

DIRECTEUR/TRICE DÉVELOPPEMENT

Directeur/trice foncier



Le directeur développement foncier coordonne et supervise les actions de recherche d'opportunités foncières pour toutes les lignes de produits (résidentiel, bureaux, commerce...). Il assure les relations institutionnelles et monte l'opération selon les contraintes réglementaires et d'urbanisme locales jusqu'à la promesse de vente et le dépôt de permis de construire. Il accompagne le montage de projet et fait le lien avec les équipes de montage.

" Je définis et accompagne mes équipes dans la stratégie de développement foncier de mon entreprise. C'est un vrai travail d'équipe et il est de ma responsabilité de donner les bons outils et les bonnes méthodes à mes collaborateurs. Je suis également le représentant de mon entreprise auprès des acteurs publics. "



Recherche du foncier



Conception et montage du programme



Vente



Construction



Livraison et exploitation

MES PRINCIPALES ACTIVITÉS

Je conçois et mets en œuvre la stratégie globale de développement foncier

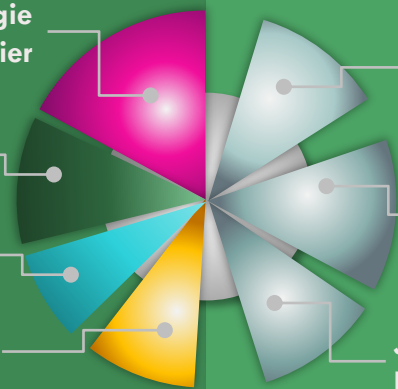
Je détecte, coordonne et supervise les recherches d'opportunités foncières

Avec mes équipes sur le terrain

Je représente l'entreprise et développe des partenariats externes

J'encadre et accompagne les développeurs dans leur activité

Accompagnement sur des dossiers, des RDV clés



MES ACTIVITÉS SECONDAIRES

J'accompagne la montée en compétences des développeurs fonciers

Je supervise la réalisation des études de faisabilité

Je transfère les dossiers aux équipes Programme et les accompagne

MES COMPÉTENCES CLÉS

- 1 CAPACITÉS D'ANIMATION DE RÉSEAU
- 2 DÉFINITION DE STRATÉGIES
- 3 CAPACITÉS MANAGÉRIALES
- 4 SENS DE LA NÉGOCIATION

MON CADRE DE TRAVAIL

- Je me déplace souvent pour animer mon réseau
- Je suis en contact avec une **grande variété d'intervenants**
- **J'anime mon équipe** de développeurs
- Je suis **en lien** avec les équipes de conception et montage de programme

D'OÙ JE VIENS

Dans la promotion immobilière

- ✓ Développeur foncier
- ✓ Direction commerciale - Vendeur
- ✓ Responsable programme

Autres secteurs

- ✓ Développeur réseau, Responsable d'expansion (distribution, télécom...)

OÙ JE PEUX ALLER...

DIRECTEUR PROGRAMME

DIRECTEUR COMMERCIAL

COMPÉTENCES NUMÉRIQUES CLÉS DE DEMAIN

Maitrise des outils big data et des Systèmes d'Information Géographiques pour optimiser la recherche de terrains
Connaissance des enjeux de la ville de demain (réseaux intelligents, nouvelles mobilités...)



DESCRIPTION DÉTAILLÉE

Le directeur développement élabore et met en place la stratégie de développement foncier de l'ensemble des lignes de produits.

Véritable coordinateur d'équipe, il oriente la prospection foncière et supervise les développeurs fonciers dans les études de faisabilité techniques, financières et administratives des programmes immobiliers en fonction des besoins des clients, et de la réglementation d'urbanisme. Il négocie également les promesses de vente auprès des propriétaires privés et publics.

En tant que représentant de l'entreprises auprès des collectivités locales, il est en charge de développer des partenariats externes avec les différents interlocuteurs : mairies, collectivités, propriétaires...



Environnement et conditions de travail

Le développeur foncier travaille en collaboration avec les autres directions de l'entreprise et peut assister les équipes de montage de programme après transmission des dossiers dont la faisabilité est validée. Son périmètre de travail peut varier selon la taille de l'entreprise : régional, national, résidentiel, bureaux, commerces...

En tant que représentant de l'entreprise vis-à-vis des collectivités et pour être aux cotés de ses équipes, il est amené à se déplacer fréquemment.



Profil d'employeur

Le directeur développement se retrouve chez tous les promoteurs immobiliers. Son rôle sera généralement plus étendu dans des petites structures ou 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 5 à 10 ans en développement foncier
- ✓ Pour les entreprises, les compétences la personnalité et les réalisations priment sur le niveau de qualification
- ✓ La maîtrise de la négociation et de la vente auprès d'interlocuteurs de haut niveau est souvent exigée
- ✓ Disposer d'un fort réseau local représente un atout

Formations fréquentes

- ✓ Ecole Supérieure de Commerce
- ✓ Ecole d'ingénieur spécialité urbanisme, Travaux Publics
- ✓ Université spécialité immobilier, Travaux Publics
- ✓ Bac+5 : Master en droit de l'immobilier, urbanisme, construction
- ✓ Diplômes d'écoles spécialisées type ESPI, ICH...



COMPÉTENCES

SAVOIRS

- ✓ Marché de l'immobilier
- ✓ Droit de l'immobilier
- ✓ Droit des contentieux
- ✓ Droit de l'urbanisme et de la gouvernance locale
- ✓ Fiscalité de l'immobilier
- ✓ Analyse financière

SAVOIR-FAIRE

- ✓ Maîtriser les techniques de négociation
- ✓ Maîtriser les techniques de prospection foncière
- ✓ Pouvoir gérer une multitude d'interlocuteurs différents
- ✓ Savoir animer et motiver une équipe pour l'atteinte d'objectifs
- ✓ Pouvoir appréhender les spécificités d'un quartier, d'une ville
- ✓ Etre capable de faire appliquer les règles / procédures et contrôler
- ✓ Savoir identifier et mettre en place des solutions innovantes
- ✓ Etre capable d'élaborer 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

EVOLUTIONS DU MÉTIER & COMPÉTENCES CLÉS POUR DEMAIN

L'utilisation plus importante des **big data et des outils digitaux** pour préparer les démarches de recherche foncière permettra au Directeur développement d'appréhender au mieux les besoins et les enjeux de la **ville de demain** et de définir la meilleure stratégie pour développer des **programmes innovants** et au bon endroit. Les **compétences relationnelles** resteront déterminantes pour ce métier, notamment pour **développer de nouveaux partenariats**.