

TROUVER UN FONCIER POUR SON PROJET



Visite de terrain à Marseille

1. Les Freins

Les principales difficultés sont liées à :

1. Un groupe insuffisamment préparé : c'est l'habitat participatif !

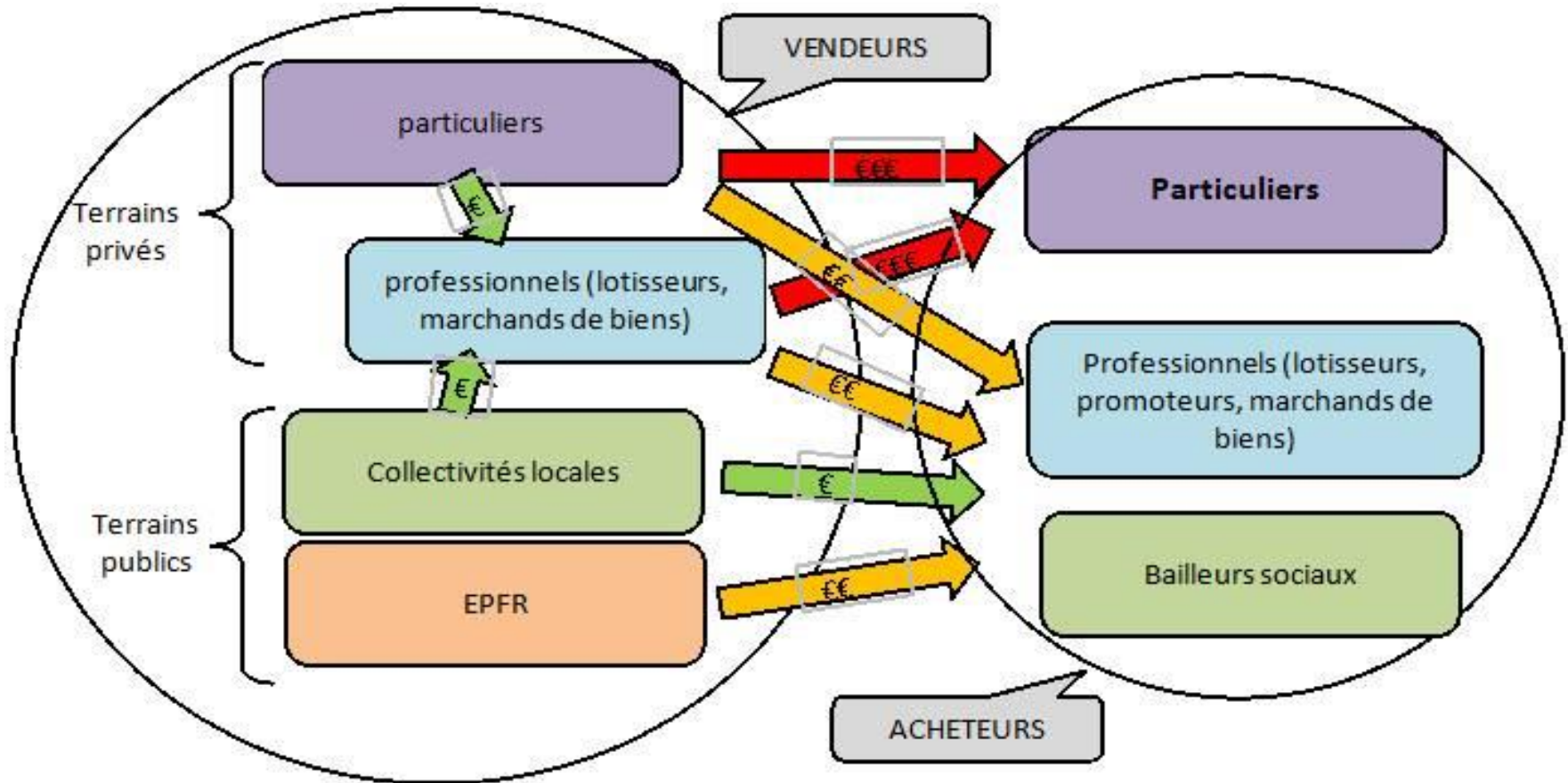
- ne sait pas ce qu'il cherche (charte, finalisation du projet)
- ne sait pas comment acheter (juridique)
- ne sait pas quel est son budget (financier)
- Selon le terrain (localisation, taille...) le groupe peut évoluer → le budget change, le programme évolue...

