

ACQUÉRIR 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

Animée par

- 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

Dates

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux

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

participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

■ 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

