

Responsable du Développement Foncier



1

2. Missions & responsabilités

Prospecter • sécuriser • transmettre

2

2. Le processus d'une opération

Étude → offre → promesse → autorisations

3

4. Compétences, outils

Urbanisme • finance • négociation

4

5. Parcours

1) Missions & responsabilités

Prospecter

- Détecter des terrains / opportunités
- Qualifier le potentiel
- Animer un réseau (agents, notaires, élus)

Sécuriser

- Monter une offre et négocier
- Structurer la promesse (conditions suspensives)
- Gérer les risques (recours, technique)

Transmettre

- Passer le dossier au montage
- Coordonner les études (géomètre, BET)
- Suivre jusqu'à l'acte / PC selon organisation

En bref : un métier hybride « terrain + analyse », à la frontière entre urbanisme, finance et négociation.

2) Le processus d'une opération

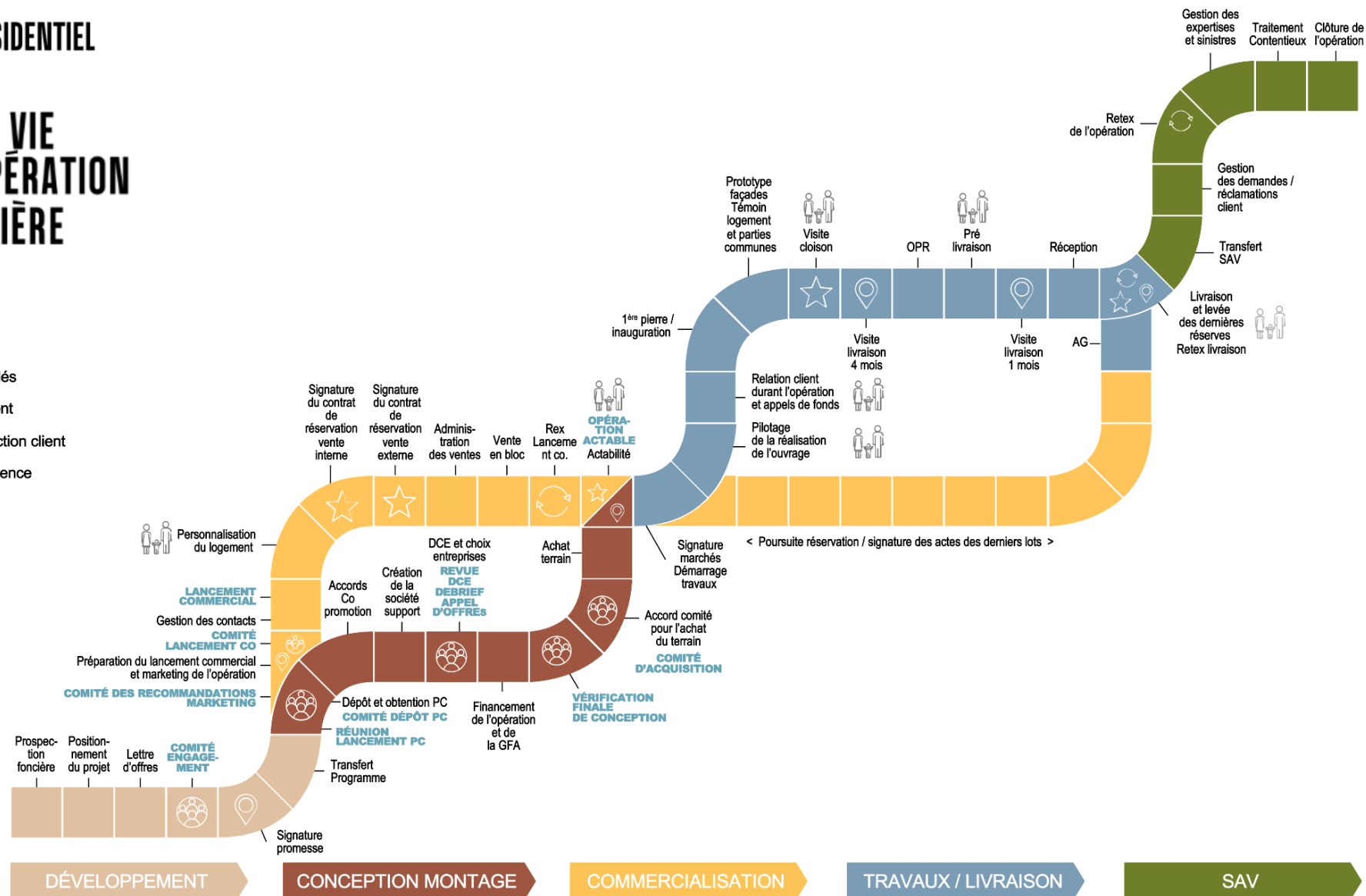


QUARTUS RÉSIDENTIEL

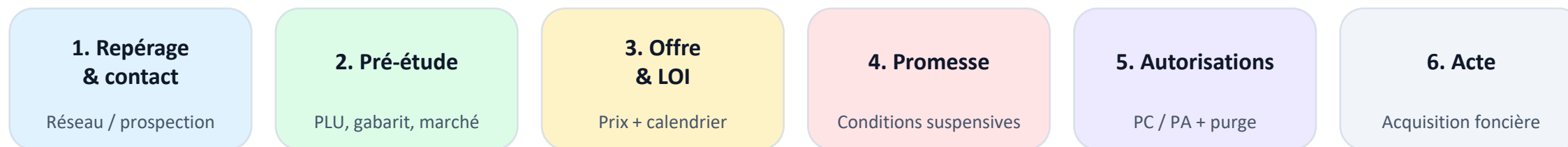
LIGNE DE VIE D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

Légende

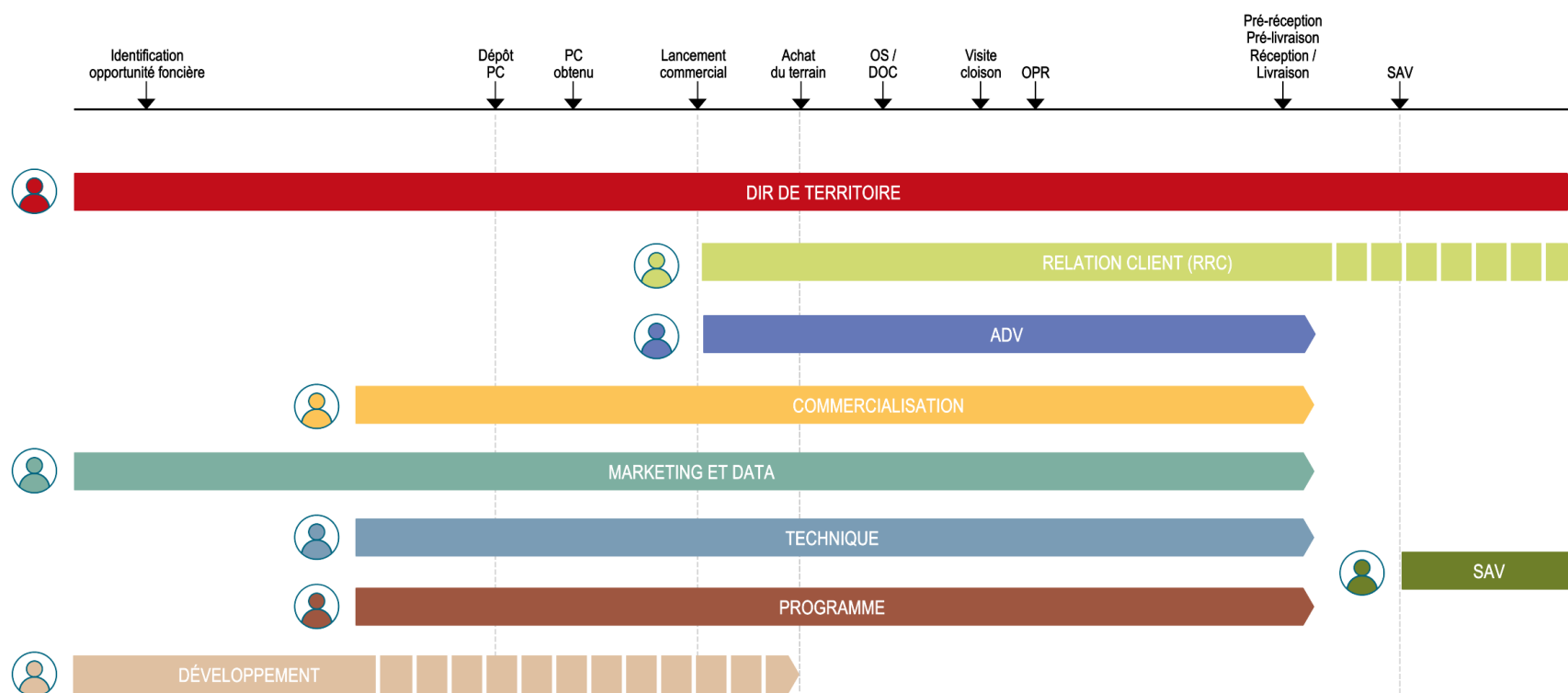
- Instance
- Point d'étape clés
- Événement client
- Mesure satisfaction client
- Retour d'expérience



