



**LA VENTE D'UN
BIEN À UN
PROMOTEUR**

**LE GUIDE
COMPLET**

2021
ÉDITION

Ce que ce guide va vous apporter.

Grâce à ce guide de la vente d'un bien immobilier à un promoteur, vous obtiendrez des réponses aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'un promoteur immobilier et quel est son rôle ?
- Quels types de biens immobiliers peuvent intéresser un promoteur ?
- Quelles sont les grandes étapes de la vente d'un terrain à un promoteur ?
- Comment le promoteur évalue-t-il le prix d'achat de mon bien ?
- Pourquoi plusieurs promoteurs vous ont-ils peut-être déjà fait plusieurs offres sensiblement différentes ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients de vendre son bien à un promoteur immobilier ?

Nous vous expliquerons enfin pourquoi les promoteurs achètent les terrains au moins 20 à 30 % plus cher que les prix du marché.

Pour obtenir de plus amples renseignements, n'hésitez pas à nous contacter.

**JE VALORISE
MON IMMO**

1 - Qu'est ce qu'un promoteur immobilier ?

Un promoteur immobilier est un acteur de l'immobilier, généralement une entreprise privée, dont le rôle consiste à assurer la construction de bâtiments neufs sur des terrains. Cela implique différentes tâches :



1 - La recherche et l'achat de terrains où construire

On parle de prospection foncière. Dans le jargon des promoteurs, le terrain peut être appelé **"foncier"** ou **"parcelle"** ou encore **"terrain à bâtir"**. Sur ces terrains peuvent déjà se trouver des constructions, ou non. Les terrains doivent être constructibles et la surface qui peut y être construite doit être suffisante pour que le promoteur réussisse à équilibrer financièrement son opération (cf. 2 - Pourquoi votre terrain pourrait-il intéresser un promoteur?). Le terrain est le nerf de la guerre de la promotion immobilière : pas de terrain, pas de construction, pas de travail pour le promoteur immobilier.

3 - La réalisation de tâches administratives

Pour construire, encore faut-il en avoir le droit. Pour pouvoir lancer des travaux, le promoteur se charge d'obtenir certaines autorisations auprès des pouvoirs publics, en particulier le **permis de construire**, auprès de la mairie de la commune où se situe le terrain.

2 - La définition du projet immobilier

Un promoteur achète un terrain pour y construire un bâtiment. Il définit donc le projet immobilier qu'il peut y développer au regard de sa localisation et des règles d'urbanisme, ainsi que des **besoins et volontés de la municipalité** : maisons individuelles, immeuble d'habitation, bureaux, espaces commerciaux, etc. Il s'entoure d'architectes pour dessiner les plans précis et de bureaux d'études techniques pour que le bâtiment soit réalisable techniquement.

4 - La recherche de financements

Pour lancer un projet de construction important, il faut des fonds. Le promoteur va en mettre certains de sa poche (on parle de **fonds propres**), et va chercher des investisseurs ou des prêteurs pour compléter la somme. Il agit en quelque sorte comme un particulier qui veut acheter un bien immobilier : une certaine somme sort de sa poche et le reste vient d'autres acteurs, des banques par exemple.

5 - La définition du cadre de la construction

Avec un terrain, un projet réalisable, une autorisation administrative et des fonds, le promoteur peut lancer la construction. Il fait appel pour cela à des entreprises du BTP (Bâtiment Travaux Publics), qui réalisent les travaux selon le calendrier, les caractéristiques et le prix qu'il a définis.

6 - La vente du bâtiment

Elle peut se faire en une seule fois (par exemple la vente d'un immeuble de bureaux à un propriétaire qui les louera à différentes entreprises) ou en plusieurs (vente des appartements d'un immeuble d'habitation à leurs futurs propriétaires).



Le promoteur est donc la clé de voûte des projets immobiliers neufs.



Il faut bien distinguer le promoteur de certains autres acteurs de l'immobilier avec lesquels on le confond facilement.

✓ L'agent immobilier

Comme un agent immobilier, un promoteur peut vous contacter pour savoir si vous souhaitez vendre votre bien immobilier et peut vendre des logements neufs. La grande différence est que l'agent immobilier est un intermédiaire entre un vendeur et un acquéreur, alors que **le promoteur est lui-même acquéreur ou vendeur**. Cela signifie que s'il vous contacte pour savoir si vous êtes intéressé par la vente de votre bien c'est pour l'acheter lui-même. Et s'il vend des logements, ce sont ceux qu'il possède lui-même car il les a construits. Par ailleurs, l'agent immobilier estimera votre bien au prix du marché alors qu'un promoteur peut l'acheter au moins 20-30% au-dessus du marché pour des raisons que nous allons vous expliquer plus bas.

✓ L'entreprise du BTP (Bâtiment Travaux Publics)

Certains grands groupes de promotion immobilière construisent eux-mêmes les bâtiments via des filiales de BTP internes, mais ce n'est pas obligatoire. Le promoteur trouve le terrain, définit un projet, le finance, obtient les autorisations nécessaires et le revend. L'entreprise du BTP le construit concrètement : c'est elle qui paie les ouvriers travaillant sur le chantier. Elle est donc elle-même un prestataire du promoteur.

✓ L'architecte

L'architecte est un prestataire du promoteur, comme l'entreprise du BTP. Dans un projet immobilier, on dit que **le promoteur est maître d'ouvrage** (on dit aussi commanditaire) et que **l'architecte est maître d'oeuvre**. Le promoteur définit les grandes lignes du projet et le finance, tandis que l'architecte transforme le besoin exprimé en des plans précis et coordonne la construction.

✓ Le bureau d'études techniques

C'est un troisième prestataire du promoteur. Les ingénieurs du bureau d'études vérifient la faisabilité technique du projet et en estiment également le coût si besoin : leur travail consiste grossièrement à permettre que les bâtiments construits soient suffisamment solides et disposent de tous les équipements nécessaires à leur bon fonctionnement (réseaux d'eau, de ventilation, d'électricité, etc.).



Le service d'urbanisme de votre mairie

C'est lui qui définit les règles d'urbanisme dans votre commune et qui valide ou non la conformité d'un projet immobilier avec ces règles. Il définit ainsi si votre terrain est constructible ou non et, s'il est constructible, quelles sont les règles qui s'y appliquent (nombre de mètres carrés qu'on peut y construire, hauteur du bâtiment, matériaux de la façade, etc.).

Le document qui contient ces règles est le **PLU, Plan Local d'Urbanisme**. La conclusion de l'étude de la conformité du projet immobilier porté par un promoteur avec les règles définies pour un terrain se traduit par la validation d'un permis de construire sur ce terrain ou, au contraire, son refus.



Contrairement à un agent immobilier, qui est un intermédiaire entre un vendeur et un acquéreur, le promoteur est lui-même acquéreur ou vendeur de biens immobiliers.

2 - Pourquoi votre bien pourrait-il intéresser un promoteur ?

Propriétaires de terrains sans construction (on parle de terrains nus), de maisons avec terrain, d'entrepôts, d'usines, de garages ou de terrains comportant des bâtiments désaffectés (aussi appelés friches), etc., découvrez pourquoi un promoteur peut s'intéresser à votre bien.



Un terrain intéresse un promoteur s'il peut y construire un bâtiment suffisamment grand pour que l'opération soit équilibrée financièrement pour lui.

Le promoteur a pour mission de valoriser au mieux le potentiel des terrains.

Pour y parvenir :

- Il construit un bâtiment là où rien n'était construit auparavant ou il construit plus de m² que les m² éventuellement existants sur le terrain (il construit un immeuble là où auparavant existait une maison individuelle par exemple). On dit alors qu'il **densifie le terrain**.
- et/ou il construit **des bâtiments plus haut de gamme**, notamment présentant de meilleures qualités techniques (efficacité énergétique par exemple).

Le promoteur détermine si un terrain est intéressant pour lui à partir de trois facteurs :

- ✓ La **constructibilité du terrain**, c'est-à-dire les m² qu'il est autorisé à construire sur le terrain par les règles d'urbanisme, contenues dans le Plan Local d'Urbanisme (PLU) de la commune. Le calcul de la constructibilité lui permet de trouver ce qu'il appelle une **Surface de plancher (SDP) constructible**, c'est-à-dire la surface qu'il peut construire.

- ✓ les **caractéristiques du terrain** et en particulier **sa surface** ;

- ✓ la **localisation du terrain**, qui lui permet de déterminer ce qu'il peut y construire : logements, bureaux, zone d'activité, etc.

