

6 questions à se poser avant la mise en vente de son terrain

Parce que vous n'aurez pas 2 fois la chance de bien le vendre !

Par Natalia et Régis, co-fondateurs de jaiunterrain.fr



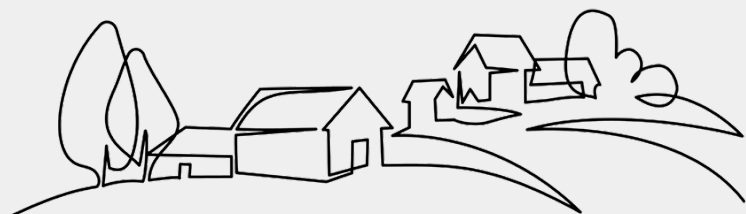
J'AI  **un**
TERRAIN

Sommaire

01	Introduction
03	Quoi ?
06	A qui ?
09	A quel prix ?
12	Dans quelles conditions ?
15	Dans quel calendrier ?
17	Comment ?
19	Conclusion

Introduction

Votre décision est prise : cette parcelle de terrain dont vous êtes propriétaire, vous allez la vendre.



Plusieurs choix s'offrent à vous : confier la vente à votre notaire de famille, à un agent immobilier que vous connaissez... ou vous lancer seul dans l'aventure. Ceux qui s'essaient à la **vente de particulier à particulier** avec succès sont de plus en plus nombreux, alors **pourquoi pas vous ?**

Néanmoins, avant l'étape du choix du meilleur moyen pour procéder à cette mise en vente, il y a un certain nombre de **questions à se poser**.

Pourquoi ?

Parce que les réponses que vous y apporterez vont conditionner tout le processus de vente et donc sa réussite.

Parce que vous n'aurez pas deux fois la chance de bien vendre votre terrain,

Parce que réussir sa vente commence par réussir sa préparation,

Et parce qu'on ne vend pas un terrain comme on vend une maison ou un appartement,

Jaiunterrain.fr vous offre ce guide pratique qui liste les 6 grandes questions à se poser avant la mise en vente d'un terrain.

Natalia & Régis,
co-fondateurs de jaiunterrain.fr
et coachs fonciers

Qui sommes-nous ?

Jaiunterrain.fr est une plateforme unique en France, née de l'idée originale de ses 2 fondateurs : aider et accompagner les particuliers dans toutes leurs démarches relatives au foncier.

Natalia et Régis ont longtemps été concurrents au sein de grands groupes de promotion immobilière avant de s'associer.

Rechercher des terrains à bâtir, évaluer leur constructibilité et leur prix, en négocier les conditions d'acquisition, imaginer et s'assurer de la faisabilité d'un projet immobilier d'un point de vue technique et administratif, obtenir les bonnes autorisations d'urbanisme, sécuriser une acquisition et y renoncer quand c'est nécessaire : le foncier n'a pas de secrets pour eux !



Natalia

Co-fondatrice et coach foncier

Grâce à ma formation en droit et en maîtrise d'ouvrage, j'ai longtemps travaillé pour des promoteurs immobiliers.

J'ai choisi de mettre ma carte professionnelle d'agent immobilier au placard pour devenir coach foncier.

Si passer des heures dans les textes de Loi ne me fait pas peur, ce que je préfère c'est lire entre les lignes, anticiper les scénarios catastrophe et trouver des portes de sortie.



Régis

Co-fondateur et coach foncier

Après avoir été cadre dirigeant au sein de sociétés de promotion immobilière, courtier en financement et consultant spécialisé dans la vente de terrains, j'ai participé à la création de jaiunterrain.fr où je suis maintenant coach foncier.

Je l'avoue bien volontiers, j'ai une âme de pompier. Je marche à l'adrénaline, j'ai le verbe haut et mon point fort c'est la négociation.

1 | Qu'est-ce que je vends ?

Vous êtes propriétaire d'un terrain, vous vous dites que par la force des choses, vous le connaissez.

Mais êtes-vous sûr de bien le connaître ?

Nombreux sont les propriétaires qui considèrent que pour vendre un terrain, une localisation et une surface sont des informations suffisantes.

Or, il n'en est rien.

Pourquoi ?

Parce que deux terrains de 1000 m² situés sur une même commune, parfois même dans la même rue, n'auront pas nécessairement le même usage, pas la même valeur et n'intéresseront pas forcément les mêmes acquéreurs, donc ne se vendront pas de la même manière.

