

DIRECTEUR DE DÉVELOPPEMENT FONCIER

PROMOTION IMMOBILIÈRE

Domaine d'activité :
Promotion immobilière

Le directeur de développement foncier met en place une stratégie et accompagne les projets en assurant les relations institutionnelles du montage du dossier jusqu'au permis de construire.



MISSIONS

Après avoir fixé une stratégie pour l'ensemble des lignes de produits de l'entreprise, le directeur de développement foncier coordonne les équipes dans son déploiement.

Ainsi, il supervise les développeurs fonciers dans les études de faisabilité techniques, financières, réglementaires et administratives des différents programmes immobiliers. En tant que représentant de l'entreprise, il accompagne ses collaborateurs dans l'ensemble du projet, notamment dans la négociation des promesses de vente auprès des propriétaires (privés ou publics) ou pour représenter le projet auprès des différents interlocuteurs (mairie, collectivités, propriétaires...)

Ses principales missions sont :

- Concevoir et mettre en œuvre la stratégie globale de développement foncier
- Détecter et coordonner les recherches d'opportunités foncières,
- Représenter l'entreprise auprès des acteurs publics et institutionnels,
- Négocier les promesses de vente,
- Développer des partenariats externes,
- Accompagner les développeurs fonciers (montage de dossier, rendez-vous clé...) et leur permettre de monter en compétences,
- Faire appliquer les règles ou procédures en vigueur et les contrôler,
- Superviser les études de faisabilité,
- Transférer les dossiers aux équipes Programme et les accompagner.



COMPÉTENCES

Le directeur de développement foncier doit avoir de multiples compétences.

Référent sur l'ensemble des projets, il doit avoir un savoir d'expert dans le domaine de l'immobilier, de l'urbanisme et de l'analyse financière. Un directeur de développement foncier doit également maîtriser les techniques de prospection, de négociation foncières et de concertation avec le public, mais également avoir des compétences numériques pour maîtriser la recherche de terrains au travers des outils big data et des Systèmes d'Information Géographique.

Porteur de la stratégie de l'entreprise, il est capable d'identifier les spécificités d'une ville ou d'un quartier, de mettre en place des solutions innovantes et d'élaborer une stratégie d'influence.

Au sein de son entreprise, il doit avoir des aptitudes de manager et savoir animer et motiver les équipes.

Diplomate et à l'écoute, il a une bonne capacité d'argumentation et de persuasion, il a le sens du contact et sait instaurer une relation durable avec ses différents partenaires.



FORMATIONS

Il est possible d'accéder au poste de Directeur développement foncier à partir d'un Diplôme Urbanisme / Immobilier (Master 2 ou diplôme écoles spécialisées) et d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans en développement foncier.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Un directeur de développement foncier peut devenir directeur de programme ou directeur commercial.



CADRE DE TRAVAIL

La profession de directeur de développement foncier nécessite de la flexibilité et de la disponibilité. En contact avec une grande variété d'intervenants, il se déplace souvent pour animer son réseau et ses équipes de développeurs.