



ACHAT / VENTE D'UN TERRAIN

LES 9 ERREURS QUE VOUS
NE FEREZ PLUS !

Par l'équipe de coachs
jaiunterrain.fr



SOMMAIRE

#01

Faire l'économie d'une bonne préparation

#02

Déléguer à tort certaines démarches et vérifications

#03

Être un peu trop optimiste

#04

Prendre pour argent comptant les informations du cadastre

#05

Ne se concentrer que sur la seule surface d'un terrain

#06

Ne pas s'intéresser suffisamment
à l'environnement d'un terrain

#07

Comparer / estimer le prix d'un
terrain uniquement en fonction de
l'offre concurrente

#08

Refuser de dépenser un peu pour
gagner plus

#09

Se focaliser sur le seul prix de
vente au détriment des conditions

INTRODUCTION

**Apprendre de ses erreurs, c'est bien.
Apprendre à ne pas en faire, c'est encore mieux !**

Voilà précisément ce que nous vous proposons de faire au travers de ce petit guide pratique, destiné à tous les acheteurs et vendeurs de terrains.

Coachs fonciers, nous accompagnons tous les mois plusieurs dizaines d'acheteurs et de vendeurs de terrains partout en France dans la réussite de leur projet foncier.

Et force est de constater qu'il est des erreurs que tous ou presque commettent, sans le savoir.

Découvrez ces 9 erreurs les plus fréquentes et les plus handicapantes expliquées par notre équipe de coachs fonciers.

Vous êtes prêts ? C'est parti !



ERREUR #01

FAIRE L'ÉCONOMIE D'UNE BONNE PRÉPARATION

Par Régis,
Coach foncier et co-fondateur
de J'aiunterrain.fr

"Après avoir été cadre dirigeant au sein de sociétés de promotion immobilière, courtier en financement et agent immobilier spécialisé dans la vente de terrains, j'ai participé à la création de J'aiunterrain.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."



« En échouant à se préparer, on se prépare à échouer »
Benjamin Franklin

J'aime beaucoup cette citation.

Non pas parce qu'elle est d'un des pères fondateurs de l'Amérique, mais parce qu'elle résume parfaitement une réalité à laquelle sont confrontés de trop nombreux propriétaires, vendeurs ou acheteurs de terrains.

Le terrain est un bien immobilier impossible à appréhender sans un minimum de connaissances techniques.

Lorsqu'on vend ou qu'on achète une maison ou un appartement, tout est beaucoup plus simple.

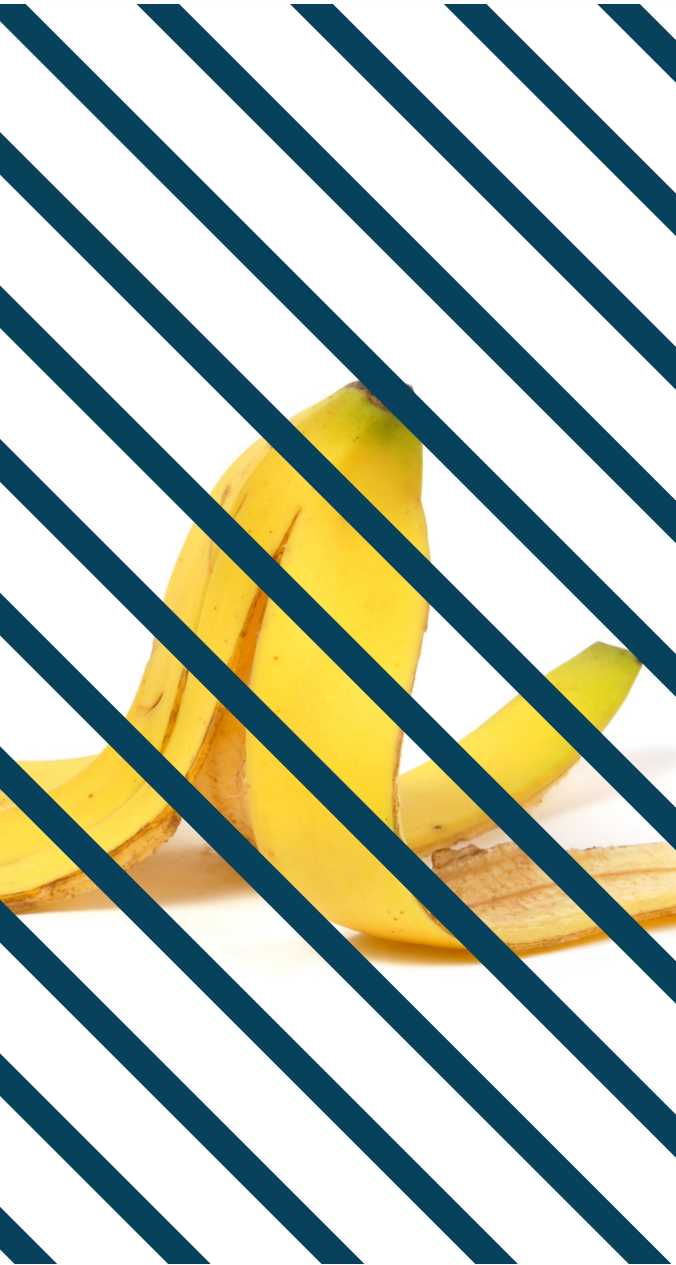
On visite un bien qui existe, qu'on peut toucher (que celui qui n'a jamais cédé à la tentation de toquer dans un mur pour voir s'il est porteur me jette la première pierre) et dans lequel on peut se projeter le plus souvent sans avoir besoin d'être un expert en bâtiment.

