



# Vendre à un promoteur

Céder un terrain à bâtir à un promoteur immobilier promet des gains supérieurs à une vente à un particulier. Mais la démarche, complexe, impose des délais plus longs. Voici le parcours en 5 étapes.

PAR LAURE LE SCORNET

Dans les zones où l'on trouve peu de terrains à bâtir, il n'est pas rare qu'un promoteur démarche le propriétaire d'une parcelle, construite ou non, ou le contacte à la suite de la publication d'une annonce. On pourrait imaginer que la crise sanitaire, et les retards de chantiers qui s'ensuivent, aient mis cette pratique entre parenthèses. Ce n'est pas le cas. « Nous sommes toujours à la recherche de terrains à bâtir. Cepen-

dant, nous sommes plus exigeants sur la localisation et sur la rentabilité du fait de l'incertitude du marché », souligne Didier Dominici, un promoteur indépendant. Pour le propriétaire, vendre à un promoteur est un calcul qui paie si sa parcelle est alléchante. Le gain est de 25 à 30 % comparé à une vente réalisée au bénéfice d'un particulier. Mais il faut être patient et avoir les nerfs solides, car la transaction est longue et très spécifique.

## 01 Vérifiez la constructibilité

Votre parcelle présente-t-elle un intérêt ? Le premier réflexe est de vous assurer de l'étendue de sa constructibilité. Sur le « plan de zonage » du plan local d'urbanisme (PLU), consultable en mairie, elle doit, dans sa totalité, être située en zone urbaine U immédiatement constructible. C'est généralement le cas des terrains

CERENCIMO

déjà bâtis en zone dense. Moins dans les zones périurbaines. « Les règles d'urbanisme évoluent vite. Un terrain autrefois constructible peut se trouver aujourd'hui, par exemple, en espace vert protégé », alerte Jean-Charles Damiron, président associé de Neoparc, expert conseil en immobilier foncier. Les promoteurs sont, bien sûr, attentifs aux restrictions imposées par les règles locales d'urbanisme, en termes de densité, hauteur des façades, retraits par rapport à la voie publique, risques naturels, etc. « Tous les terrains ne se prêtent pas à une promotion immobilière. C'est ainsi rarement le cas si la parcelle est située dans un secteur purement pavillonnaire », souligne Yann Legros, cofondateur de Vendre à un promoteur.

## 02 Faites jouer la concurrence

Les zones tendues, caractérisées par un déficit de logements (région parisienne et grandes métropoles), sont évidemment le terrain de chasse privilégié des promoteurs.

Dans ces secteurs, il est possible de faire jouer la concurrence pour obtenir la meilleure offre. À condition de disposer d'un emplacement convoité, comme une belle parcelle d'angle ou une rare dent creuse en cœur de ville, par exemple. « La taille du projet est déterminante. Les promoteurs nationaux seront intéressés si le terrain

## UN PERMIS ALÉATOIRE

Une fois que le promoteur a signé la promesse de vente, encore faut-il qu'il obtienne un permis de construire et que celui-ci devienne définitif pour que la vente de votre parcelle puisse être signée. La balle est alors dans son camp. Il va travailler sur son projet de construction, durant 2 à 3 mois, en concertation avec la mairie, afin de proposer un programme immobilier susceptible d'être approuvé. Une fois la demande de permis déposée, il faut compter 3 mois d'instruction, voire plus si le projet est soumis à l'examen d'un architecte des Bâtiments de France. Après sa délivrance, il faudra attendre que le délai de recours – des voisins, souvent – de 3 mois soit purgé pour qu'il devienne définitif. Le permis peut, bien sûr, être refusé, du moins en l'état. « Le risque, pour le vendeur, vient souvent du fait que le promoteur part sur des hypothèses maximales de constructibilité, ce qui, en pratique, n'est pas toujours faisable. Il faut se renseigner en amont, notamment sur les accès et les réseaux. Le vendeur peut se sécuriser, avant de signer une promesse de vente, en demandant un certificat d'urbanisme à la mairie », explique ainsi Didier Dominici, promoteur indépendant.

autorise la création d'au moins 50 logements. En deçà, il doit être idéalement situé pour que l'opération soit rentable. Sinon, il faut s'adresser aux promoteurs locaux, voire à des marchands de biens, qui sont aussi promoteurs constructeurs et capables de produire quelques logements », constate Alexis Thomasson, directeur associé de Neoparc. Les processus de décision diffèrent, cependant : un acteur local indépendant sera plus réactif qu'un poids lourd de la promotion.

