

# DÉVELOPPEUR FONCIER

PROMOTION IMMOBILIÈRE

Le développeur foncier est le premier maillon de la chaîne de la promotion immobilière : il recherche des biens (terrains, immeubles, appartements, maisons...) à acquérir pour y construire un nouvel immeuble ou pour remettre en état des immeubles existants. Il négocie ensuite avec le propriétaire pour l'acheter au meilleur prix.

Il a un rôle stratégique car sans terrain à bâtir ou immeuble à réhabiliter, pas de projet immobilier !

## Domaine d'activité :

Promotion immobilière

## Autres appellations :

Prospecteur foncier,  
Négociateur foncier,  
Chargé d'affaires foncières,  
Responsable développement.



## MISSIONS

Sa mission principale consiste à chercher et repérer des terrains constructibles, en lien avec les maires notamment qui sont au fait des opportunités et des besoins de leur territoire en termes de construction.

Il s'appuie pour cela sur un réseau de professionnels (élus, notaires, avocats, collectivités locales, etc.) mais peut aussi être amené à collaborer avec des particuliers.

Il étudie l'opportunité d'acheter un terrain, regarde s'il y a des freins réglementaires ou d'urbanisme, et négocie le prix avec le propriétaire.

Ses missions et responsabilités sont plus ou moins étendues en fonction de la taille de l'entreprise dans laquelle il travaille.

La construction et l'urbanisme sont des domaines dont les règles évoluent souvent pour répondre notamment aux attentes en matière de préservation de l'environnement. Le développeur foncier doit donc se tenir régulièrement informé des nouvelles réglementations pour savoir si tel ou tel projet est réalisable.



## COMPÉTENCES

C'est un métier polyvalent qui nécessite de maîtriser de nombreuses compétences.

De manière générale, il faut bien connaître le marché de l'immobilier, ses acteurs et ses codes ainsi que tout celui de la construction.

D'un point de vue plus technique, le développeur foncier doit maîtriser le droit de l'urbanisme, de la construction, de l'environnement.

Il doit aussi être en mesure d'effectuer des analyses financières et connaître les bases de la fiscalité foncière, de manière à proposer à sa direction les meilleurs investissements possibles.

Il doit maîtriser les techniques de négociation, comprendre les besoins du marché, élaborer une stratégie lui permettant de convaincre ses interlocuteurs, savoir gérer plusieurs interlocuteurs en même temps.

Quand il s'agit de projet immobilier important, le développeur foncier peut être amené à participer à des réunions publiques où il présente le projet ; il doit être à l'aise avec la prise de parole.

Ce métier évolue beaucoup avec le développement des nouvelles technologies qui impactent fortement tous les métiers de l'immobilier. Maîtriser les outils digitaux de prospection foncière, les systèmes d'information géographiques, ceux de simulation financière, est aujourd'hui indispensable.

Au-delà des compétences techniques, le développeur foncier doit avoir un bon sens du contact, savoir travailler en équipe.

Pour mener à bien ses négociations, il doit être à l'écoute, diplomate mais aussi être persuasif et persévérant pour conclure une affaire.

De manière générale, il doit être capable d'instaurer des relations de confiance avec ses partenaires.



## CADRE DE TRAVAIL

Le développeur foncier est salarié au sein d'une entreprise de promotion immobilière.

Il est amené à se déplacer régulièrement, pour chercher les perles rares et trouver de bonnes opportunités d'investissement. Il travaille et prospecte sur une zone géographique déterminée.

Il participe à un travail collectif qui permet d'être au quotidien en contact avec de nombreux interlocuteurs, comme les mairies, les notaires, les avocats, les élus, toutes celles et ceux qui ont un intérêt à collaborer d'une manière ou d'une autre dans la mise en œuvre d'un projet immobilier.

Au-delà des intervenants extérieurs, il collabore avec les membres de la direction du développement de son entreprise de promotion immobilière et les équipes techniques.

Les enjeux financiers peuvent être importants, et la négociation est au cœur de l'activité du développeur foncier.



## FORMATIONS

De nombreuses formations permettent d'accéder à ce métier : Ecole supérieure de commerce ou diplôme universitaire spécialisé en immobilier ou travaux publics, comme un master en droit de l'immobilier, de l'urbanisme ou de la construction, un diplôme d'ingénieur urbaniste, en travaux publics, ou en génie civil.

Pour exercer ce métier, il est préférable d'avoir 2 ou 3 ans d'expérience dans l'immobilier ou la prospection.



## ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Le métier de développeur foncier ouvre des perspectives d'évolution de carrière vers d'autres professions du secteur de la promotion immobilière, comme Responsable de programme, Directeur du Développement, ou Directeur de programme.