Vous allez me répondre qu'un terrain se visite aussi et que sa seule observation renseigne déjà sur beaucoup de points.

Oui, à condition de savoir quoi observer et comment approfondir.

ERREUR #01

FAIRE L'ÉCONOMIE D'UNE BONNE PRÉPARATION



Penser qu'on achète ou qu'on vend un terrain comme on le ferait pour n'importe quel autre bien immobilier est une erreur.

Pourquoi ?

Car quand on vend ou qu'on achète un terrain, on achète moins un bien existant qu'un « **support** » nécessaire à la réalisation d'un projet... de construction, professionnel, de vie, etc.

Or, ce support a des caractéristiques techniques et juridiques qui peuvent soit permettre la réalisation de votre projet, soit l'interdire et ça, à première vue, c'est impossible à déterminer.

Ne pas prendre le temps de vous sensibiliser à ces sujets techniques (caractéristiques métriques, topographiques et de desserte) et juridiques (urbanisme et contrats), c'est vous transformer à coup sûr en pompier et perdre après coup un temps précieux en allant éteindre les incendies au gré des découvertes et des difficultés.

ERREUR #02

DÉLÉGUER À TORT CERTAINES DÉMARCHES ET VÉRIFICATIONS

Par Natalia,
Coach foncier et co-fondatrice
de J'aiunterrain.fr

"Grâce à ma formation en droit et en maîtrise d'ouvrage, j'ai longtemps travaillé pour de gros 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."



Lorsqu'on n'est pas spécialiste dans un domaine, déléguer la réalisation d'une démarche ou d'une vérification à un professionnel est un réflexe que nous avons tous.

Et c'est bien normal quand la perspective d'un gain de temps ou de sérénité ou d'efficacité est à la clé.

Mais encore faut-il avoir la garantie que celui à qui cette tâche est confiée est en mesure de la réaliser mieux que vous et avec la même exigence que s'il avait agi pour son propre compte.

Et le problème, c'est que ce n'est pas toujours le cas.

Un bon exemple valant mieux que de longs discours, je vais vous parler de Madame V. dont j'ai été le coach foncier.

Le projet de Mme V. était d'acheter un terrain pour y faire construire sa maison.

Vu son budget et le secteur où elle voulait construire, il était clair qu'elle ne pourrait pas prétendre à acheter un grand terrain, donc que pour avoir ses 160 m² de surface habitable, il lui faudrait faire réaliser une maison d'un étage sur rez-de-chaussée.

Le hasard a fait qu'un géomètre lui a parlé d'un terrain à vendre. Surface, prix, localisation, tout semblait correspondre à ses critères.

ERREUR #02

DÉLÉGUER À TORT CERTAINES DÉMARCHES ET VÉRIFICATIONS



Avant de signer le compromis, elle a chargé le maître d'œuvre qu'elle avait sélectionné **de vérifier la constructibilité** du terrain. Partant du principe qu'en tant que professionnel, il aurait une meilleure lecture qu'elle du PLU, elle n'a pas hésité une seconde.