À titre d'exemple

Pour qu'un terrain l'intéresse, un petit promoteur a besoin de pouvoir y construire une surface de plancher de 1 000 m² (un immeuble de 20 logements ayant une taille moyenne de 50 m²).



Le promoteur porte un regard particulier sur votre bien

Contrairement à un agent immobilier, le promoteur ne s'intéresse généralement pas à la surface ou aux qualités des constructions déjà existantes sur un terrain, mais seulement au terrain en lui-même et à ce qu'il est autorisé à y construire.

Cette règle n'est cependant pas absolue : si vous possédez un bien présentant des qualités architecturales remarquables mais nécessitant des travaux, un promoteur pourra procéder à sa rénovation au sein de son projet, en accord avec votre municipalité.



Surface, constructibilité, localisation, le tryptique du promoteur

Vous souhaitez plus d'informations sur la manière dont un promoteur analyse votre terrain? C'est par ici.

La surface

La taille de votre terrain a un impact sur son intérêt pour le promoteur et sur le prix qu'il sera prêt à le payer. Le promoteur doit pouvoir imaginer un projet immobilier sur celui-ci, en accord avec les volontés de votre municipalité . Il peut s'agir, par exemple :

- d'une maison ;
- d'un lotissement ;
- d'un immeuble de logements collectif ;
- de bureaux.

De manière générale, **plus le terrain est grand** et plus il peut être intéressant pour un promoteur : il lui laisse plus de choix sur ce qu'il peut y construire. Mais pas de panique si votre terrain est petit : le promoteur pourra aussi **discuter avec vos voisins**. Si ces derniers acceptent de lui vendre leur terrain, le promoteur pourra alors imaginer des projets plus grands et donc s'intéresser à l'achat de votre terrain.



Tous types de terrains intéressent les promoteurs : terrains agricoles, terrains sans construction, maisons avec terrain, terrains comportant un ou des immeubles, des entrepôts, des usines, des garages, des bâtiments désaffectés, etc.

La constructibilité

La taille de votre terrain n'est pas la seule donnée qui intéresse le promoteur. Il faut:

- que votre terrain soit **constructible** ou potentiellement constructible dans quelques années ;
- que **la surface que le promoteur peut y construire soit suffisante** pour que l'opération soit équilibrée pour lui.

La constructibilité d'un terrain est déterminée par le Plan Local d'Urbanisme (PLU) de la commune dans laquelle il se trouve. Le PLU permet de :

- garantir l'homogénéité de ce qui est construit dans une commune : éviter par exemple la construction d'une tour au milieu d'un village ancien ;
- protéger les quartiers à proximité de biens classés et historiques ;
- préserver les zones agricoles et naturelles.

Le PLU détermine différents types de zone pour chaque commune:

- les zones constructibles
- les zones non constructibles (zones agricoles, zones naturelles, zones présentant des dangers notamment liés aux inondations ou à la présence d'industries à proximité)

Dans les zones constructibles, le PLU détermine les **conditions de réalisation d'une construction**, par exemple :

- la hauteur maximale de construction ;
- la surface au sol maximale autorisée pour la construction ;
- les matériaux autorisés ;
- l'esthétique de l'architecture.

Ce sont ces paramètres qui auront une influence sur le prix de votre terrain. Les promoteurs consultent donc le PLU de la zone dans laquelle se trouve votre bien immobilier et regardent si l'emplacement est constructible, s'il pourrait l'être dans les années à venir et si la surface qu'ils pourront y construire est suffisante pour leur permettre de lancer une opération. Ces éléments détermineront par la suite le potentiel de votre bien.



Le plus simple est encore d'entrer en contact avec un promoteur pour savoir si votre bien peut l'intéresser.

La localisation

La localisation de votre terrain est importante pour le promoteur, dans la mesure où elle va lui permettre d'imaginer le projet qu'il peut y construire en accord avec les besoins de votre commune et les volontés de votre équipe municipale.

Par exemple :

- ✓ Un terrain situé en bordure d'une ville à proximité d'une sortie de voie rapide peut être idéal pour construire un entrepôt.
- ✓ Un terrain à proximité d'une zone d'habitations peut être idéal pour la construction de nouveaux logements.
- ✓ Un terrain au coeur d'une zone d'habitations est tout indiqué pour réaliser un bâtiment d'habitations plus élevé, comprenant plusieurs appartements et des commerces.