Comment l'expliquer ?

Par le fait qu'en matière de terrain, il y a des paramètres supplémentaires à prendre en compte pour l'appréhender, parmi lesquels la configuration générale et les règles d'urbanisme applicables.

Parce que la meilleure stratégie pour bien vendre un terrain est celle qui est parfaitement adaptée au bien vendu, il est nécessaire de bien cerner celui-ci avant de passer à l'étape suivante.

Alors, quels sont les éléments à connaître pour répondre à la question "qu'est-ce que je vends" ?



Conseil pratique n°1 :

Avant d'aller plus loin, munissez-vous des références cadastrales de la ou des parcelles qui constituent votre terrain.

Elles vous seront utiles à chaque étape de la préparation de la mise en vente de votre terrain.

Les caractéristiques générales du terrain

Bien connaître le terrain qu'on veut vendre commence par être en mesure de répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont ses **références cadastrales** ?
- Quelle est son **adresse** ?
- Quelle est sa **superficie** (cadastrale ou confirmée par bornage) ?
- Quelles sont ses principales caractéristiques métriques (**largeur** sur domaine public, **profondeur**, etc.) ?
- Est-il **nu** ou **déjà bâti** ?
- Est-il plat ou en pente ?
- Est-il **desservi** par une voie d'accès publique ?
- Est-il **viabilisé** ? Si non, est-il facilement vaibilisable ?
- Quelles sont les principales caractéristiques de l'**environnement** dans lequel il se situe (Zone urbaine, résidentielle ou rurale ? Comment sont les constructions situées au abords ? Commodités, services publics, transports ? Etc.) ?

Bonne nouvelle : vous obtiendrez l'essentiel des réponses à ces questions en faisant preuve d'**observation** et en interrogeant le service du **cadastre**.

Il ne vous en coûtera qu'un peu de votre temps mais vous y gagnerez beaucoup en efficacité de votre mise en vente.

Les règles d'urbanisme applicables

Qu'est-ce qui fait la valeur d'un terrain et qui détermine quel type d'acquéreur est susceptible d'être intéressé par son achat ?

La réponse est simple, elle tient en 3 points : la **localisation**, la **surface** et l'**usage** que l'on peut en faire.

Or, ce qui détermine l'usage que l'on peut faire d'un terrain, c'est la **règlementation locale de l'urbanisme**.

POS, PLU, PLUi ou RNU : tout terrain situé en France est soumis aux règles d'urbanisme qui y sont édictées.

La première étape est donc de déterminer le type de document local d'urbanisme applicable sur le territoire de la commune où est situé votre terrain.

La commune n'est pas couverte par un POS, PLU ou PLUi ? Dans ce cas, c'est le règlement national d'urbanisme qui s'applique.

Comment faire pour consulter les règles d'urbanisme applicables à un terrain ?

Désormais, on trouve l'information sur la majorité des sites internet des communes ou des intercommunalités. En quelques clics, vous accéderez à l'ensemble des informations que vous recherchez.

Dans le cas contraire, il vous faudra prendre contact avec le service de l'urbanisme qui vous renseignera sur la base des références cadastrales et de l'adresse de votre ou de vos parcelles.

Quelles sont les informations à recueillir ?

1. La première chose à savoir c'est la zone dans laquelle est classé le terrain : constructible, non constructible ou à urbaniser ?
2. Et d'approfondir en s'intéressant aux caractéristiques de la zone :
 - habitat dense ou habitat individuel ?
 - commerces ou activités artisanales et industrielles ?
 - zone agricole ou zone naturelle ?
3. Avant de se pencher sur les règles d'urbanisme contenues dans le règlement écrit de la zone. A minima, les principales règles à connaître sont :
 - Le type de constructions qui y sont autorisées et celles qui y sont interdites,
 - La présence ou non d'un emplacement réservé,
 - Les règles relatives à l'implantation des nouvelles constructions (recul par rapport au domaine public, retrait sur limites séparatives, distance minimale entre deux constructions sur un même terrain, etc.)
 - La hauteur maximale des constructions autorisées
 - Le coefficient d'emprise au sol (s'il y en a un) et le pourcentage de pleine terre ou de surfaces perméables.

