ANNEE 2009-2010

COLLECTION "LES MEMOIRES DE L'ESPI"

Négociation foncière

Justine PYS
ESPI 3e année
Professeur : Madame ROBIN

Ecole Supérieure ESPI des Professions Immobilières

www.edilivre.com

Edilivre Éditions APARIS
56, rue de Londres – 75008 Paris
Tél. : 01 41 62 14 40 – Fax : 01 41 62 14 50 – mail : actualites@edilivre.com

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

ISBN : 978-2-8121-5206-1
Dépôt légal : Novembre 2010

© Edilivre Éditions APARIS, 2010

Justine PYS *3ème année classique*

NEGOCIATION FONCIERE

L'importance de la négociation foncière à travers sa méthode et ses techniques

Professeur correcteur :
Madame ROBIN

Sommaire

I : Les évolutions et approche synthétique

1) Les évolutions à prendre en compte pour maitriser avec efficacité la prospection et la négociation foncière
2) Les facteurs d'efficacité du responsable foncier

II : Le facteur d'efficacité du responsable foncier

1) L'approche synthétique du métier de responsable foncier
2) Modèle d'organisation du travail responsable foncier (OTRF)
3) La recherche des opérations
4) Pourquoi suivre une méthode

III : Les différentes approches de la méthode de négociation foncière

1) L'approche sémantique
2) L'approche psychologique
3) L'approche logique : la négociation en 5 C
4) L'approche thématique
5) Le déroulement chronologique de la négociation
6) L'approche méthodologique
7) Les objections à anticiper
8) Les aspects psychologiques de la négociation

IV : Le déroulement en 10 étapes

Etape 1 : Comment réussir la prise de contact
Etape 2 : Comment découvrir le projet, le(s) décideur(s)
Etape 3 : Comment découvrir le prix souhaité, les marges de négociation
Etape 4 : Définition des paramètres
Etape 5 : Comment valoriser le projet envisagé et répondre aux motivations
Etape 6 : Comment obtenir l'accord sur le prix et modalités de paiement
Les différents types de négociateurs

Les principes de la négociation
Les 12 techniques de négociation
Etape 7 : Comment présenter et faire accepter les clauses contractuelles et conditions suspensives
Etape 8 : Les accélérateurs de décision
Etape 9 : Comment conclure et provoquer la décision
Etape 10 : Comment conforter la prise de décision

Pratique : « Interview » de Madame Rovelli, chargée de prospection foncière dans une société de promotion immobilière.

V : Les documents pour la mise en pratique

1) Fiche suivi du foncier
2) Reformulation positive

INTRODUCTION

La négociation foncière est l'une des étapes dans la réalisation d'un projet de promotion immobilière. En effet, une fois le terrain trouvé, il faut ensuite aller le négocier avec le vendeur afin d'en obtenir le meilleure prix mais également afin de connaitre son potentiel mais également ses limites (servitudes, sols pollués…) et ces données importantes sont souvent découverte lors de la phase de négociation foncière et plus précisément lors de la phase de découverte du terrain et de son propriétaire.(cf « découverte du produit » dans la fiche suivie du foncier).

Le but de ce mémoire est donc de donner une première approche de la négociation dédiée exclusivement au développement foncier dans ce cas là, à travers sa méthode et ses techniques.

Pour cela, nous étudierons dans un premier temps les données à prendre en compte avant de débuter la négociation, les qualités du négociateur et les différents types de vendeurs et enfin nous étudierons plus précisément les 10 étapes de la négociation foncière.

Le but de cette approche est de démontrer l'importance de la négociation foncière dans le métier de développeur foncier.

I :
LES EVOLUTIONS ET APPROCHE SYNTHETIQUE

1 - Les évolutions à prendre en compte pour maitriser avec efficacité la prospection et la négociation foncière

1 – Les évolutions liées à l'environnement des marchés de l'immobilier :

- Une crise financière qui génère plus de contrainte en matière de financement
- Une crise économique qui génère de l'attentisme
- Des évolutions réglementaires qui génèrent des coûts et des augmentations de prix de revient

2- Les évolutions liées aux marchés immobiliers :

- Les investisseurs : forte reprise,
- Les primo-accédants : bonne reprise,
- Les propriétaires avec revente : en voie de stabilisation.

