

C0193

MAÎTRISE D'OUVRAGE SOCIALE STRATÉGIE DE LA MOA SOCIALE

MAÎTRISER LE FONCIER : RECHERCHE, NÉGOCIATION ET ACQUISITION

2 JOURS (21 h) - DISTANCIEL

Identifier, négocier et sécuriser vos acquisitions foncières

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.

PUBLIC

Monteur ou chargé d'opérations

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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.

ÉVALUATION

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.

ANIMATION

Grégoire MAILHES, Consultant-formateur, expert en maîtrise d'ouvrage.

DATES DES SESSIONS INTER

les 4 et 5 juin 2026 - Distanciel

les 26 et 27 octobre 2026 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpique@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

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 communales et nationale
- sur les terrains nus rendus constructibles
- les plus-values immobilières.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent.