

Responsable Développement Foncier (H/F)

<http://recrutement.batir-rh.fr/offre-emploi-822.html>

Annonceur	Bâtir RH
Référence	BA-RDF-SH-BO
Contrat	CDI
Expérience	5 à 10 ans
Fonction	Développement
Localisation	Aquitaine
Statut	Cadre



Votre mission :

Bâtir RH recherche pour l'un de ses clients, une promotion immobilière nationale à taille humaine, un Responsable Développement Foncier (H/F) dans la région de Bayonne (64).

En lien direct avec le Directeur du Développement, vous aurez pour missions de:

- Déterminer des zones cibles, des activités potentiellement attractives ;
- Arbitrer et valider les offres d'achat, les contrats ;
- Représenter la société auprès des élus, des bailleurs sociaux et divers institutionnels ;
- Veiller avec le département juridique au respect des engagements fonciers ;
- Effectuer une veille réglementaire et politique sur les questions de développement d'urbanisme afin d'anticiper les évolutions du secteur ;
- Identifier les appels d'offres susceptibles d'être intéressants pour l'entreprise ;
- Analyser les dossiers de consultation et y répondre ;
- Présentation des dossiers comité foncier ;
- Être force de proposition sur les différents axes de développement ;
- Analyser les besoins de la clientèle grâce à votre connaissance du marché local et régional et aux études de marché ;
- Travailler à la définition du projet en analysant les aspects financiers, juridiques et techniques ;
- Mener des études prévisionnelles de faisabilité une fois l'opportunité financière recensée ;
- Proposer une pré-étude technique, juridique et financière des opérations en montage (analyser le marché, la concurrence, établir les bilans prévisionnels...) ;
- Réaliser le premier bilan de l'opération en fonction du prix d'achat proposé pour le terrain, estimer un coût des travaux pour pouvoir en déduire le prix de vente de la future construction ;
- Obtenir l'accord de la direction pour signer ou non une promesse de vente avec le propriétaire du terrain ;
- Négocier le prix avec l'approbation de la direction ;
- Faire signer au propriétaire du terrain la promesse de vente ;
- Négocier d'éventuels reports ou avenants ;
- Tenir à jour des fichiers fonciers et cadastraux.

Votre profil :

Idéalement de formation Bac+ 5 dans les domaines de l'immobilier, de l'urbanisme ou d'École de Commerce, vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience sur un poste similaire, idéalement dans le monde de la promotion immobilière.

Vous avez acquis un relationnel significatif auprès des communes, collectivités locales et des acteurs de la promotion immobilière.

Vous êtes doté de grandes capacités de négociation et d'une réelle sensibilité à l'architecture. Organisé et autonome, vous aspirez à vous investir dans la durée et vous avez le sens du résultat et du challenge.