Rassurée par le retour que lui a fait son maître d'œuvre, elle a signé le compromis et s'est ensuite rapprochée d'un architecte pour la réalisation du dossier de permis de construire.

Il n'a fallu qu'une semaine pour qu'elle voit ses **espoirs douchés** : le maître d'œuvre s'était limité à vérifier la hauteur maximale des constructions autorisées sur le terrain, sans s'assurer que compte tenu des règles de retrait sur limites séparatives la maison pouvait « tenir » sur la parcelle.

J'ai accompagné Mme V. dans ses démarches pour renoncer à son achat sans perdre son dépôt de garantie mais l'essentiel a été de la former à la lecture d'un PLU pour lui permettre ne pas commettre 2 fois la même erreur : celle déléguer le décryptage des règles d'urbanisme applicables à un terrain à un tiers incompetent.

Une preuve supplémentaire qu'avec une bonne préparation, il y a des erreurs évitables.

ERREUR #03

ÊTRE UN PEU TROP OPTIMISTE

Par Natalia,
Coach foncier et co-fondatrice
de J'aiunterrain.fr

"Grâce à ma formation en droit et en maîtrise d'ouvrage, j'ai longtemps travaillé pour de gros 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."



« Jusqu'ici tout va bien... Jusqu'ici tout va bien... Jusqu'ici tout va bien. »
Film La Haine

Il faudrait être un peu fou pour se lancer dans un projet d'achat ou de vente d'un terrain sans une bonne dose d'optimisme.

Être optimiste, n'est pas une erreur en soi mais cela peut le devenir faute de modération.

De l'optimisme comme de toutes les bonnes choses, il ne faut pas en abuser. Car un excès de confiance en l'avenir s'accompagne souvent d'une baisse de vigilance ou d'anticipation de problèmes qui auraient pu être évités.

Bien sûr, il est impossible de tout prévoir, de tout anticiper mais, et je sais que parfois ça peut ne pas faire plaisir, il est important à chaque étape d'un projet de vente ou d'achat de terrain de se demander :

« Et si cela se passe mal, ais-je une porte de sortie ? »

ERREUR #03

ÊTRE UN PEU TROP OPTIMISTE



Celui qui achète un terrain pour faire construire pense généralement à inclure dans la promesse de vente qu'il signe une condition suspensive d'obtention d'un **permis de construire purgé**.

Il espère, et c'est bien normal, que son permis obtenu ne sera pas attaqué. C'est pourquoi il calcule généralement la durée de validité de la promesse sur la base des seuls délais de préparation, d'instruction et de purge de son permis de construire.

Très (trop) optimiste, il ne songe pas à ce stade à **anticiper le cas de figure où son permis ferait l'objet d'un recours gracieux** qui serait rejeté par la mairie mais qui aurait pour effet de le mettre hors délai pour l'achat définitif de son terrain. Et pourtant, cela arrive bien plus souvent qu'on ne le croit.

Mais l'excès d'optimisme n'est pas l'apanage des seuls acheteurs.

Combien de vendeurs de terrains, grisés par la confiance en l'issue de leur vente, ne songent pas à **prévoir de terme extinctif au compromis de vente** qu'ils signent ? Beaucoup !

Face à des acheteurs de bonne foi qui parviennent à lever toutes les conditions suspensives, il n'y a pas débat.

Mais combien d'entre eux, en cas de litige, se retrouvent en situation d'attendre ou de devoir faire appel à un juge pour retrouver leur liberté de vendre ? Réponse : plusieurs dizaines rien que parmi les vendeurs qui font appel à nous !

ERREUR #04

PRENDRE POUR ARGENT COMPTANT LES INFORMATIONS DU CADASTRE

Par Zoé,
Coach foncier

"Après avoir obtenu ma licence « professions immobilières », j'ai été mandataire dans un réseau, puis j'ai fait de la recherche de terrains pour le compte d'un lotisseur avant de rejoindre l'équipe de J'ai un terrain.fr.

Je pensais aimer vendre des biens immobiliers jusqu'à ce que je découvre que ce que j'aime plus encore c'est expliquer comment les vendre, sans intermédiaire."