C'est l'ensemble de ces règles et lui seul qui vous permettra de déterminer l'usage et le potentiel de votre terrain.

Le terrain que vous vendez supporte déjà une construction (maison, local d'activité) et vous vous dites que s'intéresser aux règles d'urbanisme est superflu ?
Détrompez-vous !

Car dans tous les cas de figure, connaître ces règles vous sera utile dans le processus de mise en vente de votre bien.

Si ce que vous vendez est une maison avec jardin destinée à des particuliers, vous saurez si elle peut faire l'objet ou non d'une extension, de la réalisation d'une piscine enterrée ou d'une annexe et vous pourrez le mettre en avant dans votre argumentaire de vente.

A moins que cette étude des règles d'urbanisme applicables vous permette de conclure que vous avez meilleur intérêt à vendre votre maison comme terrain à bâtir à un promoteur immobilier qui sera en mesure de mieux la valoriser ?



2 | A qui vendre mon terrain ?

Pourquoi faut-il cibler un type d'acquéreur pour son terrain ?

Tous les professionnels de la transaction de biens immobiliers ont pour habitude de cibler un type d'acquéreur avant la mise en vente des biens qui leur sont confiés. Pourquoi ?

Parce qu'ils savent qu'en fonction du profil type de l'acquéreur potentiel, les actions à mettre en place, les supports de communication mais aussi les modalités de vente vont varier.

Exemples :

- Un agriculteur qui cherche un terrain à exploiter ne va pas aller voir des agents immobiliers car il sait que ces derniers ne sont pas spécialisés dans ce type de biens.
- Un particulier qui cherche une maison avec terrain dans l'ancien ne va pas aller rencontrer des lotisseurs pour trouver la perle rare.
- Et un promoteur immobilier qui cherche un terrain à bâtir ne consulte les petites annonces qu'à temps perdu.

Quelles sont les grandes catégories d'acquéreurs de terrains et que cherchent-ils ?

Le particulier

Cette catégorie d'acheteurs regroupe des profils très variés : couples, familles, Sociétés Civiles Immobilières familiales, groupements de particuliers engagés dans un projet d'habitat participatif, investisseurs particuliers, etc.

En bref, ce sont des personnes, physiques ou morales, pour lesquelles acheter un terrain, qu'il soit constructible ou non, ne constitue pas une activité économique régulière.

Ils achètent soit pour construire, soit pour agrandir une propriété existante, soit pour réaliser un investissement et se constituer un patrimoine.

L'acquéreur particulier recherche principalement des **terrains situés en zone urbanisée**, mais il peut également se montrer intéressé par ceux situés en zone à urbaniser ou par des terrains non constructibles.

Cela est particulièrement vrai pour les particuliers qui cherchent à agrandir leur propriété (en bref, les voisins de votre terrain) ou les investisseurs non professionnels.

Si votre terrain permet la construction d'un grand nombre de mètres carrés ou que seules les constructions à usage d'activité y sont autorisées, ce n'est clairement pas le type d'acquéreur à cibler en priorité.

L'agriculteur ou l'exploitant forestier

Le terrain que vous allez mettre en vente est non constructible, situé en **zone Agricole** et dans certains cas en **zone Naturelle** ?

Alors votre objectif est de cibler prioritairement ce type d'acquéreurs, pour lesquels le terrain est un outil de travail plutôt qu'une matière première.



Une collectivité locale

C'est en règle générale le grand oublié des catégories d'acheteurs potentiels de terrains et pourtant... la collectivité locale est souvent **le plus gros propriétaire terrien d'une commune**.

D'autant plus qu'une commune ou une communauté de communes peut acheter du terrain en son nom propre ou au travers d'un établissement public foncier local (EPFL).

Une collectivité locale, quelle qu'elle soit, **achète des terrains** principalement dans deux cas de figure :

- quand ils répondent à un **besoin précis déjà identifié** et matérialisé dans le document local d'urbanisme par la création d'un **emplacement réservé**.
- quand elle souhaite **saisir une opportunité** pour se constituer une **réserve foncière**. C'est typiquement le cas où un terrain, voisin de l'école communale est mis en vente et que la commune l'achète, en prévision du jour où il faudra agrandir cette école, sans que cela soit encore à l'ordre du jour.

Les acquéreurs professionnels (promoteur immobilier, société d'aménagement, lotisseur, etc.)