2) Le processus d'une opération



PÉRIMÈTRE DE RESPONSABILITÉS DES ACTEURS



2) Analyser une opportunité (checklist)

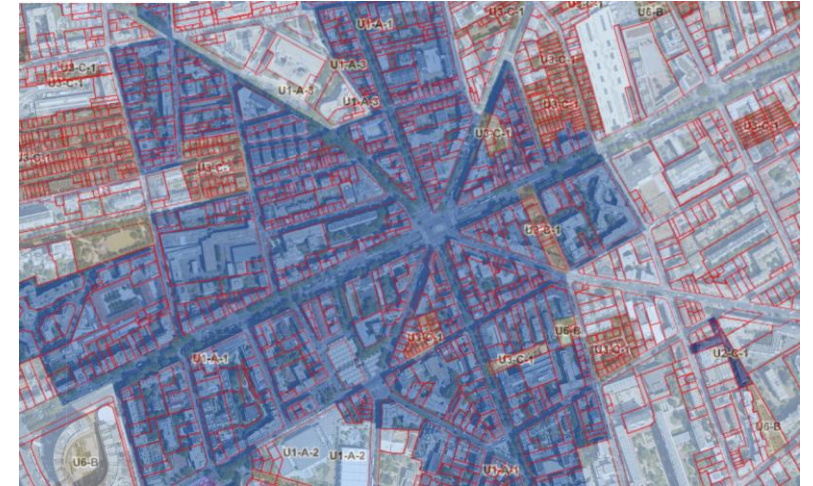
Les 5 questions à trancher vite

- Urbanisme : que permet le PLU (zonage, gabarit, stationnement) ?
- Technique : sol, réseaux, accès, servitudes, démolition ?
- Marché : quel produit (logement, résidence, tertiaire) et à quel prix ?
- Économie : marge prévisionnelle, coûts, aléas, calendrier ?
- Juridique : titres, copropriété, occupants, risques de recours ?

Logique de valorisation (très simplifiée)

Prix foncier max $\approx$ Recettes (ventes) – (Coûts travaux + frais + marge cible)

→ *L'objectif du foncier : sécuriser au bon prix, avec les bonnes conditions.*



Lecture urbaine

Le PLU fixe des règles d'occupation et d'utilisation des sols (zonage, prescriptions...).

2) Négociation & sécurisation

Négocier une offre

- Comprendre les attentes du vendeur (prix, délai, fiscalité, relogement)
- Structurer le prix : ferme + éventuel complément (si droits)
- Proposer un calendrier réaliste (PC, purge, financement)

Sécuriser juridiquement

- Promesse / compromis avec conditions suspensives
- Délai d'obtention des autorisations
- Clauses : diagnostics, dépollution, éviction, purge des recours

Risques typiques (à anticiper tôt)

