Developpeur Foncier

Né(e) en 1980 · 34130 Mauguio · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2508281853

Objectif

Spécialiste de la prospection foncière et de l'optimisation des process, je sécurise des acquisitions en moins de 12 mois tout en réduisant jusqu'à 40 /% le temps d'analyse grâce à une approche mêlant expertise terrain, maîtrise réglementaire et outils techniques avancés.

Je maîtrise l'analyse des Plans Locaux d'Urbanisme (PLU), l'interprétation des zonages (zones U et AU, dont 1AU et 2AU) et l'exploitation des annexes réglementaires et servitudes d'utilité publique (DPU, emplacements réservés, réseaux, PPR, ZNIEFF/Natura 2000, contraintes loi Littoral ou Montagne).

Cette expertise me permet de déterminer rapidement la faisabilité d'un projet et d'anticiper les zones à fort potentiel identifiées dans les OAP, SCOT, PLH, PCAET ou encore les périmètres opérationnels (ZAC, secteurs de renouvellement urbain).

Sur le terrain, j'ai développé une méthodologie de prospection ciblée qui me permet d'identifier et de qualifier rapidement les opportunités.

Mon sens de la négociation et ma capacité à instaurer un climat de confiance avec les propriétaires m'ont permis de défendre efficacement les projets et d'optimiser les conditions d'acquisition. Grâce à mon réseau actif (notaires, architectes, géomètres), je sécurise les étapes clés en moins de 12 mois, réduisant ainsi les délais et les risques.

Au-delà de mes compétences terrain, j'apporte une expertise technique qui transforme la gestion des projets /: conception de workflows automatisés, gestion et interrogation de bases PostgreSQL, exploitation d'API pour éliminer les tâches répétitives.

Cette approche a déjà permis de réduire de 40 /% le temps d'analyse sur certains projets, libérant du temps pour la prospection et la relation client.

Je maîtrise également PvSyst et Geofoncier pour les études techniques et cartographiques, ainsi qu'Excel avancé pour le suivi KPI et le reporting automatisé.

Certifié IOBSP, IAS et Crowdfunding, j'interviens aussi sur la commercialisation des projets, en proposant des solutions d'investissement optimisées (Malraux, Pinel, LMNP...) et en atteignant un taux de transformation de 30 /%, tout en respectant l'objectif stratégique d'une acquisition foncière sécurisée en moins de 12 mois.

Convaincu que la combinaison de mes compétences terrain, commerciales, techniques et juridiques constitue un atout stratégique pour votre structure, je serais heureux de vous présenter concrètement comment cette approche peut servir vos objectifs dès cette année

Ma recherche

Contrat recherché : CDI

Zone : Occitanie

Mobilité : pas de mobilité

Rémunération : plus de 3000

Secteur : Ingénierie

Formations

07/2025 — Bac +5 — Ecole des mines & ECE

Master en ingénierie logicielle et science des données.

06/2021 — Bac +3 — Cib Finance

Certifications IOBSP, IAS & CIP – AMF,
Spécialiste en réglementation fi nancière et assurance, avec expertise en financement, juridique et conseil

en investissement.

07/2001 — Bac +5 — Faculté de Droit et deScience

Institut de la Construction et de l'Habitation, Urbanisme, droit et économie immobiliers, gestion de projets de construction.

07/1999 — Bac +2 — Lycée privéFrançois Rabelais

BTS Force de Vente, Techniques de vente, négociation commerciale, marketing, gestion de la relation client.

Expériences professionnelles

09/2015 - 12/2024 — Responsable de développement foncier

Responsable de Développement Foncier Réalisations clés :

+30 opérations livrées · +180 % de croissance revente · 52 % de marge brute moyenne ·Animation d'équipes · Productivité augmentée ·Vision stratégique centrée sur le concret

Exemple parmi plusieurs projets
Exemple marquant : réhabilitation d'un immeuble de 2 200 m² (acquisition 4,5 M€),division en 40 lots, revente à 4 500 €/m² (CA9,9 M€), marge brute de 5,4 M€ "H 54,6 %,obtenue grâce à un effet de levier direct et indirect via des dispositifs fiscaux optimisés, appuyé par mes certifications IOBSP, IAS et Crowdfunding.

03/2005 - 07/2015 — Responsable de développement commercial Photovoltaïque

Responsable de développement commercial– Photovoltaïque 3 à 36 Kwc

Réalisations clés :
Installation de 480 kits photovoltaïques
de 3 à36 kWc (CA cumulé : 14,4 M€ – marge brute moyenne : 73 %) &
Co promotion d'une centrale solaire au sol de 5 000 m² (montant : 4,3 M€)

Sécurisation de foncier stratégique pour le développement de projets photovoltaïques de plusieurs millions d'euros

09/1997 - 01/2005 — Négociateur immobilier & Technico-commercial

Négociateur immobilier & Technico-commercial

Vente et négociation de biens immobiliers, menuiseries et solutions d'amélioration de l'habitat.

Prospection et développement d'un portefeuilleB2C Taux de transformation supérieur à 30 % sur l'ensemble des ventes.

Suivi technique et coordination avec les équipes pour garantir 100 % de livraisons conformes.

Dépassement des objectifs annuels de CA de+15 % en moyenne.

Compétences

Urbanisme et valorisation foncière : détection et acquisition de foncier stratégique, optimisation du potentiel constructible

Data et analyse foncière :constitution et gestion d'une base de données PostgreSQL pour la recherche et la valorisation de foncier.

Prospection terrain :identification, prise de contact et négociation directe avec propriétaires et acteurs locaux

Management : pilotage et animation d'équipes commerciales et techniques

Montage de projets complexes : coordination technique, juridique et fi nancière(immobilier + énergie)

Négociation foncière : en face-à-face avec propriétaires, collectivités et investisseurs

Montage et valorisation immobilière : de l'acquisition à la commercialisation, structuration financière (VEFA, Malraux, Pinel, LMNP)

Optimisation fiscale et financement : bilans patrimoniaux et solutions surmesure grâce aux certifications IOBSP, IAS et Crowdfunding

Atouts

« /Le temps est l’architecte silencieux de toute réussite. /»

Mon métier est un art du temps /: savoir quand agir, quand attendre, et comment transformer chaque minute en valeur.

Je négocie avec deux horloges /: celle du vendeur qui veut aller vite, et celle de l’investisseur qui veut prendre son temps.

Mon rôle /? Faire en sorte qu’elles sonnent à l’unisson. Entre le temps qu’on achète et celui qu’on gagne, je choisis toujours celui qui crée de la valeur.

Dans mon métier, le temps est à la fois la matière première et la monnaie d’échange /: je sais l’investir pour maximiser chaque opportunité.

Logiciels

Excel, Langage Python & Sql, Workflow B2b, Windows, Html, R Studio, Visual Studio Cod, Git

Permis

Permis B

Loisirs

Passionné par l’univers aquatique (natation, paddle, plongée), je cultive endurance, bien-être et connexion avec la nature.

Développement personnel Investi dans le développement personnel (lecture, formations), je nourris ma curiosité et mon apprentissage continu.

Bénévolat Engagé dans le bénévolat associatif , je mets en avant mon sens du service et ma solidarité.

Voyages Amateur de voyages, j’apprécie la découverte de nouvelles cultures et développe mon adaptabilité.

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.