Ce qui différencie le promoteur immobilier du lotisseur, ce sont les produits qu'ils commercialisent à partir des terrains qu'ils achètent :

- pour le promoteur immobilier, ce sont des mètres carrés qu'il construit qu'ils soient destinés au logement ou à l'activité ;
- pour le lotisseur, des lots à bâtir viabilisés et aménagés, auxquels sont attachés des mètres carrés constructibles, à charge pour les acquéreurs de ces lots de faire leur affaire de la construction de ces mètres carrés.

Ce qu'ils recherchent ce sont des terrains situés en zones urbanisée et à urbaniser qui présentent un potentiel de mètres carrés à construire important.

Il n'existe pas de critère strict, ni de surface de terrain, ni de nombre de mètres carrés à construire pour dire qu'un terrain va nécessairement intéresser un acquéreur professionnel.

En revanche, une chose est sûre : le fait que le terrain soit déjà bâti n'est pas rédhibitoire pour eux, bien au contraire !

Tout est une affaire de critères propres à chacun, mais il convient de s'intéresser de près à ce type d'acquéreur en raison de sa capacité à acheter des terrains plus cher que n'importe quelle autre catégorie d'acquéreurs vue précédemment.



Vous avez déterminé le type d'acquéreur susceptible d'être intéressé par l'achat de votre terrain : parfait !

Etape suivante : se poser la question du prix de vente !

3 | A quel prix vendre mon terrain ?

“

Je vends mon terrain 250.000€ car c'est la somme dont j'ai besoin pour...

Mon terrain est au prix de 180.000€ car je l'ai acheté 150.000€ il y a 5 ans. J'en ai eu pour 10.000€ de travaux de viabilisation et je vais en avoir pour au moins 10.000€ d'impôt sur les plus-values.

Je mets mon terrain en vente à 80.000€ parce que c'est le prix auquel le voisin a mis le sien en vente la semaine dernière.

”

Ces explications, presque toujours données de bonne foi par les vendeurs de terrains, nous, coachs fonciers, nous les entendons tous les jours ou presque.

Pourtant, aucune d'entre-elles n'est à retenir dans le cadre de la mise en vente d'un terrain.

Comment procéder alors pour estimer au plus juste le prix de vente d'un terrain ?

Certains diront que le plus simple est de contacter deux ou trois agences immobilières et leur faire réaliser une estimation de valeur.

Oui, la plupart du temps, c'est gratuit.

Oui, plusieurs avis valent mieux qu'un.

Mais...

- il faut savoir que nombre d'agences immobilières n'ont absolument aucune expertise en matière de vente de terrains,
- et quand bien même elles en auraient une, leur faire estimer un bien en sachant pertinemment que vous ne leur confierez pas le mandat de vente n'est pas très fair play.

Parce qu'on est jamais aussi bien servi que par soi-même, découvrez ces quelques conseils de professionnels pour estimer le prix de vente d'un terrain.



Estimer le prix de vente d'un terrain en 6 étapes :

1 Définir le marché de référence

Pour estimer la valeur de votre bien, vous allez vous intéresser au **dynamisme** et au **niveau de prix** constatés sur un **marché** donné.

Avant cela, encore faut-il le **définir** : périmètre, type de biens à observer, etc.

2 Observer la tendance générale

Forgez-vous une "culture générale" du marché dans lequel s'inscrit votre bien, en observant :

- le **volume** de transactions qui s'y réalise/an,
 - le volume de biens proposés à la vente,
 - le **dynamisme** du marché et la **tendance générale** (marché en hausse, en repli, etc.)
 - le **niveau de prix** des biens proposés à la vente
 - le niveau de prix des biens effectivement vendus.
-

3 Rechercher des informations sur les mises en vente dans votre sous-marché

Une fois que vous avez cerné la tendance générale, il vous faut vous **intéresser au sous-marché** particulier dans lequel s'inscrit votre bien. Exemple : les terrains à bâtir viabilisés dans la commune ou le quartier où se trouve le vôtre.

Commencez par observer les **panneaux à vendre** dans le voisinage, traquez les **petites annonces** sur tous les supports possibles (internet, presse locale, etc.), faites le tour des **agences immobilières**, lotisseurs, **notaires** et allez, pourquoi pas, jusqu'à **interroger la mairie** sur les terrains mis en vente.

