

SÉCURISER LES ACQUISITIONS DES TERRAINS BÂTIS OU À BÂTIR

Les étapes à respecter pour sécuriser votre processus d'acquisition foncière

2 JOURS, 14 HEURES

URBANISME ET AMÉNAGEMENT

CODE :
UA09

Objectifs de la formation

Identifier les étapes du processus d'acquisition foncière pour minimiser les risques de contentieux

Savoir prospecter et évaluer un terrain pour en optimiser sa commercialisation

Étudier les charges et les recettes induites par l'acquisition et/ou par la vente du terrain à construire

Parmi nos formateurs

- SAÏDI Nadia
Avocate, Directrice,
CABINET NS AVOCATS PARIS

Public concernés

- Aménageurs, urbanistes, architectes ; Promoteurs immobiliers, bailleurs sociaux ; Maîtres d'ouvrage publics ou privés ; Assistants à maîtrise d'ouvrage : AMO DD, OPC, MOD ; Juristes, avocats ; Prospecteurs fonciers

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Comment réaliser une étude de marché avant l'acquisition d'un terrain

- Les critères principaux d'appréciation du site
- Formuler une demande de recherche foncière

Analyser les facteurs de valeur du terrain

- Nature du sol et du sous-sol : connaître les facteurs juridiques et servitudes existantes
- Savoir définir et appliquer la méthode du « compte à rebours » et de la « charge foncière » pour l'estimation vénale du terrain
- Connaître les règles particulières de la négociation foncière

Vérifier la constructibilité des sols du terrain choisi

- Maîtriser l'ensemble des règles d'urbanisme applicables
- Selon quelles méthodes calculer la SHON et comment en traduire les résultats

- Anticiper ou surmonter les facteurs de risques type archéologiques
- Le cas spécifique des installations classées

Acquisition foncière : les étapes essentielles pour sécuriser votre achat

- Identifier les différents modes d'acquisition foncière : expropriation, préemption
- Rédiger efficacement le cahier des charges, les protocoles d'accord, le compromis de vente et les promesses unilatérales de vente
- Focus sur l'acte de vente

Cas pratique : analyse des documents contractuels nécessaires au montage d'une acquisition foncière : avant-contrats, acte de vente et cahiers des charges de cessions de terrain

Commercialisation et vente des terrains : assimiler les procédures juridiques et financières à respecter

- Quel contenu pour le cahier des charges de cession de terrain
- Vente et attributions des lots : quelles sont les recettes obtenues en termes de charges foncières et de droits à construire

Dates

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.