2. La difficulté à trouver des terrains adaptés : c'est l'immobilier !

- Annonces opaques et fugaces...
- coût excessif des terrains
- règles d'urbanismes (compatibilité avec le projet archi)
- réticence des vendeurs (préjugé sur projet collectif)
- La concurrence d'autres acheteurs ! Professionnels ou particuliers.

→ **Conséquence : difficulté à être réactif et à passer à l'acte**

2. Le marché foncier



- €€€ → prix du marché (offre / demande client final)
- €€ → prix promoteur (équilibre d'opération pour vente client final prix neuf)
- € → prix bailleur social (équilibre d'opération logement social)

2. Le marché foncier

- Pour se positionner sur le marché immobilier professionnel, il faut utiliser les circuits et outils d'information des professionnels...

...Et s'organiser comme un professionnel

3. Auprès des collectivités

L'enjeu est de pouvoir acquérir un terrain :

- de taille suffisante,
- au prix promoteur ou social,
- sans être en compétition avec les promoteurs
- et avec un délai suffisant pour permettre une démarche d'habitat participatif.

Des difficultés...

- Nécessite de convaincre les élus et / ou un bailleur social
- Implique généralement d'intégrer une part de logement social
- Il ne faut pas être pressé...

3. Auprès des collectivités

Rencontrer les élus peut permettre :

- d'obtenir de l'information sur des opportunités foncières privées
- de rentrer dans une démarche partenariale sur du foncier public

Quelques conseils pour convaincre les élus :

- être à l'écoute de leurs politiques et projets
- parler de son projet concret d'habitat et éviter les grand discours sur l'habitat participatif
- être prêt à adapter son projet selon les opportunités du territoire

3. Auprès des collectivités

Sur du foncier public, 3 démarches envisageables :

- Démarcher directement les collectivités sur leurs réserves foncières
- S'intégrer dans une opération d'aménagement (ZAC, appel à projet...)
- Confier la maîtrise d'ouvrage à un **baillieur social**

4. Sur le marché privé

Atouts et difficultés du marché privé :

- Le groupe s'organise seul et l'info est accessible facilement (petites annonces, agences immobilières)
- Coût élevé du foncier (prix du marché privé...)
- Il faut pouvoir **aller vite** : donc être au clair sur le projet et son montage
- Anticiper les clauses suspensives et négocier des délais suffisants... sans en demander trop.

4. Sur le marché privé

Attention, en situation de compétition, le collectif d'habitant perd souvent :

- Les acheteurs professionnels sont plus rapides : c'est leur travail, ils décident seul, leur montage juridique et financier est simple. Bref, ils feront une offre plus rapidement que vous.
- Les acheteurs professionnels sont plus rassurants pour les vendeurs : un interlocuteur professionnel vs un collectif et son projet complexe...

Il faut donc éviter la compétition !

→ Quelles conclusions en tirer ?

4. Sur le marché privé

Pistes pour éviter la compétition avec les promoteurs...

- Zones détendues
- Echelle de biens « entre deux » (trop cher pour un seul ménage, trop petit pour un promoteur)
- Biens atypiques (moins rentables)
- Vendeurs sensibles à la démarche du collectif
- Biens qui ne sont pas sur le marché

Et si on est en compétition, dans quelles conditions peut-on avoir une chance ?

4. Sur le marché privé

Et si on est en compétition, dans quelles conditions peut-on avoir une chance ?

- Offrir un meilleur prix
- Proposer des clauses suspensives plus favorables que celles du promoteur
- Le projet intéresse les vendeurs

Dans tous les cas, le sérieux de l'offre et le professionnalisme du collectif sont déterminants.