3 Rechercher des informations sur les ventes dans votre sous-marché

Le niveau de prix, le nombre et les caractéristiques des biens comparables au vôtre mis en vente à un instant T sont une chose, mais les mêmes informations recueillies sur les **terrains effectivement vendus** seront encore plus riches d'enseignement.

Si le voisin a mis son terrain constructible en vente à 500.000€ mais qu'il ne l'a vendu au bout de 6 mois qu'à 100.000€, quelle est selon vous sa vraie valeur ?

4 Compiler les informations recueillies

Pour ce faire, le plus simple est de **se munir de deux tableaux** quasiment identiques : un pour les terrains en vente et un pour les terrains vendus.

Vous y **vous indiquerez** pour chaque référence précédemment trouvée :

- La **surface** du terrain,
 - Son **adresse** même approximative,
 - Son **zonage** ou à défaut quelques informations sur le **type de construction** qui y est autorisé (maison individuelle, immeuble, local d'activité),
 - Ses **caractéristiques** essentielles (terrain plat ou en pente, dans le diffus ou en lotissement, etc.),
 - Le **prix de vente** affiché ou le prix de vente effectivement payé.
-

5 Situer votre terrain par rapport à ces références

Rien de tel que d'intégrer les **caractéristiques de votre propre terrain** à chacun de ces tableaux et d'observer comment il se situe en distinguant notamment **prix global et prix au mètre carré** (mètre carré de surface s'il s'agit d'un terrain à bâtir destiné à un particulier, mètre carré de surface de plancher pour un terrain destiné à un promoteur, par exemple).

6 Ajuster votre estimation du prix de vente

Retenez un prix de vente inférieur à la moyenne observée si :

- Vous êtes très **pressé de vendre** ou que votre terrain se situe dans un marché peu dynamique,
- Un **gros projet** de lotissement vient d'être lancé dans le quartier et que votre terrain est non-viabilisé, par exemple.

Bonifiez votre estimation du prix de vente si :

- L'**offre** sur le secteur est **très faible** et la demande importante,
- Votre terrain présente des **caractéristiques valorisables** (absence de vis-à-vis, orientation, vues, viabilisation, etc.), par exemple.

4 | A quelles conditions ?

Trouver un acheteur pour son terrain est une chose. Trouver un acheteur et vendre votre bien à des conditions qui vous satisfassent et vous protègent, en est une autre.

C'est pourquoi, avant de mettre en oeuvre une stratégie de mise en vente, l'autre clé de la réussite est de prendre le temps de réfléchir aux conditions dans lesquelles vous entendez conclure cette vente.

Quel avant-contrat entendez-vous signer ?

Ne vous laissez pas prendre au dépourvu et anticipez en répondant aux questions suivantes :

- Promesse de vente ou compromis ?
- Acte sous-seing privé ou acte authentique ?
 - En cas d'acte sous-seing privé, qui aura la charge de rédiger le projet d'avant-contrat ?
 - En cas d'acte authentique, quel notaire recevra l'acte ?

Quelles sont vos contraintes de vendeur ?

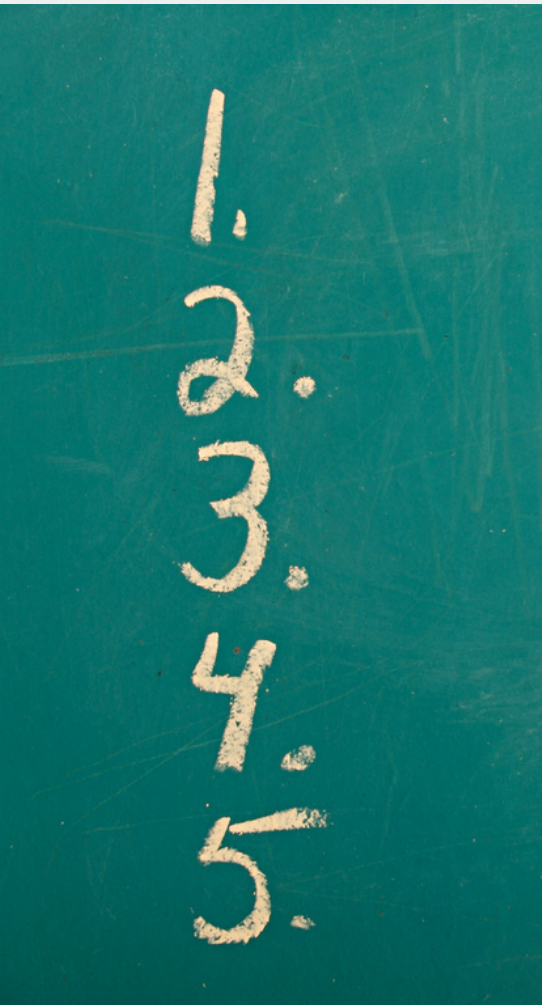
Si le terrain vendu est loué ou occupé, vous allez devoir intégrer à votre projet de vente les démarches d'éviction du locataire.

