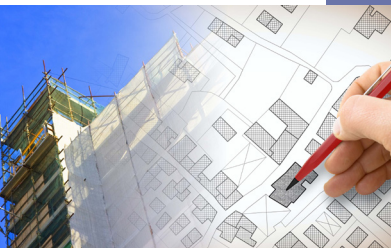


ORGANISER LA CESSIION DU FONCIER, DE LA CONSULTATION À LA CONTRACTUALISATION

Objectifs



- Connaître les différents modes de cession du foncier
- Savoir choisir le mode de commercialisation adapté à votre projet
- Mener la consultation de la constitution du dossier à la contractualisation
- Identifier les conditions de réussite de la consultation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours – 14 heures

Tarifs

1780€ HT *

Lieux

Paris et à distance

Programme

Introduction :

une diversité croissante des modes de commercialisation et de cession

Préparer et mener la consultation avec le mode de commercialisation adapté à votre projet

- La nature des terrains à céder
- Les acteurs à mobiliser
- Procédure formalisée vs procédure non formalisée
- Présentation des différents modes de cession : appel à projet, AMI, urbanisme négocié, dialogue compétitif, concession d'aménagement...
- Sur quels critères choisir le mode de consultation ?
- Les spécificités de la cession foncière avec charges d'intérêt général
- Les spécificités des concessions d'aménagement
- Constitution du dossier de consultation
- Exemples concrets des différents types de cession

Réaliser la cession et contractualiser

- Développement des protocoles de partenariats
- Les avant-contrats : analyse comparée des différents types de promesses de vente
- Les conditions suspensives
- La contractualisation de la cession

Garantir la faisabilité des projets

- Promotion classique ou co-promotion
- Les dimensions réglementaires : autorisation d'urbanisme, permis de construire
- La gestion du programme immobilier

Dates

27 & 28/01/2026 - Paris

16 & 17/04/2026 -

10 & 11 /09/2026 - Paris -

12 & 13/11/2026 -

A qui s'adresse cette formation

Aménageurs, collectivités (directions de l'urbanisme), AMO généralistes
Promoteurs, investisseurs
Economistes de la construction
Architectes-urbanistes

Les +

De nombreuses illustrations concrètes de projets menés avec différentes formes de consultation.

* Abonnés au portail Cadre de Ville, vous bénéficiez de tarifs préférentiels.
Contactez-nous : formations@bcompetences.com