



Revaloriser ses locaux par le biais d'un promoteur : pourquoi et comment ?

(septembre 2023)

La gestion des locaux d'une association fait partie des responsabilités de son Conseil d'Administration. Cette préoccupation peut directement impacter les activités pratiquées : qu'il s'agisse de mettre en conformité les locaux afin de continuer à recevoir du public, d'en améliorer la qualité pour le bien être des adhérents ou d'en modifier l'utilisation afin d'optimiser les investissements de l'Association.

Des besoins récurrents dans la gestion des locaux associatifs

Les associations sont ainsi particulièrement impactées par les 3 besoins suivants :

- **Rénovation énergétique des bâtiments** : remplacement des installations de chauffage bientôt obsolètes ou devenues trop coûteuses, isolation permettant de diminuer les déperditions de chaleur l'hiver et d'assurer un confort thermique d'été, volonté de s'inscrire dans une démarche environnementale plus vertueuse...
- **Rénovations liées à la réglementation ou à la sécurité des usagers** : par exemple les mises aux normes des accès pour les Personnes à Mobilité Réduite (PMR), des installations électriques ou des sanitaires...
- **Restructuration des locaux** : les évolutions des activités pratiquées peuvent amener à des arbitrages quant à l'usage des bureaux, gymnase, terrains, etc... avec parfois des partages de locaux ou des agrandissements nécessaires.

Dans l'ensemble de ces situations, les membres du conseil d'administration vont rechercher les meilleures solutions financières et opérationnelles. La plupart du temps, ils solliciteront un crédit correspondant aux travaux qui auront été chiffrés par des entreprises du bâtiment.

Dans quelques cas, une solution alternative existe pourtant : faire porter tout ou partie du coût de ces travaux par une opération immobilière d'ensemble.

(Re)valoriser son bien par l'intermédiaire d'un promoteur immobilier

Lorsque le bâtiment ou une partie du foncier se situent dans une zone à potentiel constructible, la parcelle sera susceptible d'intéresser des promoteurs immobiliers. Deux grandes hypothèses sont alors envisageables :

- **Paiement en numéraire** : l'association souhaite vendre une partie ou la totalité de son bien, afin d'acheter, rénover ou construire sur un autre site. Dans ce cas, la valeur proposée par un promoteur immobilier, qui achète du « droit à construire » peut parfois être de plus de 30 % supérieure à la valeur « en état »,
- **Paiement en dation ou contrat de promotion immobilière (CPI)** : si l'association envisage de rester à terme sur la parcelle concernée, une opération mixte peut être envisagée, regroupant par exemple des locaux, des bureaux et/ou des logements. Le promoteur va alors estimer le chiffre d'affaires correspondant à la partie du projet destiné à être revendue, puis il déduira le coût global des travaux, études et honoraires. Lorsque l'équation est positive, l'association peut récupérer des locaux neufs, ou entièrement rénovés, sans avoir aucun frais à payer !

Les grandes étapes de la valorisation par le biais d'un promoteur immobilier

Le préambule à toute opération va être de déterminer le potentiel constructible du foncier. Outre la réglementation inscrite au Plan Local d'Urbanisme (PLU), il conviendra de prendre en compte les attentes spécifiques à ce foncier par les différents services instructeurs (contraintes techniques des concessionnaires, cohérence architecturale souhaitée par l'Architecte des Bâtiments de France (ABF), attentes spécifiques des élus, etc...).

Une fois ces attentes définies, on peut définir une liste d'opérateurs immobiliers ayant les meilleurs compétences, références et moyens afin de mener à bien l'opération. Ces promoteurs remettront une offre globale, la plupart du temps conditionnée par l'obtention d'une autorisation d'urbanisme et d'un accompagnement bancaire (GFA).

Le choix d'une offre financière intéressante, mais cohérente avec le potentiel du site, va donc être décisif pour éviter toutes mauvaises surprises (renégociations des conditions à la baisse en cas d'une autorisation d'urbanisme moins favorable, retard ou abandon du projet du fait d'une mauvaise commercialisation ou de suggestions techniques non provisionnées, etc...)

Lorsqu'un accord est trouvé entre l'association propriétaire et le promoteur immobilier, la signature d'une promesse de vente est réalisée afin de définir l'ensemble des conditions de la vente ou de la restructuration du bien.

Après un délai d'environ 18 mois (études, instruction du permis de construire, purge des recours, demande de financement, etc...), un acte de vente entérine le projet : le promoteur va pouvoir acquérir tout ou partie du foncier et effectuer le paiement sous forme numéraire et/ou par la réalisation de travaux.

Un accompagnement global des propriétaires de fonciers peut être proposé qui permet aux associations concernées de rester pleinement pilotes dans leurs arbitrages.

Crédit Mutuel Immobilier pour le Crédit Mutuel

> Pour en savoir plus :

- [Compétences et fonctionnement du CA](#)
- [Valoriser son foncier par le biais d'un promoteur immobilier : les étapes](#)
- [Dossier thématique – Immobilier](#)