

Technique de la maîtrise foncière (phase 2/ 2 jours)

Le foncier est la matière première du promoteur et de l'opérateur (social) ; son complément direct « le droit à construire » attaché au parcellaire en détermine sa valeur.

Cette formation a pour but de révéler aux prospecteurs fonciers et aux équipes de développement des opérateurs l'étendue de leurs missions (phase 1 et phase 2) et la nécessité de procéder avec méthodes face à un « marché » de plus en plus complexe.

- **Caractéristiques et spécificités du marché foncier**
 - Un marché de prototypes ; quelques rappels sur la spécificité de l'offre et de la demande
 - Un marché concurrentiel ; description des stratégies générales des opérateurs

- **Appréhender le contexte de l'urbanisme**
 - Mesurer la portée des principes généraux du droit de l'urbanisme
 - Mixité sociale et fonctionnelle ; un métier pluridisciplinaire
 - La hiérarchie des normes ; du RNU au PLU
 - Faire le point sur la loi ENL et ALUR et les dernières réformes en cours du droit de l'urbanisme (notamment étude d'impact et concertation...)

- **Améliorer les pratiques de négociation**
 - Checklist des principales difficultés liées à un projet
 - Savoir négocier les servitudes et autres obstacles existants ou à venir
 - Appréhender les risques (stratégiques, humains, opérationnels et technologiques...)
 - Les aides à la décision ; banque de données, open data et diagnostics externes

- **La valorisation des parcellaires par la pratique**
 - Le cahier des charges primaires (rappel des objectifs)
 - Le cas des parcellaires trop petits ; l'effet domino
 - Le cas des parcellaires trop grands ; la découpe
 - La mise en constructibilité différée
 - La péréquation interne et/ou externe ; pourquoi et comment ?
 - Le permis d'emménager et les permis de construire valant division
 - Le cas des ZAC et éco quartiers
 - Optimiser le suivi et les réponses aux concours

- **Savoir apprécier le coût réel du foncier**
 - Calcul du prix cible (méthode dite « à rebours »)
 - Détermination des paramètres fondamentaux
 - Appréciation chiffrée des incertitudes réelles ou à venir (aléas partagés)
 - **Exercice en groupe sur tableur**
 - La négociation gagnant/gagnant

- **Sécuriser les accords sur le plan juridique**
 - Les accords préalables (hors contrats)
 - Les contrats (promesse et synallagmatique)
 - Maîtriser les clauses suspensives
 - Déterminer le (ou les) prix et les modalités du paiement
 - Quelles sont les différentes garanties apportées au vendeur
 - Le partenariat entre opérateurs privés/ bailleurs publics