

**PUBLIC**

Directeur et cadres des directions générales, du développement, de la maîtrise d'ouvrage.

**OBJECTIFS**

- › analyser les différents enjeux de la maîtrise foncière
- › comprendre les différentes approches et les méthodes de maîtrise foncière
  - › cerner les forces et les faiblesses des organismes Hlm sur les marchés fonciers
- › savoir définir les moyens et l'organisation à mettre en œuvre.

**PÉDAGOGIE**

La formation s'appuie sur l'alternance d'exposés illustrés par des exemples pratiques. Les participants sont invités à exposer les problèmes qu'ils rencontrent afin de rechercher en commun des solutions pratiques.

**PRÉ-REQUIS**

Aucun.

**Le foncier au service de la maîtrise d'ouvrage directe.**

La maîtrise foncière est un enjeu majeur de tout maître d'ouvrage sur des marchés fonciers souvent très concurrentiels. Elle est notamment un des préalables à la dynamique actuelle des organismes Hlm qui veulent développer leur maîtrise d'ouvrage directe.

Les différentes approches et les méthodes à mettre en œuvre sont multiformes et engagent des moyens et des conséquences qu'il convient de bien appréhender en amont.

**CONTENU****L'enjeu de la maîtrise foncière**

- › les prix du foncier augmentent tendanciellement sans discontinuer
- › la part du foncier dans le prix de revient des opérations immobilières augmente parallèlement
- › la qualité des fonciers maîtrisés est stratégique dans la chaîne de valorisation immobilière
- › la maîtrise foncière est un préalable à toute maîtrise d'ouvrage directe

**Se positionner sur le marché concurrentiel avec les opérateurs privés**

- › acheter sous condition suspensive d'autorisation de construire
- › les méthodes de prospection des terrains publics et des terrains privés
- › les méthodes de négociation
- › les difficultés et les moyens d'y remédier : prix, péréquation foncière, partenariats promoteurs en amont, etc.
- › les avantages concurrentiels : fiscalité des plus-values, proximité et confiance des collectivités locales, temporalité, gestion des recours, etc.

**Se démarquer de la concurrence en intervenant plus en amont**

- › la création de foncier constructible : négociation tripartite avec les collectivités locales et les propriétaires fonciers en zone AU
- › le portage de foncier et l'aménagement : produire son foncier
- › la densification de l'existant

**Cultiver les partenariats avec les collectivités locales et leurs outils (EPF, aménageurs)**

- › stratégie de "gagnant-gagnant" : les bailleurs sociaux peuvent proposer une mixité logement social, accession sociale sécurisée à prix maîtrisé, PSLA à TVA réduite... en contrepartie d'aide des collectivités locales
- › le suivi des DIA
- › la collaboration aux OFS (organismes de foncier solidaire)
- › le positionnement amont sur les appels d'offres d'aménageurs
- › promouvoir l'urbanisme de projet

**Les moyens à mettre en œuvre**

- › les moyens humains
- › les moyens financiers.

**ANIMATION**

Alain JOUHANNEAU, Consultant-formateur spécialisé en stratégie.

**DATES À PARIS**

26 mai 2020

16 novembre 2020

**PRIX NET : 750 EUROS** - 7 h de formation

Déjeuner inclus et pris en commun. Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

**RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :** Véronique ROUCHOSSÉ - 01 40 75 79 08. [veronique.rouchosse@afpols.fr](mailto:veronique.rouchosse@afpols.fr)