Ne pas oublier que les vendeurs, par leur démarche de mise en vente via une agence ou une annonce, cherchent à vendre au meilleur prix et au moindre risque (sinon ils auraient réalisé une démarche différente).

5. Les étapes de l'achat

1. **L'offre**
2. **Le compromis de vente** (ou promesse unilatérale de vente)
3. **L'acte authentique**

5. Les étapes de l'achat

L'offre

- Définit des conditions d'achat (prix, clauses suspensives)
- Objectif : qu'elle soit contresignée par les vendeurs (auquel cas « la vente est réputée faite » et il ne reste qu'à prendre rdv chez le notaire).
- Elle a peu de valeur juridique, son objectif est surtout de pousser les vendeurs à choisir votre offre (et à s'y engager en la contresignant)
- 2 stratégies possibles : l'offre « qui en dit peu » (le minimum) pour ouvrir des négociations : l'offre « qui dit tout » (très détaillée) pour convaincre du sérieux de votre projet.

→ Offre acceptée : rdv chez le notaire !

5. Les étapes de l'achat

L'offre

Rédiger une offre implique donc d'être bien préparé afin de pouvoir se positionner sur :

- Le prix que vous pouvez dédier au foncier
- Le potentiel du terrain en terme de nombre de logements, coût des travaux etc
- Les démarches d'urbanisme qui conditionnent le projet
- La part de fonds propres et le ou les crédits à souscrire

Lui donner une validité courte (2 ou 3 semaines).

5. Les étapes de l'achat

Les clauses suspensives

C'est le cœur de la négociation, aussi important que le prix (ou plus).

- Plus il y a de clauses qui vous protègent, moins vous prenez de risques...
- Et moins vous êtes « compétitifs » face à d'autres acquéreurs
- Les conditions et délais sont entièrement négociables
- Si une clause n'est pas réalisée bien que vous ayez fait tout ce qu'il fallait, la vente est annulée et vous êtes remboursés.

Exemples de clauses suspensives :

- Obtention du permis de construire purgé de tout recours
- Obtention des prêts immobiliers
- Ou tout élément pertinent : constitution de la société, bien libre de toute occupation, vente des lots...

5. Les étapes de l'achat

Le compromis de vente

- Chez le notaire
- Versement d'une garantie de 5% en général
- Frais d'acte
- La question du prix est derrière, le cœur du sujet ce sont les clauses suspensives

Le plus simple c'est que les coacquéreurs signent en indivision (ils sont tous solidaires du risque de l'achat) avec une clause de substitution par la société à créer (il vaut donc mieux avoir une idée précise sur la question !)

5. Les étapes de l'achat

L'acte authentique

- Donne lieu au paiement du solde de l'achat (95%)
- Ce n'est qu'à ce moment qu'on devient propriétaire
- Si la réalisation des clauses suspensives requiert un délai supplémentaire, il peut être négocié (sous réserve d'être entendable par les vendeurs !)
- Les prêts bancaires peuvent être déclenchés à ce moment

5. Les étapes de l'achat

Les professionnels

- **Notaire** : obligatoire. Mieux vaut avoir son propre notaire. Il doit avoir compris votre démarche collective et vous soutenir dans vos choix (sinon, changez de notaire)
- **Agent immobilier** : vous pouvez avoir votre propre agent et lui donner un « mandat de recherche ». Cela peut être utile pour négocier, notamment quand le vendeur est également représenté par une agence. A noter : les 2 agents se partagent les honoraires.
- **Architecte** : pour évaluer le coût des travaux ou le potentiel constructible, c'est le professionnel qualifié.
- **Accompagnateur** (assistant à maîtrise d'ouvrage) spécialisé Habitat participatif : il a une vision globale et prend en compte les particularités de votre projet en même temps que le cadre de contraintes.

5. Préparer sa recherche

Définir ses objectifs

Individuellement

- mon projet, mes limites...

