

NOTE DE SYNTHÈSE

Stage de fin d'étude

Ecole : Polytech'Tours, département Aménagement et Environnement

Entreprise : NEXITY IMMOBILIER RESIDENTIEL PAYS BASQUE

Foncier exercée : Développeur foncier

Tuteur professionnel : Alexis PATACHON, Directeur développement

Tuteur académique : Benjamin GAYON

Etudiant : Benjamin AUDOIN

Mes missions :

J'ai effectué mon stage de fin d'étude au sein de NEXITY IMMOBILIER RESIDENTIEL PAYS BASQUE, filiale de la société de promotion immobilière NEXITY. Ce stage était basé à Bayonne avec un territoire d'action qui couvrait le département des Pyrénées-Atlantiques (64) et le sud des Landes (40).

Pour comprendre ma mission, il faut tout d'abord s'intéresser rapidement au territoire et à ses habitants. Le Pays Basque possède deux principaux bassins d'emploi, Pau dans les terres et le BAB (Bayonne, Anglet, Biarritz) sur le littoral. Ainsi, ces deux territoires attirent énormément de ménages et beaucoup d'investisseurs qui souhaitent un pied-à-terre proche de l'océan. Aujourd'hui, la problématique est le prix de plus en plus élevé des logements sur ces communes alors que les ménages ont peu de revenus et que les petits investisseurs n'ont pas la capacité d'acheter un bien. Par conséquent, ces potentiels acheteurs sont en quête d'un bien dans les communes alentours tout en restant à proximité de leur lieu de travail.

Ma principale mission durant ce stage était donc **développement foncier** qui consiste à trouver des fonciers pour implanter un programme immobilier.

Il existe différentes manières pour trouver des terrains. Celle que j'ai principalement utilisée est la **prospection foncière**. Il s'agit pour cette méthode de s'intéresser au PLU et aux zones intéressantes à la réalisation d'un programme immobilier. L'objectif est de déceler les meilleures parcelles. Une fois ces dernières repérées il faut se rendre au cadastre pour obtenir des informations sur les propriétaires (nom, adresse) afin de **les démarcher via un courrier**. C'est une méthode qui permet d'avoir plein de retours : positifs quand ils sont vendeurs ou négatifs quand ils ne vendent pas et ce en peu de temps. C'est donc cette méthode que j'ai appliquée pour les trois communes que l'on m'a confiées.

La seconde manière pour avoir un foncier se fait via **les appels à projet des municipalités**. Les communes possèdent généralement de très grandes réserves foncières. Pour pouvoir se développer urbainement les municipalités décident parfois de débloquer certaines parcelles pour construire dessus. Elles lancent alors un appel à projet aux différents promoteurs. L'objectif est de proposer aux mairies le projet le plus pertinent, c'est-à-dire en lien avec leurs ambitions afin de remporter l'appel à projet. Il est donc nécessaire d'effectuer un important travail en amont afin de connaître précisément le souhait et les objectifs de la municipalité pour ce projet. J'ai eu l'occasion lors de mon stage de répondre à un appel à projet pour la ville de Dax dans les Landes (40).

Enfin la troisième méthode pour obtenir un foncier et créer un programme immobilier se fait grâce aux **apporteurs d'affaires**. Ce sont toutes les personnes extérieures à l'entreprise qui apportent des fonciers. Généralement ce sont des agents immobiliers, des marchands de biens ou des négociateurs. Pour exercer le métier de développeur foncier, il faut donc un réseau très développé de professionnels.

Mon travail de développeur ne s'arrêtait pas à l'unique mission de chercher des terrains. Une fois le foncier ciblé et le propriétaire vendeur, il faut entrer en contact avec un architecte qui nous réalise alors une **faisabilité**. Cette dernière permet de connaître de manière précise la surface de plancher et la surface habitable possible pour ce programme immobilier et donc avoir une estimation du nombre de logements possible.