Urbanisme

Refus / prescriptions

Technique

Sol, réseaux, pollution

Juridique

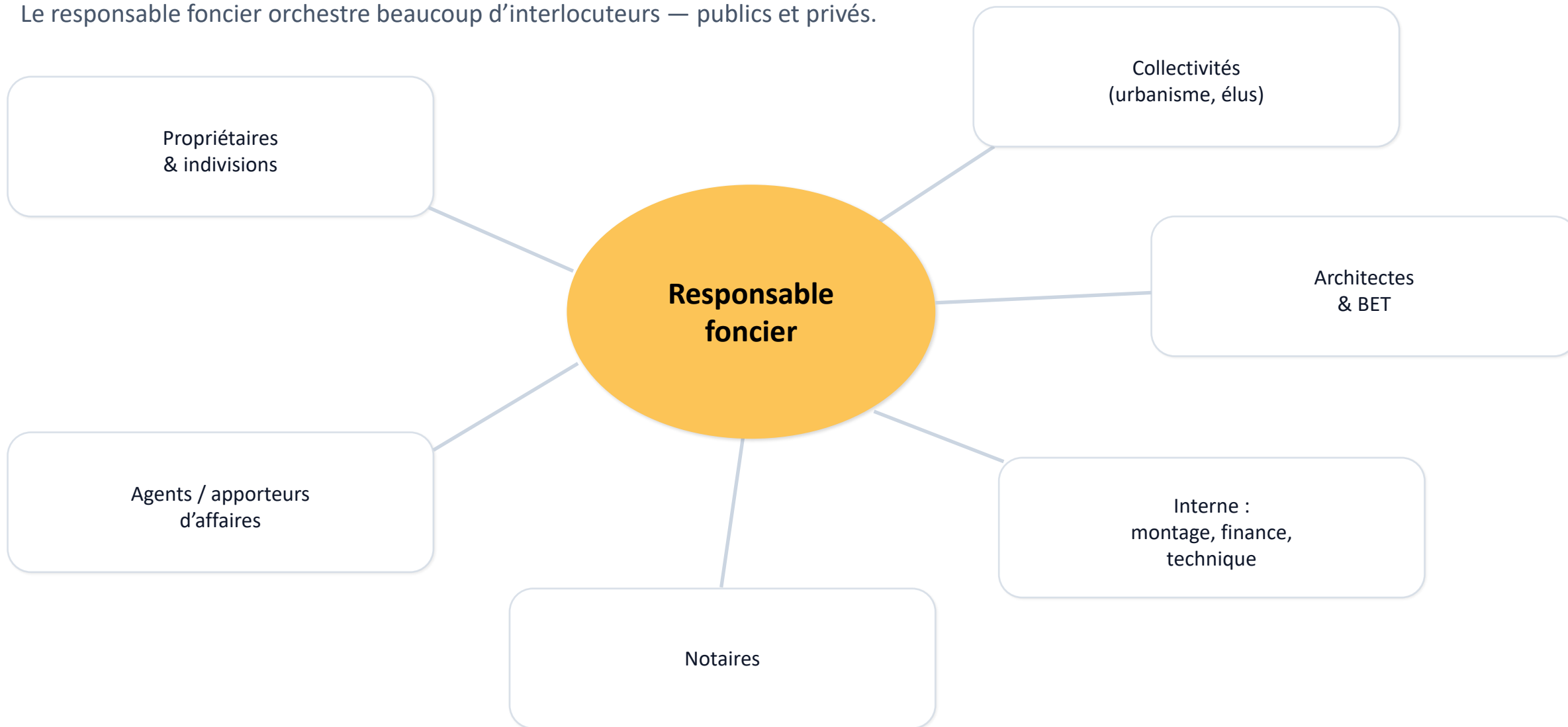
Titre, copro, occupants

Recours

Délais, incertitude

3) Écosystème : avec qui travaille-t-on ?

Le responsable foncier orchestre beaucoup d'interlocuteurs — publics et privés.



3) Compétences clés

Hard skills



Urbanisme

Lire un PLU, repérer contraintes & droits à construire



Économie

Raisonner en bilan, sensibilité aux coûts / délais



Droit immo

Promesse, servitudes, copropriété (avec juristes/notaires)



Analyse

Synthétiser vite des infos hétérogènes



Data / outils

Excel, carto, CRM, veille marché

Soft skills



Réseau

Créer la confiance, être visible localement



Négociation

Écoute, options, compromis gagnant-gagnant



Rigueur

Traçabilité, clauses, dates, pièces



Résilience

Cycles longs, refus, concurrence



Coordination

Travailler avec des experts (BET, archi, internes)

Sources & cartographie

- PLU / PLUi (règlement, zonage)
- Cadastre / parcellaire
- Photos, visites, relevés
- Cartes de servitudes / risques
- Outils carto (SIG), géoportails, KelFoncier

Pilotage & décision

- CRM / tableau de prospection
- Fiches opportunité
- Bilan prévisionnel
- Planning (jalons promesse/PC/acte)
- Comités d'engagement (go/no-go)

Comment y accéder ?

Formations fréquentes :

- Immobilier / finance / écoles de commerce
- Urbanisme / aménagement
- Génie civil / BTP

Premières portes d'entrée :

- Stage/alternance en foncier, montage, aménagement
- Agence immobilière / cabinet de conseil (études)
- Collectivités (urbanisme)

Ce qui fait la différence

- Savoir « lire » une ville : repérer les secteurs qui évoluent
- Être à l'aise avec les chiffres (bilan, scénarios)
- Aimer aller sur le terrain et rencontrer
- Être fiable : délais, suivi, traçabilité

À retenir

- Le foncier = point de départ de toute opération
- Métier « terrain + analyse » : urbanisme, finance, négociation
- La valeur se crée en sécurisant au bon prix, avec le bon calendrier

Questions ?

Merci !