



# Valoriser son foncier par le biais d'un promoteur immobilier : les étapes (janvier 2023)

Valoriser son foncier par le biais d'un promoteur immobilier peut permettre à une association, sous réserve du potentiel constructible de la parcelle et du dynamisme du marché immobilier local, d'améliorer significativement la valeur du bien en l'état d'usage. Les promoteurs pourront proposer d'acquérir tout ou partie d'un immeuble inutilisé, contre un paiement numéraire ou la réalisation de travaux de rénovation. Des mécanismes d'abattement fiscal sur la plus-value viennent régulièrement encourager ces démarches : qu'il s'agisse de fonciers nus, de constructions à démolir ou d'immeubles à réhabiliter.

Une telle vente implique la réalisation de différentes étapes entre la première prise de contact et la signature de l'acte authentique de transfert de propriété. Il n'existe pas de durée standard entre le début des discussions et le paiement du prix. Pour une opération de promotion immobilière classique, cette durée peut être comprise entre 15 et 24 mois.

## Négociations

Lorsqu'un promoteur contacte une association propriétaire, il a généralement déjà étudié le potentiel constructible de sa parcelle. Pour cela, il a missionné un architecte qui a réalisé une pré-étude permettant de déterminer une superficie constructible théorique.

Les conditions financières que le promoteur proposera seront fonction de ce projet théorique, du prix de vente prévisionnel des futures constructions, des coûts liés à cette construction (coût travaux, honoraires, taxes, frais financiers) et de sa marge.

Afin de valoriser son foncier, le promoteur propose alors à l'association une offre assortie de conditions suspensives, on retrouve ainsi souvent : l'obtention d'un Permis de Construire et d'une Garantie Financière d'Achèvement, l'absence d'éléments polluants ou de fondations spéciales, etc...

Il convient d'être particulièrement attentif sur les conditions suspensives proposées : tant qu'elles ne sont pas toutes levées, la vente peut être annulée sans indemnité malgré l'éventuel dépôt de garantie immobilisé lors de la promesse de vente...

Les organismes propriétaires ont ainsi intérêt à se faire assister lors cette phase de négociation pour s'assurer de la viabilité du projet envisagé, tant au regard des attentes de la collectivité que des problématiques techniques pouvant être anticipées.

## Signature de la promesse de vente ou d'un avant contrat

Ceci est valable pour une promesse unilatérale de vente ou pour une promesse synallagmatique.

La promesse de vente est un avant-contrat qui crée des obligations à l'égard de chacune des parties. Le propriétaire s'engage à vendre tout ou partie de son bien au promoteur immobilier pour un prix déterminé (versé de façon numéraire ou par le biais d'une dation en paiement). Pendant la durée de ce contrat, une association propriétaire ne peut notamment plus renoncer à la vente, ni proposer le foncier à un autre acquéreur.

Il est recommandé de confier cette rédaction à un notaire.

## Dépôt du permis de construire par le promoteur

A ce stade, le promoteur et son architecte vont entamer des échanges avec la collectivité, pouvant souvent durer plusieurs mois. Contrairement aux idées reçues, les documents d'urbanisme ne suffisent pas à valider précisément le potentiel constructible d'un foncier : ils interviennent pour définir une cohérence urbaine à l'échelle de la collectivité et plusieurs règles de constructibilité ne pouvant pas être dépassées. Au règlement d'urbanisme viendront notamment s'ajouter : les prescriptions complémentaires des services (insertion urbaines à l'échelle du quartier), les contraintes techniques et ambitions environnementales à respecter, les attentes en terme de services, mixité, programmations, les préconisations éventuelles des Bâtiments de France, les potentielles servitudes identifiées par le notaire, etc....

Ça n'est qu'alors que le promoteur pourra déposer sa demande d'autorisation d'urbanisme auprès des Services instructeurs : il convient donc d'avoir été vigilants en amont lors de la rédaction des conditions suspensives. En effet, conditionner la vente de son foncier à l'obtention d'un Permis de Construire d'une « surface de planchers » trop ambitieuse risquerait de mener à un blocage du dossier par les services de la collectivité. Le Promoteur serait alors dans son droit de ne pas réaliser l'acquisition aux conditions financières initiales et l'association dans l'obligation d'accepter une nouvelle offre afin de valoriser son foncier.

Le délai d'instruction varie selon la complexité du projet : il est généralement de 3 mois dans le cas d'un immeuble collectif. Ces délais peuvent être majorés de plusieurs mois supplémentaires s'il s'avère nécessaire de consulter certains services spécifiques.

Lorsque le projet concerne un immeuble inscrit au titre des monuments historiques, un établissement recevant du public ou un immeuble de grande hauteur, le délai d'instruction est de 5 mois.

Enfin, le délai d'instruction peut être prorogé si le service en charge de l'instruction demande des pièces complémentaires lors du 1er mois suivant le dépôt de la demande d'autorisation d'urbanisme.

## Purge des délais de recours

Une autorisation d'urbanisme peut faire l'objet de recours notamment par les propriétaires voisins. Tant que ces délais ne sont pas expirés, il existe un risque que le projet soit remis en cause. C'est pourquoi il est nécessaire pour le promoteur d'attendre la fin de ces délais avant de signer l'acte authentique de transfert de propriété.

## Signature de l'acte authentique

Après la levée des conditions suspensives, la vente est signée devant notaire.

Le promoteur verse alors les fonds au notaire qui paie ensuite l'association propriétaire.

Un « différé de jouissance » peut parfois être négocié : il permet notamment à l'association de finaliser sa recherche de nouveaux locaux, d'y réaliser des travaux et/ou d'assurer le transfert de son activité.

> Pour en savoir plus :

- *Dossier thématique – Immobilier*

*Crédit Mutuel Immobilier pour le Crédit Mutuel*