Il y a un réflexe commun à tout acheteur ou vendeur d'un terrain :
consulter le cadastre.

Que ce soit par internet ou en se rendant sur place, interroger le service du cadastre est bien utile pour obtenir les références cadastrales ou la superficie d'une parcelle, un plan ou encore les coordonnées d'un propriétaire.

Le réflexe est bon et les informations recueillies sont souvent justes mais attention à ne pas commettre l'erreur de les prendre pour parole d'évangile.

Que ce soit pour la superficie ou pour les limites d'une parcelle, les informations du cadastre sont réputées justes tant qu'un bornage n'a pas eu lieu.

Alors certes, le bornage n'est ni obligatoire pour vendre ou pour acheter un terrain, mais il est quand même préférable d'en faire réaliser un car c'est le seul moyen de confirmer ou d'infirmer les données du cadastre.

ERREUR #04

PRENDRE POUR ARGENT COMPTANT LES INFORMATIONS DU CADASTRE

Autre élément susceptible de faire l'objet d'erreurs : l'identité du ou des propriétaires d'une parcelle.

On a beau savoir que les matrices cadastrales ne sont pas mises à jour quotidiennement, on est tous tentés de prendre pour argent comptant les informations qui en sont extraites... moi la première.

Petite anecdote personnelle : lorsque j'étais mandataire immobilier, j'ai vendu une maison avec un tout petit jardin à un jeune couple.

Juste à côté, il y avait une parcelle agricole inexploitée. Les acheteurs m'ont demandé si je pouvais contacter le propriétaire de ce terrain à leur place pour lui demander s'il serait prêt à le leur vendre. Soit !

Je suis donc allée au service du cadastre, récupérer les coordonnées du propriétaire et lui ai écrit... et ce plusieurs fois vu qu'il ne me répondait pas.

Jusqu'au jour où j'ai reçu un appel : celui de son ex-femme, qui vivait désormais seule à l'adresse que j'avais obtenue.

Et qui me demandait d'arrêter de lui écrire vu qu'elle n'était absolument pas propriétaire du terrain..

Erreur de débutante, me direz-vous ? Certes, mais erreur plus répandue qu'il n'y paraît !



ERREUR #05

NE SE CONCENTRER QUE SUR LA SEULE SURFACE D'UN TERRAIN

Par Zoé,
Coach foncier

"Après avoir obtenu ma licence « professions immobilières », j'ai été mandataire dans un réseau, puis j'ai fait de la recherche de terrains pour le compte d'un lotisseur avant de rejoindre l'équipe de J'aiunterrain.fr.

Je pensais aimer vendre des biens immobiliers jusqu'à ce que je découvre que ce que j'aime plus encore c'est expliquer comment les vendre, sans intermédiaire."



« Terrain constructible à vendre, surface 986 m²... »

Annonce sur le Bon Coin

Bien sûr que la surface est importante lorsqu'on vend ou qu'on achète un terrain.

C'est avec le prix et la localisation le principal critère qu'on retient.

Mais il faut bien garder en tête que retenir ou communiquer sur la seule surface d'un terrain est insuffisant.

A surface et règles d'urbanisme égales, la valeur et le potentiel de deux terrains peuvent varier du tout au tout.

Ainsi dans une même zone du PLU, un terrain de 500 m² de surface de 20 mètres sur 25 sera plus intéressant et mieux valorisé qu'un terrain de 5 mètres sur 100... à moins qu'il n'ait vocation à accueillir une serre horticole, naturellement.

Largeur sur rue et profondeur de la parcelle sont donc deux éléments qu'il est essentiel de connaître aux origines de tout projet de vente ou d'achat d'un terrain, sous peine de perdre son temps.

ERREUR #05

NE SE CONCENTRER QUE SUR LA SEULE SURFACE D'UN TERRAIN



Mais ce n'est pas tout : s'agissant d'une vente ou d'un achat de terrain à bâtir, en particulier, la **constructibilité**, autrement dit le nombre de mètres carrés à bâtir autorisés par le PLU / PLUi, est l'autre élément indissociable de la surface d'un terrain.

Et c'est logique !

Là encore, un exemple concret avec deux terrains voisins de 500 m² chacun, vendus au même prix.

