

FONCIER : RECHERCHE ET DECISION D'ACQUISITION**ENJEUX ET OBJECTIFS**

Dans un marché foncier tendu et concurrentiel, la recherche foncière nécessite la mise en place de méthodes actives et diversifiées. La problématique de la fixation du prix d'acquisition rend nécessaire des études de faisabilité et une sécurisation juridique des accords avec les propriétaires fonciers.

La formation a pour objectif d'organiser le processus de prospection et d'acquisition, monter et conduire une opportunité d'acquisition et en déterminer le prix, maîtriser les dispositions d'urbanisme, et notamment l'évolution de la réglementation, appréhender les méthodes de prospection foncière : de la recherche foncière jusqu'à l'acquisition, approfondir ses connaissances sur l'ensemble des problèmes juridiques qui peuvent surgir lors de la négociation foncière, ainsi que les outils à mobiliser dans les opérations d'accession sociale à la propriété.

Dates

2 jours

Référence

Cycle 1 – A4

Intervenant

**Alain JOUHANNEAU,
Consultant-formateur en
promotion immobilière**

Coût

850 € net de taxes**PUBLIC**

- **Directeur Général. Directeur Général Adjoint**
- **Responsable du développement**
- **Prospecteur-négociateur foncier**
- **Responsable accession**

PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

La détection d'opportunités foncières

- **méthodes de recherche directe et par prescripteur**
- **interprétation du PLU, du PLH et du SCOT**
- **le partenariat avec les collectivités locales dans le cadre de :**
 - **la mise en œuvre de l'expropriation**
 - **le droit de préemption**
 - **la ZAC et ses alternatives**
 - **le financement des équipements publics**

L'étude de faisabilité

- **les études techniques et architecturales préalables**
- **le positionnement commercial**
- **estimation foncière : les valeurs et les méthodes**
- **évaluation de la charge foncière acceptable, méthode du compte à rebours**

La préparation du contrat d'acquisition

- **les aspects juridiques de l'acquisition : promesse et acte authentique de vente, conditions suspensives, division en volume, bail emphytéotique**

La décision d'acquisition

- **le comité d'engagement**
- **l'évaluation du risque**

METHODOLOGIE

Cette formation fera alterner :

Exposés illustrés par des exemples pratiques facilitant les échanges avec les participants.