## 03 Contactez un intermédiaire

Plusieurs sociétés se sont lancées dans l'intercession entre particuliers désirant vendre et promoteurs potentiellement intéressés. ●●●

## L'AVIS DE L'EXPERT



DR

### La composition du programme influence le prix proposé

« Le prix du terrain et la faisabilité du projet sont impactés par le pourcentage de logements sociaux que peut imposer le plan local d'urbanisme (PLU). La présence de logements sociaux dans un programme diminue, en effet, son attractivité et, donc, le prix de vente des autres appartements. »

DIDIER DOMINICI, promoteur indépendant

## La durée de validité de la promesse de vente est de 10 à 12 mois, au lieu des 3 mois habituels

•• Ils vous épauleront dans toutes vos démarches. De 20 à 30 % des contacts pris aboutissent à une vente, que le particulier lui-même renonce en chemin ou que sa parcelle ne s'avère d'aucun intérêt pour les promoteurs sollicités. Pour la plupart, ces sociétés (vendreaunpromoteur.com, e-movalo.fr, cityandyou.com, etc.) interviennent comme des courtiers, se faisant rémunérer par le promoteur lorsque la vente a lieu, en tant qu'apporteurs d'affaires (par exemple, 2,5 % HT sur le chiffre d'affaires de l'opération pour e-movalo). « Après une préanalyse de la parcelle au vu du PLU et du cadastre, pour vérifier si elle est éligible à une telle vente, nous étudions sa capacité en nombre de mètres carrés à construire. Puis, nous contactons des promoteurs capables de proposer un projet pertinent qui emporte l'adhésion de la municipalité », explique Yann Legros. D'autres, à l'image de Neoparc, offrent une prestation d'expertise, avec un modèle économique différent : « Accompagnés d'un architecte, nous réalisons à la fois une étude préalable de la constructibilité du terrain et un projet immobilier que nous faisons prévalider en mairie. Ce travail d'ingénierie permet de négocier le vrai prix du terrain avec les promoteurs que

### LA PLUS-VALUE SOUS L'ŒIL DU FISC

La vente de votre propriété – terrain et maison compris – à un promoteur dégage une plus-value ? Celle-ci ne sera pas taxée si la maison constitue votre résidence principale. Elle le sera, en revanche, s'il s'agit d'une résidence secondaire ou locative, ou encore d'un terrain non bâti. La plus-value sera alors imposée forfaitairement à 19 % pour l'impôt sur le revenu et à 17,20 % au titre des prélèvements sociaux. Si le terrain (vendu nu) est devenu constructible à la suite d'une modification du PLU, la plus-value peut même être soumise à deux taxes supplémentaires, ce qui peut porter le taux de taxation jusqu'à 56,20 % ! Seule parade : vendre ce terrain à un organisme ou à un promoteur s'engageant à construire, dans les 4 ans, des logements sociaux. La plus-value est alors exonérée d'impôt, si l'acte de vente est signé avant le 31 décembre 2022 (art. 150 U II ° du code général des impôts).

nous consultons. Nous sommes rémunérés par le vendeur, par souci d'indépendance, à hauteur de 5 à 6 % du prix de vente », indique Jean-Charles Dameron.