L'un est classé en zone UA et peut recevoir au maximum une construction de 80 m² au sol sur 2 niveaux, l'autre en zone UC qui permet la réalisation d'une maison d'habitation de plain-pied de 100 m².

A prix égal et surface égale, le premier terrain permet de construire 60 m² de plus que le second ce qu'il aurait été impossible de savoir en prenant en compte sa seule surface.

En conclusion que vous soyez acheteur ou vendeur d'un terrain, **gagnez en temps et en efficacité en abordant d'entrée de jeu la question de la constructibilité et du métrage** et ne faites plus l'erreur de vous concentrer sur la seule superficie.

ERREUR #06

NE PAS S'INTÉRESSER SUFFISAMMENT À L'ENVIRONNEMENT D'UN TERRAIN

Par Régis,
Coach foncier et co-fondateur
de J'aiunterrain.fr

"Après avoir été cadre dirigeant au sein de sociétés de promotion immobilière, courtier en financement et agent immobilier spécialisé dans la vente de terrains, j'ai participé à la création de J'aiunterrain.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."



Attention, je ne parle pas là de l'environnement visible à l'œil nu. Celui-là, n'importe quel acheteur ou vendeur d'un terrain sait l'apprécier suivant ses propres critères.

En revanche, ce que je constate au quotidien dans mon activité de coach foncier, c'est que vendeurs comme acheteurs sont encore trop nombreux à faire l'erreur de ne pas s'intéresser à l'environnement de leur terrain au sens de la réglementation de l'urbanisme.

Anticiper l'évolution de l'environnement d'un terrain est pourtant essentiel.

En effet, si le PLU autorise la construction d'un immeuble de 10 étages sur la parcelle voisine de celle qui vous intéresse, le savoir peut-être déterminant. Bien sûr, ce n'est pas parce que le PLU l'autorise qu'un immeuble va surgir du jour au lendemain, mais cela reste une possibilité.

A contrario, si le terrain voisin est classé en zone naturelle protégée, il est quasiment certain qu'aucune construction n'y verra le jour : un argument de poids pour tout vendeur ou tout acheteur.

ERREUR #07

COMPARER / ESTIMER LE PRIX D'UN TERRAIN UNIQUEMENT SUR LA BASE DE L'OFFRE CONCURRENTE

Par Samuel,
Coach foncier

"J'ai commencé ma carrière au sein d'une banque spécialisée dans le financement d'opérations de construction.

Une fois que j'ai maîtrisé tous les rouages des bilans des promoteurs immobiliers, j'ai eu l'envie d'aller au-delà des chiffres et de mettre les mains dans le cambouis en devenant responsable de développement au sein d'une société foncière avant de venir grossir les rangs de J'aiunterrain.fr."



Pour celui qui recherche un terrain à acheter ou celui qui cherche à vendre le sien, difficile de ne pas céder à la tentation.

Laquelle ?

Celle de se forger une opinion sur le prix d'un foncier en le comparant aux prix des terrains similaires en vente à l'instant T sur un secteur.

Or, que ce soit en comparant des prix en valeur absolue, des prix au m² de surface de terrain ou au m² de surface de plancher à construire, se limiter à apprécier la valeur d'un terrain par rapport à celle des autres terrains similaires à vendre est une erreur.

Pourquoi ?

Parce que ce qui détermine la vraie valeur d'un bien immobilier quel qu'il soit (terrain, maison, appartement) ce n'est pas le prix qu'en attendent les vendeurs, mais le prix que sont prêts à payer pour l'acquérir les acheteurs.

Ainsi, si j'affiche le terrain que je vends à 1 000 000 € mais que les offres d'achat que je reçois sont toutes inférieures à 500 000 € et que je finis par vendre mon bien 400 000 €, vous serez d'accord avec moi pour dire que la vraie valeur de mon terrain est de 400 000 € et non un million.

ERREUR #07

COMPARER / ESTIMER LE PRIX D'UN TERRAIN UNIQUEMENT SUR LA BASE DE L'OFFRE CONCURRENTE



D'où l'importance de prendre en compte, dans l'estimation de la valeur d'un terrain non seulement l'offre concurrente disponible mais aussi le prix auquel se sont effectivement vendus les biens comparables dans un passé proche.

