Maîtrise foncière

Techniques de prospection et de négociation foncières

2 jours (14h00) | 4,6/5 | URBA-8972209 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 725 € ht

Formations › Urbanisme › Maîtrise foncière

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les caractéristiques et les spécificités du marché foncier
- Pratiquer une recherche foncière active et améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés
- Développer la sécurisation juridique des acquisitions

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.
Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Être confronté à des opérations d'acquisitions foncières

Public concerné

- Collaborateurs d'un service foncier
- Prospecteurs fonciers, développeurs, promoteurs et lotisseurs
- Toute personne impliquée dans le montage d'opérations et la gestion foncière

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Déterminer les caractéristiques et les spécificités du marché foncier

- Un marché concurrentiel
- Un marché de " prototype "
- Un marché opaque
- Un contexte de raréfaction : les enjeux et les conséquences de la loi ZAN (Zéro Artificialisation nette)

Répondre à des appels d'offres

- Analyser les avantages et inconvénients
- Optimiser le suivi et les réponses au concours
- Cultiver le relationnel
- Asseoir sa notoriété

Prospecter des terrains en diffus

- Le ratissage des terrains constructibles et l'utilisation d'applications spécifiques
- Le relationnel et l'utilisation d'applications spécifiques
- L'état de veille
- L'utilisation d'une base de données active
- La mise en constructibilité
- La gestion des relances

Cibler des zones de recyclage foncier

- La notion de friche
- Les financements spécifiques : le fonds vert

Développer la communication et la négociation

- Comprendre le monde de l'autre : croyances, valeurs et personnalités
- Les différents types de personnalités : un outil spécifique
- Apprendre à communiquer et négocier autrement

Améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés

Maîtriser les cinq phases de la négociation

- Mettre en confiance : synchronisation, reformulation...

- Découvrir les motivations conscientes et inconscientes : écoute active, dissociation, association...
- Proposer : les termes de l'offre et les modalités de sa présentation
- Dissuader les objections
- Conclure et garder le contact

Partages d'expériences : présentation et analyse de différentes situations réelles de négociation sur la base de l'expérience du formateur et des participants, identification des bonnes pratiques

Sécuriser ses accords sur le plan juridique

Identifier les types de contrats

- Le pacte de référence
- Le protocole d'accord
- La promesse de vente
- La promesse à double entente...

S'approprier les différentes garanties apportées au vendeur

- Le débit
- Les indemnités d'immobilisation
- La clause pénale

Définir les clauses suspensives

Connaître les modalités du prix et du paiement

Maîtriser la fiscalité de la vente des terrains à bâtir

- La TVA applicable : le régime de la TVA immobilière et les Droits de Mutation à Titre Onéreux (DMTO)
- La taxe communale sur les terrains rendus constructibles
- La taxe nationale sur les terrains nus rendus constructibles
- Les plus-values immobilières des particuliers

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.