### 04 Présentez vos diagnostics

Vous devrez montrer patte blanche, comme pour toute vente immobilière, et fournir un état des risques et pollutions (ERP) qui indique si la parcelle se situe dans une zone où existent des aléas naturels, miniers ou technologiques. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, vous devez également présenter une étude géotechnique si

vous vendez un terrain non bâti, situé dans une zone exposée au phénomène de retrait-gonflement des sol argileux et susceptible d'accueillir la construction de maisons individuelles (1). L'exposition à ce risque doit être identifiée comme moyenne ou forte, ce que vous pouvez vérifier en consultant la carte en ligne sur le site Géorisques (georisques.gouv.fr/risques/retrait-gonflement-des-argiles). Le coût de cette étude est d'environ 500 € TTC. Enfin, depuis le 1<sup>er</sup> juin 2020, un diagnostic « bruit » est requis si le terrain est situé dans une zone d'exposition aux nuisances sonores des aéroports.

### 05 Formalisez la vente

Lorsque vous êtes parvenu à un accord avec le promoteur sur le prix, le processus suit le cours normal de toute transaction. Ou presque. Vous signez une promesse de vente, sous condition suspensive d'obtention du permis de construire par le promoteur. « Ce dernier ajoute souvent une condition de financement qui équivaut, dans la pratique, à une condition de précommercialisation, car la banque ne financera le projet que si le promoteur a déjà prévu un quota de logements (40 % en général) », détaille Didier Dominici. La durée de validité de la promesse de vente est considérablement allongée. Il faut compter de 10 à 12 mois, au lieu des 3 mois habituels. Au-delà de 18 mois, la promesse (ou le compromis) doit être signée devant notaire (2) aux frais du promoteur et prévoir une indemnité d'immobilisation d'au moins 5 % du prix de vente (3). Le recours à un notaire est toutefois toujours utile lorsque l'on contracte avec un promoteur. Il décryptera les conditions suspensives, vous permettant de mesurer la portée de votre engagement. La signature de l'acte de vente n'aura lieu qu'à la levée de ces conditions, le prix étant alors – enfin ! – versé en totalité. ■

**RÉFÉRENCES** (1) Articles L 112-21 et s. et R 112-5 et s. du code de la construction et de l'habitation (CCH), arrêtés du 22.7.20. (2) Art. L 290-1 du CCH et Cour de cassation, 3<sup>e</sup> chambre civile du 18.2.15, n° 14-14416. (3) Art. L 290-2 du CCH.

### SIMULATION



### CALCUL DU PRIX D'UN TERRAIN À BÂTIR

Votre terrain a deux prix : le « prix immédiat », c'est-à-dire en l'état. Et le « prix du potentiel constructible ». Plus celui-ci est élevé, plus vous pourrez être exigeant. Avant de vous faire une offre, le promoteur part de ce potentiel constructible et applique la méthode dite du « compte à rebours » : il calcule le chiffre d'affaires estimé de son opération, et en déduit ses différents postes de charges : études, démolition éventuelle, viabilisation (réseaux, etc.), coût de construction, frais financiers, commercialisation, etc. Sans oublier sa marge (de 5 % en présence de logements sociaux, à 8 %). Comment ce calcul s'opère-t-il ?

### LA MÉTHODE DU COMPTE À REBOURS

POSTES	MONTANT HT
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES HT</b>	<b>5 190 000 €</b>
Archi, bureaux de contrôle, assurances	- 197 000 €
Voirie et réseau divers (VRD), réseaux, autres	- 64 000 €
Coût des travaux	- 2 090 000 €
Suivi de chantier, frais de commercialisation, publicité, frais financiers	- 991 100 €
Taxes	- 86 000 €
Frais annexes	- 93 300 €
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>1 668 600 €</b>
Marge	- 368 600 €
<b>PRIX DU TERRAIN</b>	<b>1 300 000 €</b>

Dans cet exemple, le promoteur espère un chiffre d'affaires de 5,19 M€. Une fois ses charges déduites, ainsi que sa marge, il pourra offrir au particulier d'acheter son terrain pour 1,3 M€. Il s'agit ici d'un exemple moyen, chaque élément variant pour chaque opération, notamment selon sa situation (urbaine, rurale), le standing et le coût de travaux, différent d'une région à l'autre. Source : Vendre à un promoteur