

SESSION FORMATION  
TERRITOIRE, URBANISME ET AMÉNAGEMENT  
URBANISME ET PROJETS D'AMÉNAGEMENT

RÉF: 0249-05

## Commercialiser son opération d'aménagement en intégrant les règles du marché

### EN BREF

La commercialisation d'une opération d'aménagement doit être appréhendée le plus en amont possible. Elle nécessite de comprendre le marché immobilier, de définir la stratégie commerciale et les conditions juridiques de cession des terrains.

### OBJECTIFS

Identifier le contenu d'une **étude de marché immobilier**  
Appréhender le contenu d'une **démarche marketing et de commercialisation**  
Maîtriser les outils de **management et de suivi** de la commercialisation

### THÉMATIQUES

L'approche du **marché immobilier**. Les outils de **management et de suivi** de la commercialisation

### CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Responsables des opérations d'aménagement des collectivités territoriales et EPCI, des organismes d'aménagement (SEM, EPA, EPF...), de logement social (OPH). Agences d'urbanisme, bureaux d'études, programmistes, paysagistes, géomètres, promoteurs et constructeurs. DDT(M).

### PRÉ-REQUIS

**Merci de vous reporter au paragraphe présentant le profil des participants.**

### INFORMATIONS PRATIQUES

Date : le 04 décembre 2019 - Durée : 1 jour (7 heures)  
Tarif : 860,00 € HT + TVA (Déjeuner inclus)  
Lieu : France Paris

### COORDINATION

Patrice VIVIER, Conseil en stratégie urbaine, SAVILLE

### CETTE SESSION FAIT PARTIE DE NOS FORMATIONS LONGUES

#### NOS FORMATIONS CERTIFIANTES

- Certificat Responsable montage d'opérations d'aménagement (réf. 0252-05)

### PROGRAMME DÉTAILLÉ ET HORAIRES

#### MERCREDI 04 DÉCEMBRE

9h00

Viviane PENET (sous réserve), *Conseil en Aménagement et Urbanisme*, VIVIANE PENET CONSEIL

Introduction : **La commercialisation d'un projet d'aménagement, un processus qui doit être pensé en amont**

**Eléments pour une programmation urbaine réussie**  
- Les objectifs poursuivis et les différents intérêts en jeu  
- Atouts et contraintes à prendre en compte

#### L'approche du marché immobilier

- Périmètre d'analyse et caractéristiques du territoire  
- Les projets existants  
- Les conclusions d'une étude de marché (cibles, typologies, formes urbaines, rythme d'écoulement, etc...)

#### Les outils de la commercialisation (logements)

**Le suivi de la commercialisation, les relations entre promoteur et aménageur**  
Les Ateliers de co-conception

#### MERCREDI 04 DÉCEMBRE

14h00

Patrice VIVIER

#### Le cadre juridique des cessions de terrains

La forme de la promesse de vente, les conditions suspensives et résolutoires, le passage à la conclusion de l'acte authentique

#### La consultation de promoteurs : présentation de cas

Le contexte de l'opération  
L'adaptation du document d'urbanisme.  
La préparation de la consultation  
L'organisation de la consultation : sélection des candidats, remise des offres, négociation.  
Les documents support : le règlement, le cahier des charges

Clôture

Fin de la session à 18h00