La localisation a également un **impact sur le prix de vente du bâtiment construit** et donc sur **le prix qu'un promoteur pourra vous offrir pour acheter votre terrain** via le modèle du compte à rebours du promoteur (cf. 4 - Comment le promoteur estime-t-il le prix de votre bien?) : il y a des quartiers plus cotés que d'autres.



La vente d'une maison à un promoteur est souvent avantageuse pour le vendeur. Elle lui permet d'obtenir un prix sensiblement supérieur au marché.

EDITO - SeLoger.com - Décembre 2018

3 - Quelles étapes pour vendre à un promoteur immobilier ?

La vente à un promoteur immobilier est un processus bien défini qui permet de vendre votre terrain à votre rythme. Il s'agit d'un avantage majeur, puisque cela permet de prendre le temps de bien s'organiser. L'ensemble du processus prend généralement 16 mois.



Etape 1 : La signature d'une promesse de vente (1 à 2 mois)

1 - La prise de contact avec un promoteur immobilier national ou local

Cette première étape est primordiale, puisque les promoteurs sont les personnes les mieux placées pour estimer la qualité de votre terrain. Ce sont également eux qui pourront acheter votre terrain s'il les intéresse. Vous pouvez donc contacter :

UN PROMOTEUR NATIONAL

Il jouit souvent d'une bonne renommée et d'une grande solidité financière. Il s'intéresse généralement davantage aux grands terrains, dans la mesure où il cherche à réaliser de grands projets immobiliers.

UN PROMOTEUR LOCAL

Il est généralement indépendant et bien implanté au niveau d'une agglomération. Il maîtrise les spécificités de la commune sur laquelle est situé votre terrain. De manière générale, il connaît mieux les attendus de votre mairie en termes d'urbanisme.

2 - L'étude de faisabilité réalisée par le promoteur (2 semaines - 1 mois)

Le promoteur réalise ce que l'on appelle une **étude de faisabilité** sur votre bien, c'est-à-dire qu'il évalue la constructibilité du terrain en compagnie d'un architecte: ils déterminent combien de m² peuvent y être construits. Ces deux acteurs chercheront également à prévoir le type de projet qui peut être réalisé sur le terrain : type de bâtiment, surface de plancher, nombre de logements s'il s'agit d'un immeuble d'habitation, etc.

Ce travail peut demander entre 2 semaines et 1 mois au promoteur. Dans certaines communes, le promoteur devra **se présenter à la mairie** avant de réaliser cette étude afin de pouvoir intégrer des attendus de la municipalité non inscrits au PLU à son étude de faisabilité pour que celle-ci soit pertinente.

3 - La définition du prix d'achat du bien

Une fois qu'il sait le type de bâtiment qu'il peut y construire et sa surface, le promoteur est capable de calculer le prix d'achat de votre bien. Il s'agit du bilan financier.

Il utilise alors la **méthode du compte à rebours**, qui est propre aux opérations de promotion immobilière. Il s'agit du raisonnement qui consiste à partir du prix de vente du futur bâtiment qui sera construit (le chiffre d'affaires du promoteur), puis à y soustraire les différents coûts de l'opération (construction, études diverses, etc.) afin de déterminer le prix d'achat du terrain.

C'est la raison pour laquelle un promoteur peut acheter votre bien au moins 20 à 30% au-dessus des prix pratiqués par le marché pour ce type de bien.

Quand il a défini le prix qu'il est prêt à payer votre bien, le promoteur vous fait une offre.

***Note importante :** les droits d'enregistrement sont pris en charge par le promoteur.

4 - La signature de la promesse de vente (1 mois)



Si vous êtes d'accord avec le prix d'achat proposé pour le promoteur, vous **contresignerez une offre signée par le promoteur**, parfois un **protocole d'accord** définissant les étapes suivantes et, surtout, finalement une **promesse de vente** chez le notaire. Ce contrat écrit engage le promoteur à acheter votre bien et vous à lui vendre pendant une période de temps déterminée. Cela laisse au promoteur le temps de préparer sa demande de permis de construire auprès de votre mairie et d'obtenir le permis, ou d'en déposer un nouveau, modifié, si la mairie refuse le premier.