Collectivement

- Quel projet collectif ? *Charte, vision commune...*
- Définir les grandes orientations du projet
 - taille du groupe
 - neuf OU réhabilitation
 - rural, péri-urbain OU urbain
 - pré-programme (nombre et taille de logements, espaces partagés...)
 - des activités économiques ou agricoles sont-elles envisagées ? Quoi ?
 - caractéristiques urbaines ou architecturales , présence d'un jardin...
- Définir les critères de choix du terrain
 - zone de recherche
 - surface et constructibilité mini
 - prix maxi (du foncier, du prix de revient final)
 - type de marché / vendeur (public / privé)

5. Préparer sa recherche

Définir son montage juridique

Pour acheter un terrain, il faut définir qui sera l'acheteur : quel est le montage juridique envisagé ?

Les quatre grands cas de figure :

- En copropriété (terrain à découper par le vendeur)
- En société d'attribution (SCIA)
- En coopérative d'habitants
- En partenariat avec un bailleur ou un promoteur social

Chaque cas de figure a ses contraintes... qu'il est préférable de ne pas découvrir au dernier moment !

5. Préparer sa recherche

Plan de financement

1. Préparer un **budget d'opération** (intégrant les espaces communs, le coût du terrain, les travaux, les frais d'études, assurances, taxes...)
2. Construire un **plan de financement** : cohérent avec le budget d'opération et avec les financements individuels
La déclinaison en fonds propres et prêts sera utile.

Pour comparer le coût des terrains, calculer la charge foncière :

- prix du terrain / nombre de m² habitables constructibles OU
- prix du terrain / nombre de m² habitables du projet

5. Préparer sa recherche

La faisabilité architecturale

Quel est le potentiel du foncier identifié pour le projet ?

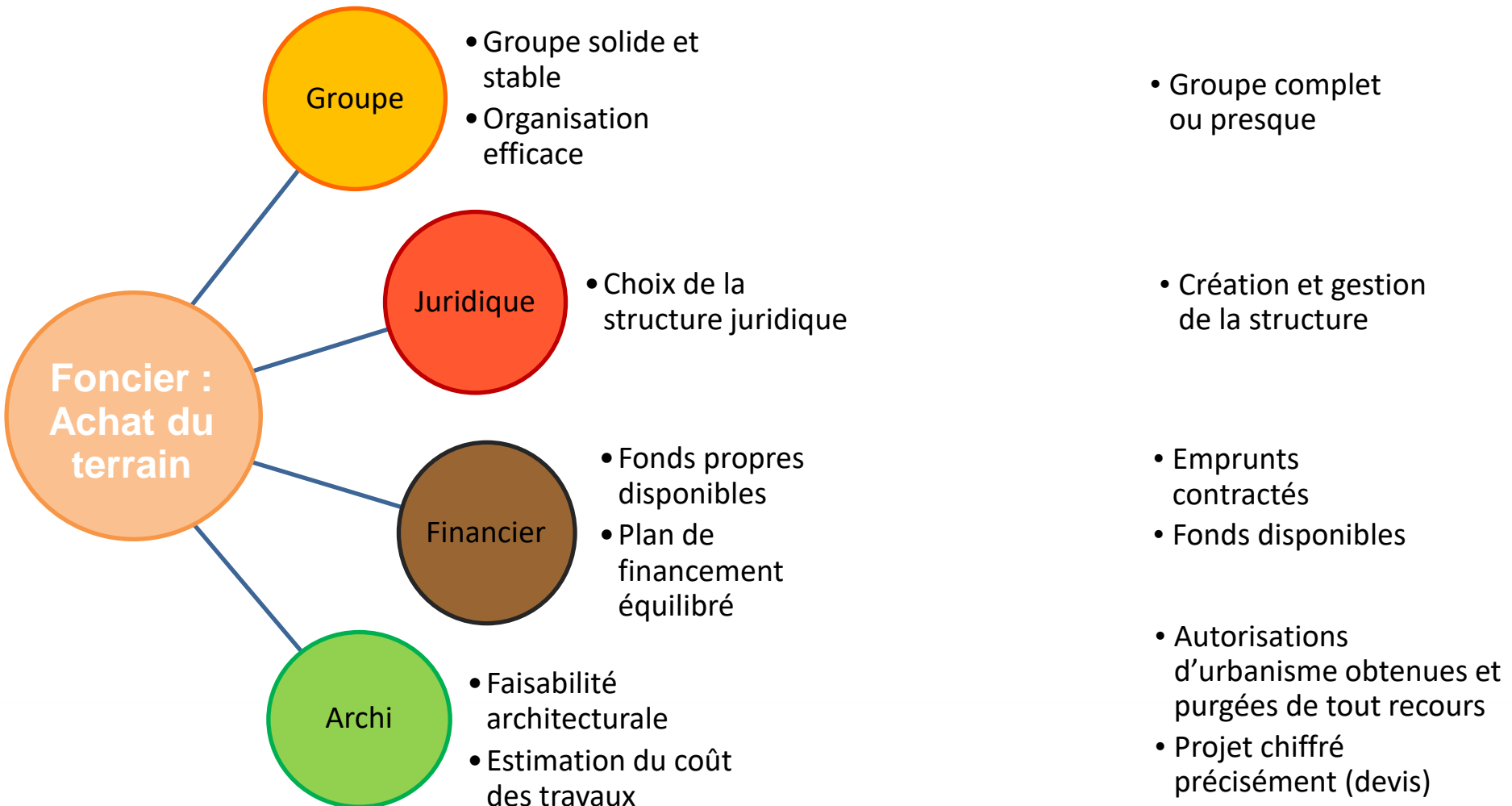
- Neuf ou ancien, l'étude du Plan Local d'Urbanisme (PLU) est déterminante (possibilité de diviser ou pas, droits à bâtir...)
- Dans l'ancien, les plans sont rarement fournis et il faut estimer le potentiel des lieux ainsi que le coût des travaux pour la transformation et réhabilitation.
- En neuf, une étude menée par un professionnel est indispensable pour déterminer la capacité d'un terrain.

