

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

Animée par

- **DARROUSSAT Patrice**
Architecte,
PRÉSIDENT SAS AQTYS

Public concernés

- Promoteur immobiliers ; Bailleur social ; Maître d'ouvrage AMO ; Responsable de programme ; Responsable du développement ; Prospecteur

Dates

- **Paris**
18-19/06/2019
23-24/09/2019
16-17/12/2019

Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

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

Connaitre 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 ?

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- 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.
- 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.
- 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 le transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

- Tarif général _____ 1495,00 €HT

- La mise en constructibilité différée

La valorisation des parcelaires 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)