De même, si le terrain est bâti, que la construction qui y est édiflée est votre **résidence principale**, vous aurez peut-être besoin de négocier un **différé de jouissance** : autant en déterminer la durée tout de suite de sorte à en informer les potentiels acquéreurs le plus en amont possible.

Réalisation d'une étude de sols de type GI, d'un bornage ou d'une division parcellaire avant vente : autant de démarches que vous pouvez avoir à accomplir et qu'il est nécessaire de lister pour avoir une parfaite visibilité des conditions de la mise en vente de votre bien.



Quelles sont les conditions suspensives que vous être prêt à accepter ?



La nature du terrain vendu, sa destination et le type d'acquéreur à cibler vont vous aider à déterminer les conditions suspensives susceptibles de vous être demandées par un potentiel acquéreur.

En avoir connaissance et lister celles que vous êtes prêt à accepter vous aider à mener avec succès votre négociation avec un candidat acquéreur et au besoin, à l'éliminer d'emblée et ainsi gagner en temps et en efficacité.

Il faut distinguer d'une part les conditions suspensives usuelles communes à n'importe quel type de vente d'un bien immobilier et ce quel que soit le type d'acquéreur trouvé, de celles propres à un type d'acquéreur bien précis.

Les conditions suspensives usuelles :

- Non préemption du bien vendu,
- Absence d'inscriptions hypothécaires pour un montant supérieur au fruit de la vente,
- Absence de procédures et de commandements de saisie
- Justification d'une origine de propriété régulière.

Si l'acquéreur cible est un particulier :

Outre les conditions suspensives usuelles, un particulier est susceptible de conditionner la réalisation définitive d'une vente aux conditions suivantes :

- Obtention d'un ou de plusieurs prêts immobiliers,
- Réalisation de la vente d'un autre bien immobilier,
- Obtention d'un certificat d'urbanisme positif,
- Obtention d'un permis de construire ou d'aménager (ou dans une moindre mesure d'une déclaration préalable) devenu définitif,
- Absence de servitudes publiques ou privées rendant impossible le projet de l'acquéreur,
- Absence de fondations spéciales.

Si l'acquéreur cible est un professionnel :

Pour l'acquéreur professionnel, le terrain s'assimile à une **matière première** à partir de laquelle il va produire des lots qu'il va mettre en vente. Il peut être amené à demander que la promesse ou le compromis de vente intègre des **conditions suspensives particulières**.

C'est pourquoi, un acquéreur professionnel de l'immobilier, qu'il soit promoteur immobilier, aménageur, lotisseur ou marchand de biens, va en règle générale demander que la promesse ou le compromis de vente intègre :

- Les conditions suspensives **usuelles**, listées précédemment,
- Des conditions suspensives **identiques** à celles demandées par un particulier telles que :
 - L'absence de servitudes publiques ou privées,
 - L'obtention d'une autorisation d'urbanisme devenue définitive,
 - L'obtention d'un prêt bancaire,
 - L'absence de prescriptions archéologiques,
 - L'absence de fondations spéciales,
 - Etc.
- Des **conditions suspensives particulières** liées à l'activité de production et/ou de commercialisation de produits issus du foncier acquis parmi lesquelles :
 - L'obtention d'une **Garantie Financière d'Achèvement (GFA)**,
 - La réalisation d'un certain pourcentage de **pré-commercialisation**,
 - La signature d'un **contrat de réservation pour la vente en bloc** des logements locatifs sociaux imposés par la réglementation locale de l'urbanisme.



5 | Dans quel calendrier ?