La promesse de vente contient des **conditions suspensives** qui permettent au promoteur de ne pas acquérir le bien dans certaines conditions. Ces conditions sont généralement :

- La non-obtention du permis de construire dans les termes qui permettent la viabilité économique du projet.
- Les servitudes de tout genre qui mettraient en péril le projet, à l'instar d'une servitude de passage trop contraignante.
- La découverte d'une mauvaise qualité des sols ou d'une pollution pendant les sondages.

Il est également à noter que lors de la signature de la promesse de vente chez le notaire, un dépôt de garantie de 5% de la valeur de l'offre est obligatoire, ce qui signifie que si le promoteur se retire de l'affaire alors que les conditions permettant la réalisation du projet sont réunies, ce dépôt ira directement dans la poche du propriétaire. Il s'agit d'une preuve d'engagement du promoteur.

Etape 2 : La réalisation d'une demande de permis de construire (3 à 5 mois)

Après la signature de la promesse de vente, il faut compter environ 3 à 5 mois. Cette durée est réservée à l'étude des sols, aux discussions avec la mairie et au travail du promoteur (en interne) pour préparer le dossier de demande du permis de construire. Pour préparer ce permis, le promoteur doit faire une proposition précise de programme immobilier répondant aux conditions du PLU et aux objectifs de la mairie non inscrits au PLU.

Etape 3 : L'instruction de la demande de permis de construire (3 à 6 mois)

Le promoteur dépose ensuite la demande de permis de construire à la mairie. L'étude d'une demande de permis de construire (on parle "d'**instruction du permis de construire**") se déroule sur une période moyenne de 3 mois, qui peut toutefois se prolonger jusqu'à 6 mois si le dossier nécessite des pièces complémentaires.

Etape 4 : La purge des recours éventuellement déposés contre le permis (3 mois)

Des tiers (des voisins, par exemple), peuvent exercer leur droit de recours et **s'opposer au permis de construire pendant 3 mois**. Ils sont en droit de contester la validité de l'autorisation, ce qui implique que leur recours doive être examiné et qu'une solution soit trouvée. Dès lors que le permis de construire est validé et les recours purgés, la dernière étape peut alors débuter : **la signature de l'acte authentique** de vente auprès du notaire. À compter de ce moment, les deux parties vérifient que toutes les conditions correspondent bien à la promesse de vente. Si toutes les conditions sont respectées, le notaire signera à son tour l'acte de vente afin de l'authentifier officiellement. Le promoteur verse alors au propriétaire foncier la somme du prix de vente, le jour même de la signature de l'acte authentique.



4 - Comment un promoteur estime-t-il le prix de votre bien ?

C'est un processus complexe, qui nécessite de l'expérience du métier, d'où l'intérêt de contacter directement un promoteur pour connaître la valorisation de votre bien.



Pour évaluer le prix de votre bien, un promoteur va suivre la méthode suivante :

- ✓ Évaluation des mètres carrés constructibles
- ✓ Évaluation du potentiel de valorisation pour estimer son chiffre d'affaires futur
- ✓ Soustraction des autres coûts liés au projet immobilier



L'évaluation des m² constructibles

Pour évaluer les m² constructibles sur votre terrain, le promoteur va en déterminer la surface et étudier le Plan local d'urbanisme de votre commune, pour connaître les règles qui s'appliquent à toute nouvelle construction qu'il voudrait y réaliser.

La surface est certes importante, mais ce sont surtout les règles du PLU qui sont déterminantes. Un terrain de 800m² pouvant accueillir un immeuble de 3 étages est plus intéressant qu'un terrain de 1500m² qui autorise uniquement des bâtiments de 1 étage maximum.

L'évaluation des possibilités de valorisation

Le territoire dans lequel se trouve votre bien a un impact considérable sur le prix que le promoteur va vous en proposer, car il lui permet d'imaginer des projets permettant de le valoriser. Chaque territoire présente des avantages pour un promoteur. Bien connaître ces atouts afin d'être en mesure de fournir la meilleure valorisation possible est une de ses expertises.

Par exemple, à proximité d'un arrêt actuel ou en projet de transports en commun, on peut facilement construire des logements accompagnés de petits commerces. Une zone excentrée peut être attractive pour des commerces, alors qu'elle le serait moins pour accueillir des logements.

