

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

RÉF: 0249-08

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.

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

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

Date : le 02 décembre 2022 - Durée : 1 jour (7 heures)
Tarif : 950,00 € 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 Montage d'opérations d'aménagement (réf. 0252-08)

PROGRAMME DÉTAILLÉ ET HORAIRES

VENDREDI 02 DÉCEMBRE

9h00

Viviane PENET, *Conseil en Aménagement et Urbanisme*, VIVIANE PENET CONSEIL

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

Éléments 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

VENDREDI 02 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

OBJECTIFS

IDENTIFIER le contenu d'une **étude de marché immobilier**
APPREHENDER le contenu d'une **démarche marketing et de commercialisation**
MAITRISER les outils de **management et de suivi** de la commercialisation

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire d'autopositionnement (prérequis, expériences, attentes)
- Fil rouge assuré par le coordinateur expert ou le chef de projet
- Temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les stagiaires tout au long de la formation
- Apports méthodologiques
- Cas pratique(s)
- Évaluation des connaissances à l'aide par exemple de quiz, exercices d'application, étude de cas, retour d'expérience...