3- les évolutions liées aux concurrents :

- Les spécialistes de la vente aux investisseurs sont tentés de répercuter l'avantage fiscal dans le prix de vente ➔ surenchère,
- Les opérateurs à vocation sociale sont favorisés,
- Les autres doivent sélectionner les opérations et maitriser les prix.

4- Un besoin de :

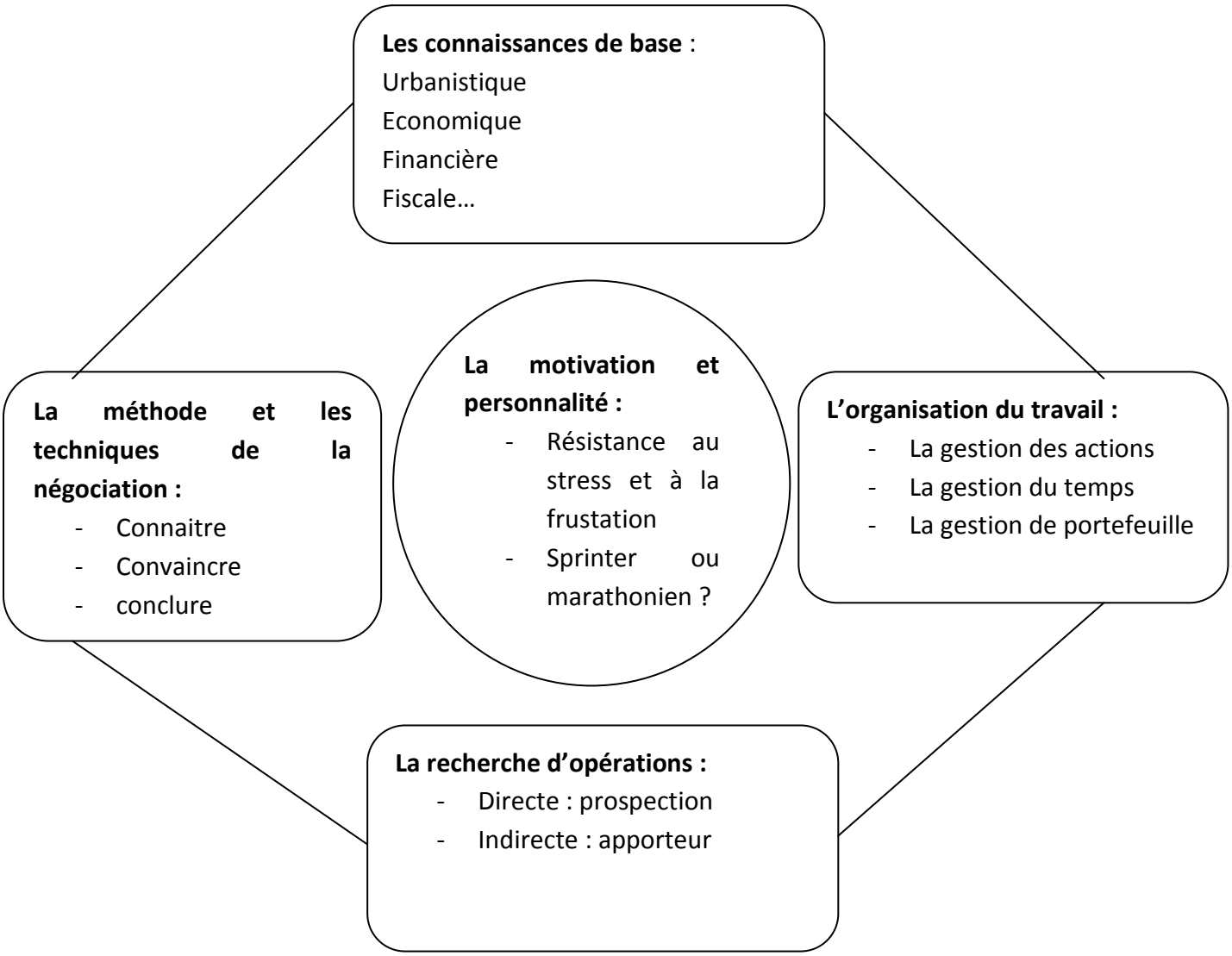
- Manager la reprise de l'immobilier dans un contexte de crise financière et économique,
- Maitriser les couts d'acquisition
- Sélectionner les opérations

  ⇨ Renforcer les compétences des responsables fonciers.

