

FORMATION

Territoires et villes en transition
Urbanisme et projets d'aménagement
Projets urbains
Mis à jour le 20/03/2025

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

> 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

Modalité : Présentiel
Durée : 1,00 jours

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 APPREHENDER le contenu d'une démarche marketing et de commercialisation MAITRISER 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

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-Questionnaire d'autopositionnement (prérequis, expériences, attentes), fil rouge assuré par le coordinateur expert ou un référent de PFC, temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les apprenants, apports théoriques et méthodologiques, illustrations concrètes, exemples d'application, étude de cas, quiz, retour d'expérience. Evaluation des connaissances : exemples d'application, étude de cas, quiz..

EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exemples d'application, étude de cas, quiz...

COORDINATION

Viviane PENET, VIVIANE PENET CONSEIL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

<p>Journée Éléments pour une programmation urbaine réussie</p>	<p>Introduction de la formation et tour de table</p> <p>La commercialisation d'un projet d'aménagement, un processus qui doit être pensé en amont</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs poursuivis et les différents intérêts en jeu - Atouts et contraintes à prendre en compte <p>L'approche du marché immobilier</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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...) <p>Le suivi de la commercialisation, les relations entre promoteur et aménageur Les Ateliers de co-conception</p> <p>Pause déjeuner à 12h30</p>
<p>Rappel du contexte et cadre juridique des cessions de terrains</p>	<p>La forme de la promesse de vente, les conditions suspensives et résolutoires, le passage à la conclusion de l'acte authentique</p> <p>Pause</p>
<p>Exercice collectif</p>	<p>Temps d'échange</p>
<p>La consultation des promoteurs_ Présentation de cas et illustrations</p>	<p>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</p>
<p>L'urbanisme négocié</p>	<p>Le régime de la participation</p> <p>Temps d'échange _ Exercice collectif</p> <p>Synthèse et évaluation de la session Fin de la formation à 18h00</p>