Une fois que le promoteur connaît la constructibilité de votre terrain et le type de projet qu'il souhaite y développer, il est en mesure d'**estimer le chiffre d'affaires qu'il va réaliser en vendant le bâtiment qu'il va y construire.**



La soustraction des autres coûts liés au projet : le compte à rebours

Afin de déterminer le prix qu'il peut vous offrir pour l'achat de votre terrain, le promoteur **soustrait ses coûts à son chiffre d'affaires futur.**

Son chiffre d'affaires est constitué de la vente du futur bâtiment. Ses coûts sont principalement constitués des coûts de construction, des honoraires des architectes et bureaux d'étude, de diverses taxes ainsi que des salaires de ses équipes.

Exemple:

Vous êtes propriétaire d'une maison avec un terrain sur lequel un promoteur peut construire un immeuble de logements neufs. Votre bien est estimé à **440 000€** par plusieurs agents immobiliers. Le promoteur quant à lui fait le calcul suivant :

Chiffre d'affaires (vente des logements neufs) :
2 500 000 €
Architecte, études diverses : - 75 000€
Travaux et VRD : - 1 032 500 €
Honoraires et frais divers : - 820 000 €

Il obtient le prix d'achat de votre bien : **572 500 €.**



Pourquoi plusieurs promoteurs peuvent-ils vous faire des offres différentes?

Tous les promoteurs utilisent la méthode du compte à rebours que nous vous avons présentée un peu plus haut. Pourtant, si vous êtes contactés par plusieurs promoteurs, ils vous feront des offres différentes. Deux raisons principales à cela :

- les hypothèses de chiffre d'affaires sur lesquelles ils s'appuient : dans le cas d'un immeuble de logements par exemple, il peut s'agir du nombre de logements pouvant être construits, des types de logements, de la part de logements sociaux, du prix de vente des logements. Certains promoteurs font des hypothèses conservatrices, d'autres des hypothèses ambitieuses.
- leur structure de coût interne : de manière générale, un promoteur national devra couvrir plus de frais de structure qu'un promoteur local. Le promoteur national dispose cependant d'une assise financière plus forte.

Que faire si plusieurs offres vous sont présentées par différents promoteurs?



Ne pas se tourner directement vers l'offre la plus forte à l'instant t : elle peut reposer sur des hypothèses trop ambitieuses, qui amèneront le promoteur à renégocier (notamment après passage à la mairie) son offre à la baisse. Un promoteur vous faisant une offre plus basse au début à partir d'hypothèses prudentes pourra inclure une clause de retour à bonne fortune indiquant que s'il peut finalement construire un bâtiment plus grand que ce qu'il estimait, il vous versera un prix d'achat supérieur à celui qu'il vous a présenté.



Demander à voir les études de faisabilité faites par les promoteurs et à vous les faire expliquer pour mesurer le sérieux des offres.



Contactez le service d'urbanisme de votre mairie pour vous faire conseiller sur le sérieux des hypothèses faites. Proposer aux différents promoteurs de rencontrer le service d'urbanisme de votre mairie : si certains refusent, c'est probablement qu'ils savent que leurs hypothèses ne sont pas suffisamment fouillées ou conformes aux objectifs de votre municipalité.

La valeur des promoteurs dans l'estimation de votre bien

Un promoteur peut vous aider à comprendre ce qu'il est possible de construire sur votre terrain et ce qu'il en coûtera pour le valoriser. Il a donc une valeur importante dans l'estimation de votre bien. Il est toutefois important de rappeler que le promoteur n'évalue pas une propriété comme le ferait un agent immobilier.

- Sur un terrain comportant une maison par exemple, un **agent immobilier** estime la valeur de la maison et du terrain. Il valorisera par exemple l'état d'entretien du bâtiment, les améliorations que vous avez pu y apporter au fil des années, les qualités paysagères de votre terrain.
- **Un promoteur**, quant à lui, **s'intéresse prioritairement au projet qu'il pourra construire sur votre terrain** et donc se concentre sur votre terrain. Pour le dire simplement, si le bâtiment qui est situé sur votre terrain est **très délabré**, cela n'a généralement que peu d'importance pour lui.

5 - Pourquoi vendre un bien directement à un promoteur ?

