

Durée

14 heures

Public

Professionnels de l'immobilier

Prérequis

Activité professionnelle
immobilière

Niveau

Perfectionnement

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

940 € nets (tarif
adhérent FPI/jeune
promoteur : 750 €
nets)

En partenariat
avec



Approche commerciale : Optimiser son développement foncier

Objectifs

- **Maîtriser les caractéristiques** d'un marché concurrentiel et cyclique
- **Identifier les différentes méthodes** de développement foncier
- **Analyser et apprécier la qualité** d'un site
- **Évaluer la faisabilité technique, commerciale, juridique et financier** d'un terrain
- **Négocier** efficacement

Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19

Contenu de la formation

- A. Caractéristiques et singularités du marché foncier et immobilier
- B. Les différentes méthodes de développement foncier
- C. Les appels d'offre sur les charges foncières lancés par les aménageurs et les collectivités
- D. L'évaluation du prix du terrain : la faisabilité urbaine, architecturale, technique, juridique, commerciale et financière d'une opération immobilière
- E. Présentation d'une étude de faisabilité présentant une charge foncière
- F. L'approche du propriétaire privé : démarche, communication, négociation (jeux de rôles, mise en pratique, mise en situation)
- G. Les nouveaux outils numériques au service du développement foncier

14H



FORMATION

Approche commerciale : Optimiser son développement foncier

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072