

LES ÉTAPES DU DÉVELOPPEMENT

PROSPECTION FONCIÈRE

- Étude des documents d'urbanisme (PLU, PLH, SCoT, PADD...)
- Identification des fonciers potentiels (secteurs constructibles, localisations pertinentes)
- Repérage visuel des terrains, dents creuses, grandes propriétés divisibles, friches
- Création d'un dossier complet (fiche foncière, extraits cadastraux, servitudes...)
- Effectuer les relevés cadastraux des propriétaires par le biais d'un géomètre
- Rencontrer à intervalle régulier les adjoints à l'urbanisme et directeurs de l'urbanisme des communes en 1ère et 2ème couronne
- Assurer une veille réglementaire
- Consulter régulièrement les sites spécialisés en appels d'offres
- S'informer sur les ambitions des communes, les projets de ZAC
- Lire la presse spécialisée et la presse locale
- Assurer la tenue d'un tableau de prospection foncière

PREMIER CONTACT ET SUIVI RELATIONNEL

- Envoi des courriers de premier contact des propriétaires
- Préparation et prise de rendez-vous
- Suivre régulièrement les propriétaires
- Détecter leurs intentions de vendre
- Les échéances approximatives des projets de vente
- Le niveau de prix souhaité

NÉGOCIATIONS

- Amorcer les négociations sur les bases des premières études de faisabilité
- Relances des propriétaires
- Négociations sur les délais
- Propositions alternatives (ODF, Datations...)

SIGNATURE DES PROMESSES DE VENTE

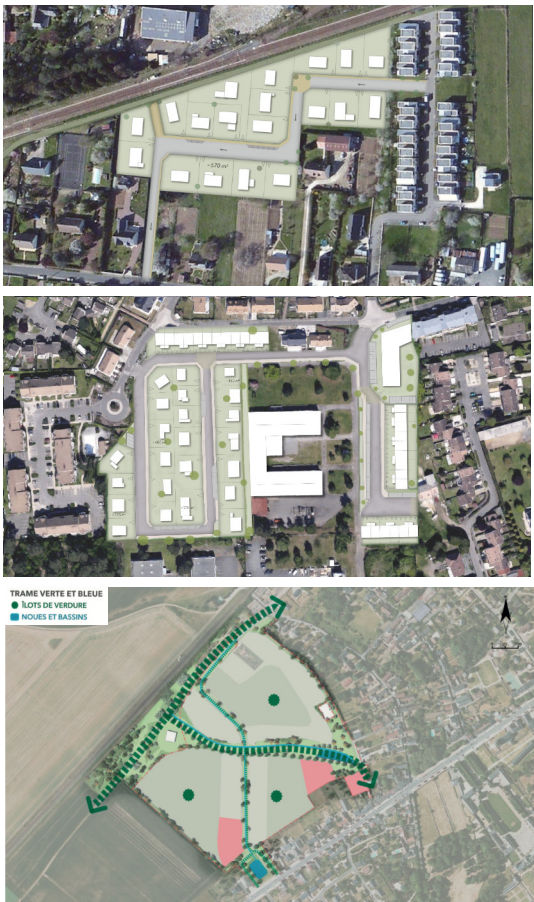
- Réalisation des promesses unilatérales de vente en trois exemplaires
- Signature des promesses de vente par tous les propriétaires fonciers
- Précisions sur les délais (généralement 17 mois entre la signature de l'acte de vente et la signature de l'acte authentique chez le notaire)

PRÉSENTATION DU PROJET EN COMITÉ D'ENGAGEMENT

- Création du dossier d'engagement
- Présentation en comité
- Validation de la pertinence du projet par la direction
- Demande des fonds nécessaires pour le montage du Permis d'Aménager
- Signature des actes de vente chez le notaire

À partir de ce point, la mission du développeur foncier se termine
Les dossier sont repris par le Chargé d'Opérations ou le Responsable de Programmes

Exemples d'esquisses provisoires réalisés dans le cadre de projets distincts



LES PROJETS AMORCÉS/SUIVIS

UN TRAVAIL SUR TROIS DÉPARTEMENTS

L'Indre-et-Loire, La Sarthe et le Loir-et-Cher

- Participation globale à toutes les étapes du développement présentées précédemment

Plus spécifiquement :

- Prospection sur les trois départements et plus particulièrement l'Indre et Loire
- Nombreuses réunions avec les élus des communes en 1ère et 2nd couronne, dont Joué-Lés-Tours, Blois et Le Mans Métropole
- Réponse complète à un dossier de consultation de ZAC de 140 logements
- Nombreux projets amorcés dont un en comité d'engagement fin septembre (19 lots)
- Rencontres, négociations et signatures de promesses de vente
- Réalisation des budgets/programmes afin d'approcher le coût du foncier
- Études de marché et tables rondes
- Approche du montage opérationnel
- Présentation de la politique environnementale du groupe et de la Norme ISO 14 001
- Approche des aspects techniques, commerciaux et de la phase chantier
- Nombreuses esquisses et hypothèses d'aménagement réalisées
- Réalisation de documents visuels pour l'Agence (Organigramme, documents de présentation et de référence...)

COMPÉTENCES MOBILISÉES



ESPRIT D'ÉQUIPE

Le travail en équipe est indispensable à la réalisation de projets de grande envergure.



MAÎTRISE DES LOGICIELS INFORMATIQUES

La maîtrise de certains outils informatique n'est pas indispensable mais reste un atout fort pour présenter et appuyer ses propos.



GOÛT DU RELATIONNEL

La gestion des négociations avec les parties prenantes ainsi que les démarches d'adhésion des projets nécessitent diplomatie et force de proposition.



MAÎTRISE DU TEMPS

Les opérations étant très contraintes dans le temps, la gestion du calendrier est l'un des éléments majeur du maître d'ouvrage.



PLURIDISCIPLINARITÉ

La pluridisciplinarité est primordiale afin d'aborder la maîtrise d'ouvrage dans son ensemble, de la phase administrative aux phases les plus techniques.



MAÎTRISE DES BUDGETS

La gestion du budget est primordial dans tout projet immobilier, toute variable doit être évaluée afin de respecter les bilans.