Les promoteurs achètent les propriétés jusqu'à 20 à 30 % plus cher que le marché

Les promoteurs achètent généralement des biens immobiliers à un prix au moins 20 à 30 % plus cher que celui du marché, de particulier à particulier ou via des agences. Ils peuvent le faire car leur métier est de valoriser au mieux les terrains : ils n'achètent pas que votre bien, **mais également son potentiel constructible.**

Exemple fictif simplifié : si le PLU de votre commune le permet et si cela est conforme aux objectifs de votre municipalité, il est peut-être possible de bâtir, en lieu et place de votre maison de plain-pied qui couvre une surface au sol de 100m², un immeuble de 4 niveaux (R+3) qui pourra abriter une surface de plancher de 400m² (4x100m²), ce qui est donc 4 fois supérieur à la surface de terrain occupée.

C'est **la possibilité de construire cet immeuble** que le promoteur vous achète.

Les promoteurs vous proposeront également d'acheter votre bien plus cher que le marché car le processus de vente propre à leurs projets **s'étend sur une durée moyenne de 16 mois**, période pendant laquelle vous vous engagez à vendre votre bien au promoteur et pendant laquelle il s'engage à l'acheter de son côté via une promesse de vente. Sans cette offre d'achat attractive de la part du promoteur, le propriétaire aurait tout intérêt à se tourner vers des agences pour vendre le bien plus rapidement.

Un promoteur pourra acheter votre bien même s'il est dégradé

Si votre bien est dégradé, trop ancien ou défectueux, cela vous fait une raison de plus de vous tourner vers un promoteur qui s'intéresse principalement aux caractéristiques de votre terrain. Un particulier au contraire se concentre sur la valeur immédiate de votre bien. Il souhaite y loger ou bien investir dans la pierre (mais il pense alors à la place des personnes à qui il pourra louer le logement).

L'acquéreur particulier estimera aussi **le coût des travaux qui devront être réalisés avant de pouvoir s'installer** - cela risque de faire baisser le prix de vente ! Il n'en est rien du promoteur, qui par ailleurs est un professionnel : s'il marque un intérêt pour votre bien, ce n'est pas sur un coup de tête.

Passer par un promoteur permet d'éviter les intermédiaires

En tant qu'intermédiaires, les agences immobilières commissionnent des frais sur les ventes : 70 % à 90 % de cette commission peuvent ainsi revenir à l'enseigne, et le reste est rétribué à l'agent en prime. En passant par un promoteur, vous n'avez pas de frais de commission de ce type à payer.

Si vous souhaitez vendre votre bien à un promoteur pour profiter d'un prix de vente supérieur au marché, mieux vaut s'adresser directement à lui.

La vente ne dépend pas d'une saisonnalité et vous laisse le temps de vous préparer

La vente aux particuliers est généralement plus compliquée en été et en hiver. Le projet d'un promoteur immobilier s'inscrivant sur un temps plus long, il sera intéressé par votre bien, quelle que soit la saison.

Le temps réservé à chaque étape de vente permet aux propriétaires de bien prendre le temps de la réflexion. Le processus de vente ne se déroule pas dans la précipitation.



Lexique

Acte authentique de vente : il s'agit du contrat final de vente de votre bien immobilier, authentifié par un notaire.

Cadastre : registre public où sont consignés les renseignements propres aux caractéristiques des terrains.

Conditions suspensives : des précisions apportées à la promesse de vente. Elles servent à suspendre l'exécution du contrat de vente dès lors qu'un événement n'est pas survenu - l'obtention d'un permis de construire par exemple.

Etude de faisabilité : étude qui permet au promoteur d'évaluer le potentiel de votre bien, c'est-à-dire ce qu'il pourra construire sur votre terrain.

Foncier : terrain, dans le jargon des promoteurs.

Friche : terrain sur lequel se trouvent des bâtiments désaffectés, dans le jargon de l'immobilier.

Permis de construire : document délivré par la mairie et permettant de débiter une construction nouvelle si elle répond aux exigences du PLU.

PLU : le plan local d'urbanisme est le principal document de planification de l'urbanisme au niveau communal. Il définit notamment quels terrains sont constructibles ou non et les règles qui s'appliquent aux nouvelles constructions.

Promesse de vente : la promesse unilatérale de vente engage un propriétaire à vendre son bien et un promoteur à l'acheter sous des conditions particulières pendant une période donnée.

Promoteur immobilier : un professionnel de l'immobilier dont le rôle est d'assurer la construction de bâtiments neufs sur des terrains.

Prospection foncière ou développement foncier : recherche de terrains à acheter, dans le jargon des promoteurs.

JE VALORISE MON IMMO