Sauf cas particuliers extrêmement rares où un acquéreur achète sans aucune condition suspensive, la mise en vente d'un terrain ne se conclut sur la signature d'un acte de vente définitif qu'au bout de plusieurs mois.

En fonction du type de terrain et du profil de l'acquéreur (particulier ou professionnel), le délai entre la signature d'un compromis ou d'une promesse de vente et celle de la vente définitive varie de 3 à 18 mois.

Pourquoi ? Parce que la réalisation des conditions suspensives contenues dans l'avant-contrat nécessite du temps.

Combien de temps faut-il pour lever les principales conditions suspensives ?

1 mois :

- délai d'obtention d'un **certificat d'urbanisme informatif**,
- délai moyen observé auprès des banques entre l'émission d'une offre de prêt à destination d'un particulier (sur la base d'un dossier complet) et le **débloqué des fonds**,
- délai d'instruction d'une **déclaration préalable** (hors cas particuliers),
- délai moyen constaté pour la **préparation d'un acte de vente définitif** par le notaire.

2 mois :

- délai d'obtention d'un **certificat d'urbanisme opérationnel**,
- délai d'obtention d'un **permis de construire** pour la construction d'une maison individuelle (hors cas particuliers),
- délai de **recours des tiers**, compté à partir du 1er jour d'affichage du panneau de permis ou de déclaration préalable sur le terrain
- délai moyen pour l'obtention d'une **étude de sols de type G2**



3 mois :

- délai moyen de **préparation d'un dossier de demande de permis** de construire ou d'aménager pour une opération de plus de 3 lots environ,
- délai d'obtention d'un **permis de construire** ne portant pas sur la construction d'une maison individuelle (hors cas particuliers)
- délai d'obtention d'un **permis d'aménager** (hors cas particuliers)
- **délai d'affichage** minimum du panneau informant de l'obtention d'une autorisation d'urbanisme
- délai pendant lequel l'autorisation d'urbanisme obtenue peut faire l'objet d'un **retrait administratif**, compté à partir de l'obtention

Outre ces délais incompressibles et faciles à estimer, il existe toute une série de conditions suspensives propres aux **acquéreurs professionnels** qu'il est **plus difficile d'appréhender**.

Pourquoi ?

Parce qu'ils sont **fonction du type d'opération immobilière envisagé** sur le terrain vendu et de pratiques individuelles.

Ainsi, si votre terrain est destiné à accueillir une opération de **logements collectifs** en accession libre, le temps nécessaire à la **réalisation de la condition suspensive de pré-commercialisation** va dépendre non seulement du **nombre de lots** qui composent le programme mais aussi du **pourcentage** de pré-commercialisation requis et du **moment** où la pré-commercialisation est lancée.

Certains promoteurs immobiliers ouvrent la commercialisation de leurs programmes à l'obtention du permis alors que d'autres ne le font qu'une fois que celui-ci est purgé.

D'autres **paramètres** tels que les ressources mobilisées dans cette phase ou le recours à des prestataires extérieurs peuvent également entrer en ligne de compte, sans parler du prix de vente prévisionnel des lots produits par le promoteur.

Vous l'aurez compris, si dans le cas d'une vente de **terrain non constructible**, 3 mois entre la signature du compromis et celle de la vente définitive peuvent suffire, si le bien vendu est un **terrain à bâtir**, ce délai peut :

- **doubler** en cas de vente à un particulier,
- **quadrupler voire sextupler** si l'acquéreur est un professionnel.



6 | Comment faire la mise en vente ?

Vous avez fait le point sur le terrain vendu, le type d'acquéreur à cibler, le prix et les conditions de vente ainsi que le calendrier.

Dernière étape : déterminer la bonne stratégie à adopter.

Vous connaissez tous les principaux intermédiaires et supports de communication existant pour mettre en vente un terrain. Mais savez-vous que certains ont une efficacité toute relative suivant le type de terrain vendu ?

Pour faire le point, rien de tel qu'un tableau !

Type de terrain vendu	En cas de recours à un intermédiaire, à qui confier le mandat ?	En cas de vente sans intermédiaire, quels moyens de communication mobiliser ?
Terrain non constructible	• La SAFER	• Panneau à vendre • Annonces sur sites spécialisés, forums et groupes d'entraide entre agriculteurs • Information de la mairie et la chambre d'agriculture de la mise en vente
Terrain constructible non bâti destiné à un particulier	• L'agent Immobilier • Le notaire	• Panneau à vendre • Annonces sur sites généralistes et spécialisés dans les ventes immobilières • Information de la mairie et éventuellement des constructeurs de maisons individuelles du secteur
Terrain constructible bâti ou non bâti destiné à un professionnel	Le recours à un intermédiaire n'a qu'un intérêt très limité	• Organisation d'une consultation privée pour la vente d'un terrain • Démarchage en direct (à condition d'avoir préparé un dossier de vente complet)
Terrain destiné à une personne publique	Le recours à un intermédiaire n'a aucun intérêt	• Information de la mairie de la mise en vente

Pourquoi dans le cadre d'une vente d'un terrain à bâtir à un professionnel, donner un mandat de vente à un intermédiaire n'a que peu d'intérêt ?

Sauf à donner mandat simple de vente à son notaire (à condition qu'il soit coutumier de ce type de ventes), le recours à un intermédiaire de type agent immobilier ou mandataire immobilier pour la vente d'un terrain destiné à un promoteur ou à un lotisseur ne vous fera pas gagner sensiblement en efficacité et vous en coûtera beaucoup.

Plusieurs raisons à cela :

- Les agents immobiliers et assimilés sont **peu nombreux** à disposer d'une véritable expertise en matière de vente de terrains bâtis ou non bâtis destinés à la réalisation d'opérations immobilières à des professionnels. Lorsqu'un mandat de vente leur est confié sur ce type de biens, la majorité d'entre eux se contentent de contacter en direct les **2 ou 3 promoteurs** avec lesquels ils ont des **habitudes de travail** (et, en règle générale, des accords de partenariat) puis de transmettre leurs offres, sans entrer dans une véritable négociation avec eux, faute de connaissances.
- La liste des acquéreurs professionnels potentiels pour l'achat d'un terrain à bâtir est connue de tous ceux qui s'en donnent la peine. Un agent immobilier ou assimilé n'aura pas, dans son portefeuille clients, de noms de candidats à l'achat que vous ne pourriez trouver seul.
- A la différence d'une vente de bien immobilier existant, lors de la vente d'un terrain, il n'y a **pas de visites et de contre-visites** commentées à organiser. Sur la base d'un dossier de vente bien ficelé ou d'un règlement de consultation privée pour la vente d'un terrain, à condition que le terrain soit accessible, **le candidat acquéreur n'a besoin de personne** pour se faire sa propre opinion sur le terrain vendu.
- Enfin, un agent immobilier ou mandataire immobilier aura toujours tendance à **préferer vendre vite** que de multiplier les démarches en vue de l'obtention de plusieurs offres. Or, quand il s'agit de vendre un terrain à un promoteur immobilier ou à un lotisseur, chacun ayant ses propres critères, produits et positionnements, c'est précisément leur mise en concurrence qui permet d'obtenir les meilleurs offres.

En conclusion



Ainsi que vous venez de le voir, la clé d'une vente réussie d'un terrain, quel qu'il soit, c'est une bonne préparation.

Les 6 questions que nous avons listées sont directement calquées sur celles auxquelles répondent les professionnels sérieux qui s'engagent dans la mise en vente d'un terrain.

Savoir ce qu'on veut vendre, à qui, à quel prix, comment et dans quels délais détermine la meilleure **stratégie** à mettre en place pour y parvenir, que ce soit avec le concours d'un intermédiaire ou sans.

Néanmoins, il y a une chose qui est certaine : c'est que dans bien des cas, **préparer sa mise en vente**, trouver un acquéreur et **bien vendre son terrain** sans intermédiaire est à la portée de n'importe quel **propriétaire**.

La raison d'être de jaiunterrain.fr est, depuis sa création, de mettre à la portée des particuliers les connaissances, méthodes et astuces des professionnels, compilées au gré d'années d'expérience dans le domaine.

Ce guide ne déroge pas à la règle que nous nous sommes fixée et nous espérons qu'il vous sera utile pour la concrétisation de votre projet, parce que **vous n'aurez pas deux fois la chance de bien vendre votre terrain !**

Natalia & Régis,
co-fondateurs de jaiunterrain.fr
et coachs fonciers

Contactez-nous pour en savoir plus !



Cet e-book original vous est
offert par jaiunterrain.fr

www.jaiunterrain.fr
contact@jaiunterrain.fr