La visite d'un foncier fait appel à une perception subjective (j'aime/j'aime pas) et à de nombreux éléments quantitatifs de faisabilité, en particulier budgétaire, qu'il n'est pas simple d'estimer rapidement.

Quelques conseils : « vision globale »

Pour le compromis

Pour l'acte



Quelques conseils : « vision globale »

La recherche du foncier est indissociable des éléments de faisabilité économique et architecturale.

- Estimation des coûts à refaire pour chaque foncier, rapidement et sans pouvoir approfondir en détail
 - il y a toujours une part de risque... à réduire autant que possible !
 - un budget d'opération avec des provisions
 - et un plan de financement en adéquation avec les possibilités de chacun – solidarités financières ?

- Le potentiel architectural et la place de chacun dans « ce » projet :
 - se projeter dans le lieu et permettre à chacun d'y trouver sa place
 - déminer les pièges des règles d'urbanisme

Quelques conseils : le groupe

Le groupe doit être suffisamment avancé pour être efficace dans sa recherche

- Vision commune, identité, « Nous »...
 - un guide pour tenir le cap, et tenir le coup !
 - permet de la souplesse pour s'adapter aux opportunités, au-delà du cahier des charges
- Stabilité du groupe : les changements de personnes reconfigurent la recherche... difficile d'avancer !
- Organisation : capacité à agir, prendre des décisions, être réactifs...
 - Clarté sur les questions de gouvernance
 - Outils de communication, de gestion de projet, répartition des tâches

Quelques conseils : le groupe

Pour commencer !

- Clarifier le cahier des charges de la recherches : localisation, taille, prix.
- Définir ses « sources » : sites d'annonces (alertes sur critères), agences immo, démarchage proactif (de qui ?)...
- Définir un process pour l'évaluation des annonces, le tri, etc.
- Se répartir le travail
- Clarifier les canaux de communication et outils de travail partagés
- Faire le point sur ses capacités en interne et le besoin d'accompagnement
- Ne pas hésiter à faire une première visite « pour se tester » !



Le FRHaP!
FESTIVAL *regional*
DE L'HABITAT PARTICIPATIF