2 : l'approche synthétique du métier de développeur foncier

II :
LES FACTEURS D'EFFICACITE DU RESPONSABLE FONCIER

1 – Les facteurs d'efficacité du développeur foncier



2- Modèle d'organisation du travail du développeur foncier

A] les 10 actions à réaliser :

- Recherche
- Filtrage
- Pré étude
- Faisabilité
- Présentation
- Elaboration proposition
- Offre de prix
- Décision
- Montage
- Suivi opération

B] Tableau :

Actions	%	Observation
Recherche d'opérations		
Filtrage-pré étude-faisabilité		
Négociation		
Montage		
Coordination interne		

C] la gestion de portefeuille :

CT = constructible
MT = Zone non aménageable
LT = Zone non constructible

- Taille d'opération :

Petite ➔ nombre de logements ➔ nombre d'opérations
Moyenne ➔ nombre de logements ➔ nombre d'opérations
Grosse ➔ nombre de logements ➔ nombre d'opérations

- Cibles :

⇨ Particulier : propriétaire non occupant, propriétaire occupant (bourgeois, commerçant, artisant…)
⇨ Aménageur privé ou public
⇨ Elus
⇨ Entreprise
⇨ Association

3 – La recherche des opérations

A] 2 principales méthodes :

- ⇨ La prospection directe
- ⇨ La prospection indirecte par les apporteurs

B] la prospection directe :

Les plus :

- ⇨ Plus en amont et moins en concurrence
- ⇨ Connaissance du terrain
- ⇨ Révélation de potentialité et d'opportunité latentes

Les moins :

- ⇨ Consommateur de temps
- ⇨ Actions à moyen terme

C] la prospection indirecte :

Les plus :

- ⇨ Plus confortable
- ⇨ Peu consommateur de temps
- ⇨ Besoin exprimé moins de déperdition

Les moins :

- ⇨ Affaires plus concurrencées
- ⇨ Affaires plus ou moins ciblées

D] la solution :

- ⇨ Combiner les deux méthodes
- ⇨ Former l'apporteur sur les critères correspondants aux opérations souhaitées

4 – Pourquoi suivre une méthode ?

« Il ne suffit pas d'avoir du talent pour réussir il faut aussi suivre une méthode rigoureuse »

Les avantages à suivre une méthode :

- Garder le cap pour atteindre un objectif
- Ordonnancer les informations pour canaliser les réactions
- Eviter ou limiter l'improvisation
- Gagner du temps : éviter les retours en arrière
- Gagner en efficacité : ne rien oublier
- Maîtrise de l'entretien et du temps de l'entretien
- Se situer en cas de difficultés
- S'entrainer pour s'améliorer, se perfectionner
- Echanger pour s'enrichir par l'expérience des autres
- Transmettre son expérience
- Donner une image de professionnalisme
- Sécuriser le client
- Se sécuriser, développer la confiance en soi
- Atténuer les conséquences de la méforme
- Acquérir des réflexes
- Maitriser des émotions
- Optimiser les étapes : + vite + loin + sûr + positif + en profondeur
- Obtenir plus de résultats avec moins d'effort et plus de plaisir
- Garder son énergie en mettant le « pilote automatique »

Des spécialistes de la négociation considèrent qu'il n'y a pas de mauvaise méthode mais que le fait de ne pas avoir de méthode du tout constitue une faute en elle-même.

III :

LES DIFFERENTES APPROCHES DE LA METHODE DE NEGOCIATION FONCIERE