'ingénierie patrimoniale au service du développeur
- Checklist des principales difficultés liées aux projets futurs
- Savoir « négocier » les servitudes et autres écueils existants ou à venir

- Déterminer les enjeux et les risques : quelles marges de manœuvre ?
- Le cahier des charges primaires
- La méthode dite de « concertation » : une opportunité à saisir

La Méthode du calcul "à rebours"

- Apprécier le bon coût d'acquisition
- Mise en pratique sous Excel

Sécuriser ses accords sur le plan juridique et financier

- L'offre initiale et son « verrouillage »
- Les types de contrats ; du synallagmatique à la P.U.V.
- Les différentes garanties apportées au vendeur et à l'acquéreur
- Les principales clauses suspensives
- Les calculs de plus-values acquéreurs (tenant compte des décrets en cours et à venir)

Dates

Paris

28-29/10/2025

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.