

# DÉVELOPPEUR/EUSE FONCIER

Accessible  
aux débutants

Prospecteur foncier, négociateur foncier, chargé d'affaires foncières,  
responsable développement



Essentiel sur le marché de la promotion immobilière, le développeur foncier a pour mission de rechercher et d'acquérir des terrains à bâtir ou des biens à réhabiliter. Il recherche et négocie des droits à construire et étudie la faisabilité et la rentabilité de l'opération du point de vue technique, administratif et financier en vue du montage de l'opération.

" Je suis le premier maillon de toute la chaîne de la promotion, sans terrain à bâtir il n'y a pas de projet. Mon rôle est de faire le lien entre des opportunités et des besoins locaux. "



Recherche du  
foncier



Conception et  
montage du  
programme



Vente



Construction



Livraison et  
exploitation

## MES PRINCIPALES ACTIVITÉS

**Je rassemble et analyse les informations utiles à la prospection**

Analyse des plans cadastraux, prospection téléphonique...

**Je pars à l'affût et cible les opportunités foncières**

Visites terrain, RDV en mairies...

**J'étudie la faisabilité du projet et négocie pour signer une promesse de vente**

Analyse du Plan Local d'Urbanisme, étude financière...

## MES ACTIVITÉS SECONDAIRES

**Je mobilise un réseau local**

Elus, notaires, propriétaires fonciers, agents immobiliers...

**J'effectue une veille réglementaire locale**

**Selon l'entreprise, je peux suivre la mise en œuvre du programme**

## MES COMPÉTENCES CLÉS

- 1 CAPACITÉS D'ANIMATION DE RÉSEAU
- 2 CAPACITÉS D'ANALYSE
- 3 SENS DE LA NÉGOCIATION
- 4 CAPACITÉS À CONCLURE UNE AFFAIRE

## MON CADRE DE TRAVAIL

- **Très mobile** je me déplace souvent sur le terrain
- J'ai une multitude et une très **grande diversité d'interlocuteurs**
- Dans une grande entreprise je fais partie d'une **équipe**
- **J'interagis** avec les **équipes commerciale et programme**

## D'OÙ JE VIENS

**Dans la promotion immobilière**

- ✓ Formation commerciale ou ingénieur
- ✓ Assistant de programme
- ✓ Vendeur – Négociateur

**Autres secteurs**

- ✓ Expertise immobilière

## OÙ JE PEUX ALLER...

RESPONSABLE  
PROGRAMME

DIRECTEUR  
DÉVELOPPEMENT

DIRECTEUR  
PROGRAMME



## COMPÉTENCES NUMÉRIQUES CLÉS DE DEMAIN

Maitrise des outils Big data et des Systèmes d'Information Géographiques pour optimiser la recherche de terrains



## DESCRIPTION DÉTAILLÉE

Chargé de cibler les territoires à développer et d'identifier les terrains constructibles, le Développeur foncier est un détecteur d'opportunités foncières en relation avec de nombreux interlocuteurs, notamment les mairies avec lesquelles l'enjeu relationnel devient de plus en plus important.

Il est en charge d'une zone géographique et doit prendre contact avec les interlocuteurs concernés (élus, notaires, avocats, collectivités locales...) pour créer son réseau et développer des partenariats.

Il étudie la faisabilité du projet en fonction des contraintes réglementaires et d'urbanisme, soumet la proposition à la Direction, puis négocie le prix et prépare la promesse de vente.



## Environnement et conditions de travail

Le développeur foncier travaille en collaboration avec la Direction du développement et les équipes techniques. En tant que premier interlocuteur, il est porteur du projet auprès des pouvoirs publics.

Son métier évolue en fonction des grands projets d'urbanisme, des réglementations sur la construction, les zones prioritaires et son activité est impacté par les fluctuations de l'activité économique.

Il peut être amené à interagir directement avec des particuliers propriétaires fonciers.



## Profil d'employeur

Le développeur foncier se retrouve chez tous les promoteurs immobiliers. Son rôle sera généralement plus étendu dans des petites structures où il pourra aller jusqu'au montage de programme.

## Prérequis d'accès au métier

- ✓ Le métier est accessible aux professionnels témoignant d'une expérience d'au moins 2 ou 3 ans dans l'immobilier ou la prospection
- ✓ Pour les entreprises, les compétences et la personnalité priment sur le niveau de qualification. Ce métier est accessible aux débutants.
- ✓ Une expérience de négociation auprès de différents interlocuteurs de haut niveau sera un plus

## Formations fréquentes

- ✓ Ecole Supérieure de Commerce / Université
- ✓ Ingénieur Urbaniste, Travaux Publics, Génie civil...
- ✓ Université spécialité immobilier, Travaux Publics
- ✓ Bac+5 : Master droit de l'immobilier, urbanisme, construction



## COMPÉTENCES

## SAVOIRS

- ✓ Marché de l'immobilier
- ✓ Secteur de la construction de bâtiment
- ✓ Droit de l'urbanisme
- ✓ Droit de la construction
- ✓ Droit de l'environnement
- ✓ Analyse financière et fiscalité foncière

## SAVOIR-FAIRE

- ✓ Maîtriser les techniques de prospection foncière
- ✓ Savoir utiliser les outils digitaux de prospection foncière
- ✓ Maîtriser les techniques de négociation
- ✓ Savoir collecter l'information, la hiérarchiser et la synthétiser
- ✓ Savoir utiliser les logiciels de simulation financière
- ✓ Pouvoir gérer une multitude d'interlocuteurs différents
- ✓ Savoir comprendre les besoins et les attentes du marché
- ✓ Elaborer une stratégie d'influence
- ✓ Maîtriser les techniques de concertation avec le public

## SAVOIR-ÊTRE

- ✓ Avoir une capacité d'argumentation et de persuasion
- ✓ Montrer une capacité d'écoute et de diplomatie
- ✓ Avoir le sens du contact et faire preuve d'empathie
- ✓ Savoir instaurer une relation dans le temps
- ✓ Pouvoir faire preuve d'adaptabilité et de flexibilité
- ✓ Faire preuve de persévérance et de pugnacité

## EVOLUTIONS DU MÉTIER &amp; COMPÉTENCES CLÉS POUR DEMAIN

L'utilisation croissante du **big data** permettra au développeur foncier d'enrichir sa connaissance du terrain, d'anticiper les besoins et de concentrer ses efforts sur les espaces stratégiques. Avec le développement des **systèmes d'information géographique (SIG)**, le développeur foncier constituera des bases de données foncières importantes pour des évaluations de terrains plus précises. Le développeur foncier devra intégrer et maîtriser les **notions d'urbanisme** dans un contexte réglementaire qui évolue rapidement. Les **compétences relationnelles** resteront déterminantes pour ce métier, notamment pour **développer de nouveaux partenariats**.