

C0193

2 JOURS

MAÎTRISE D'OUVRAGE SOCIALE MONTAGES JURIDIQUES ET FINANCIERS D'OPÉRATIONS

MAÎTRISER LE FONCIER : RECHERCHE, NÉGOCIATION ET ACQUISITION

École de la
Maîtrise
d'Ouvrage
Sociale



PUBLIC

Monteur ou chargé d'opérations.
Personnel des services foncier,
investissement ou développement..
Chargé de prospection foncière.



OBJECTIFS

- › identifier les spécificités des marchés fonciers
- › organiser et améliorer une recherche foncière active
- › négocier avec des propriétaires privés
- › déterminer la charge foncière admissible
- › utiliser la sécurisation juridique des acquisitions et la fiscalité applicable.



PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés illustrés par des exemples pratiques et des exercices, notamment une étude de faisabilité.

Les stagiaires sont invités à amener leurs exemples personnels qui pourront être examinés collégalement.

Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

Dans un marché foncier souvent malthusien et très concurrentiel, la maîtrise de fonciers compatibles avec sa production est un enjeu majeur et constitue un élément déterminant dans la qualité finale de l'ouvrage qu'on y édifie. Améliorer ses méthodes de prospection, affiner ses études de faisabilité, apprendre à mieux négocier s'avèrent alors un axe majeur d'amélioration de ses performances.

CONTENU

Les caractéristiques et spécificités du marché foncier

- › un marché extrêmement concurrentiel
- › un marché partiellement contrôlé par les pouvoirs publics

Les méthodes de recherche foncière

- › le ratissage ; relationnel et communication ; l'état de veille ; le cas spécifique des propriétaires institutionnels ; l'utilisation d'une base de données active ; les partenariats avec les promoteurs ; la mise en constructibilité ; le droit de préemption ; le portage foncier
- › les outils digitaux

La détermination du prix admissible

- › l'étude de la constructibilité ; interprétation des règles du SCOT et du PLU ; réforme des autorisations d'urbanisme ; calcul de la surface plancher ; les risques : servitudes, mitoyenneté ; la fiscalité de l'urbanisme
- › l'évaluation de la valeur des terrains ; estimation de la valeur vénale : méthode du compte à rebours, méthode de la charge foncière

Les aspects commerciaux de la négociation

- › négocier, c'est d'abord communiquer
- › apprendre à communiquer autrement

Améliorer ses pratiques de négociation

- › la confiance ; découvrir les motivations conscientes et inconscientes ; les termes de l'offre et les modalités ; définir son avantage concurrentiel spécifique ; dissuader les objections
- › conclure et garder le contact

La sécurisation juridique des accords

- › les types de contrats
- › les différentes garanties apportées au vendeur : dédit, indemnité d'immobilisation, clause pénale, etc. ; les clauses suspensives ; les modalités du prix et du paiement

La fiscalité de la vente des terrains à bâtir

- › taxes communale et nationale sur les terrains nus rendus constructibles
- › les plus-values immobilières.

ANIMATION

Stéphan MARIANI, Consultant-formateur spécialisé en maîtrise d'ouvrage et Fabrice GRANDCLERC, Consultant-formateur en maîtrise d'ouvrage sociale,

DATES CLASSE VIRTUELLE

26 et 27 février 2024
13 et 14 mai 2024
14 et 15 novembre 2024

PRIX NET : 1580 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à la plateforme de diffusion.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr