

DÉVELOPPEUR FONCIER



Mes missions



Prospection foncière

- Prospection via les documents d'urbanisme et le cadastre.
- Rapporteurs d'affaires.



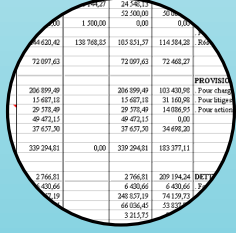
Premier contact

- Premier contact par courrier.
- Relance par téléphone.
- Première rencontre.



Étude de faisabilité

- Etude réglementaire (PLU, PLH, SCoT, PADD).
- Demander une faisabilité à un architecte
- Travailler avec lui pour optimiser le projet.



Bilan financier

- Le nombre de logements est donné par la faisabilité.
- Prix de vente au m² des logements (étude de marché).
- Coût de construction au m².
- Taxes, frais financiers, honoraires (archi/BET/ commercialisation etc).



Remise d'offre

- Charge foncière.
- Proposition d'offre au(x) propriétaire(s).
- Négociation pour trouver un accord.



Montage du dossier d'engagement

- Montage de la promesse de vente.
- Montage de dossier d'engagement.
- Montage PC en collaboration avec le responsable programme et l'architecte.

Compétences et aptitudes utilisées

• Capacité d'analyse

Analyser les besoins du territoire et des propriétaires.

• Connaissance des documents d'urbanisme

Dans ce métier, l'outil numéro 1 est le PLU il est indispensable de le comprendre rapidement.

• Esprit d'équipe

Un programme immobilier se réalise avec plusieurs intervenants, l'esprit d'équipe est donc indispensable.

• Maîtrise des budgets

Il faut connaître toutes les variables d'un bilan financier afin de le faire tourner au mieux.

• Curiosité

C'est un métier où il faut s'intéresser à tout pour comprendre le processus d'un projet.

• Autonomie

Il faut être capable de prendre des initiatives parfois sans se référer à un collaborateur.

• Relationnel

Être développeur demande d'avoir un réseau très fourni et d'être capable de négocier avec des propriétaires.

• Pluridisciplinarité

C'est un métier qui regroupe plusieurs disciplines, le juridique, l'économie, le relationnel, le technique.