Suite à cette faisabilité et grâce aux données qu'elle fournit, nous réalisons un **bilan financier**. Dans ce bilan, différents éléments entrent en compte, les prix du mètre carré pour les logements qui permettent ainsi d'avoir un prix de vente pour les différents logements du programme selon leur superficie. Pour connaître les prix du marché, il faut alors faire une étude de marché. Un autre paramètre qui entre dans le bilan est le coût des travaux. Il est calculé par le pôle travaux en charge de la maîtrise d'ouvrage. Ensuite, les différentes charges annexes sont intégrées au bilan comme les différents honoraires (architecte, BET, notaire, commerciaux, montage PC, etc.), les frais financiers (Garantie d'achèvement, de démolition, etc.) et les différentes taxes (d'aménagement, raccordement, stationnement, etc.). Une fois tous ces éléments entrés, il en découle la charge foncière. Concrètement il s'agit du prix que nous pouvons proposer au(x) propriétaire(s) pour acquérir leur(s) bien(s). Le prix proposé est toujours supérieur aux prix du marché pour que les propriétaires trouvent un intérêt à travailler avec nous.

Schématiquement voilà à quoi ressemble le bilan financier.

Ce qui rentre ...	Ce qui sort...
100% - Vente des logements	50% - Coût travaux
	25% - Charges et frais
	25% - Prix du foncier

Enfin, à partir du moment où tout le monde est d'accord sur le prix du bien foncier, **une promesse de vente** est signée et l'élaboration du permis de construire peut commencer. Etant stagiaire, je n'avais pas le pouvoir de signer les promesses de vente, c'était donc la responsabilité de mon tuteur.

Théoriquement ma mission de développeur s'arrête une fois que le permis de construire est validé et purgé de tout recours, que l'acte authentique est signé permettant aux propriétaires de toucher leur argent. Mais faute de temps, je n'ai pas eu l'occasion d'arriver à ces étapes du projet. Cependant j'ai eu l'occasion de participer au montage de dossier d'engagement qui précède le montage du permis de construire et qui autorise à engager des frais pour le projet.

Compétences acquises

Ce stage de fin d'études m'a permis de découvrir un domaine totalement nouveau pour moi, celui de la promotion immobilière. Il m'a donc fallu m'adapter très vite et apprendre rapidement de nouvelles techniques afin de produire un travail pertinent. J'ai tout d'abord dû m'accoutumer et m'habituer à toutes les notions juridiques et les règles de fiscalité liées à l'immobilier. J'ai travaillé en collaboration avec des architectes, j'ai donc appris à lire leur plan et comprendre leur langage. Etant autonome très rapidement j'ai beaucoup appris en autodidacte notamment pour réaliser des études de marchés sur des secteurs précis.

Ma formation à Polytech m'a permis de me familiariser avec les différents documents d'urbanisme ce qui m'a apporté une réelle plus-value en débutant dans ce domaine étant donné que la base du métier de développeur est le PLU. De plus, mon cursus m'a appris à rédiger et présenter des dossiers notamment pour réaliser des analyses urbaines. Elles ont été très appréciées de mes supérieurs. Enfin les cours de création d'entreprises à Polytech m'ont permis d'aborder des bilans financiers, notion qui m'a été facile d'appliquer et de transposer pour les bilans financiers de promoteurs.

En résumé, les principales compétences que j'ai pu développer durant ce stage de fin d'études sont :

- la capacité d'adaptation, adapter son discours aux différents interlocuteurs (propriétaires, élus, architectes, agents immobiliers, etc.) et adapter les notions apprises pendant mon cursus au travail demandé.
- Capacité d'écoute et d'analyse pour répondre aux besoins et aux différentes demandes d'un propriétaire ou d'un élu.
- La négociation et le relationnel sont des compétences primordiales dans ce métiers pour réussir une transaction ou développer son réseau.

Retour d'expérience

D'un point de vue plus personnel, ce stage de fin d'étude m'a permis de découvrir une région magnifique, le Pays Basque et de rencontrer des personnes qui m'ont beaucoup appris sur les métiers de la promotion immobilière. Professionnellement, ce stage était une expérience plus que passionnante dans un domaine que je connaissais que très vaguement jusque-là. Cela m'a fait découvrir un métier qui me plaît énormément.

Je tiens donc à remercier tout particulièrement Monsieur PATACHON Alexis, directeur développement, qui m'a donc beaucoup appris tout au long de mon stage. Je remercie également toute l'équipe développement qui m'a très bien accueilli et intégré parmi eux.