Longtemps, seuls les professionnels de l'immobilier avaient accès à ces informations.

Désormais, les particuliers bien informés peuvent aussi se les procurer.

Pour cela 2 moyens :

- Demander à son notaire un extrait du fichier PERVAL (qui est une base de données alimentée par les notaires eux-mêmes avec les prix des ventes qu'ils ont reçues),
- Consulter la base de données « Demandes de valeurs foncières » en ligne.

Attention toutefois, en voulant éviter une erreur, on peut en commettre une autre : celle de ne pas prendre en compte un critère de comparaison pourtant essentiel que sont la constructibilité attachée à chaque terrain et son caractère viabilisé ou non.

ERREUR #08

REFUSER DE DÉPENSER UN PEU POUR GAGNER PLUS

Par Samuel,
Coach foncier

"J'ai commencé ma carrière au sein d'une banque spécialisée dans le financement d'opérations de construction.

Une fois que j'ai maîtrisé tous les rouages des bilans des promoteurs immobiliers, j'ai eu l'envie d'aller au-delà des chiffres et de mettre les mains dans le cambouis en devenant responsable de développement au sein d'une société foncière avant de venir grossir les rangs de J'aiunterrain.fr."



Cela peut sembler curieux mais il est des dépenses qui permettent de gagner du temps et/ou de l'argent dans tout projet de vente ou d'achat. Et refuser de les engager c'est prendre le risque de voir son projet s'enliser.

On pense bien sûr aux dépenses de formation et de coaching, sur l'intérêt desquelles je ne vais pas revenir, mais ce n'est pas tout.

Ainsi, pour un vendeur de terrain, commander une étude de sols (même que ce n'est pas obligatoire), une étude de capacité d'architecte (qui confirme le potentiel constructif de son terrain) ou faire réaliser un bornage peuvent s'avérer déterminant dans la conclusion de la vente. Côté vendeur, ces éléments permettent de confirmer l'estimation du prix. Côté acheteur, ils permettent de lever les doutes quant à la qualité du terrain, lever les freins et donc précipiter la prise de décision.

Pour un acheteur de terrain, commander un audit indépendant de la constructibilité du terrain qui l'intéresse fait sens avant la signature d'un compromis ou d'une promesse de vente. Il en est de même pour le relevé topographique, l'étude de sols (quand le vendeur n'est pas tenu de la fournir) ou encore l'analyse par un professionnel des termes de la promesse à signer.

Car bien souvent, l'économie n'est pas là où on le pense !

ERREUR #09

SE FOCALISER SUR LE SEUL PRIX DE VENTE AU DÉTRIMENT DES CONDITIONS

Par Natalia,
Coach foncier et co-fondatrice
de J'aiunterrain.fr

"Grâce à ma formation en droit et en maîtrise d'ouvrage, j'ai longtemps travaillé pour de gros 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."



Le prix est un critère déterminant en matière d'achat ou de vente de terrain et pour cause : c'est le premier élément, avec la localisation et la superficie sur lequel on communique.

Mais envisager une vente ou un achat sur cette seule base est une erreur.

Pourquoi ?

Parce que s'agissant d'un terrain comme de tout autre bien immobilier, les conditions suspensives qui conditionnent la transaction peuvent transformer une bonne affaire en grosse galère.

Si vous cherchez à acheter un terrain pour y construire la maison de vos rêves, à surface égale, vous pourriez être tenté de faire une offre sur le terrain le moins cher.

Mais imaginons que le vendeur de ce terrain à priori meilleur marché refuse de conditionner la vente à l'obtention d'un permis de construire purgé. Dans ce cas, êtes-vous toujours certain de prendre la meilleure décision en vous positionnant dessus ?

ERREUR #09

SE FOCALISER SUR LE SEUL PRIX DE VENTE AU DÉTRIMENT DES CONDITIONS



Il en est de même pour le vendeur qui reçoit deux offres pour l'achat de son terrain.

Si l'offre la plus élevée est assortie de 2 fois plus de conditions suspensives que celle qui lui est inférieure de 10%, la meilleure option est parfois d'accepter de vendre moins cher mais plus vite et avec plus de chances de voir l'affaire aller au bout.

Vous l'aurez compris, le prix est une chose mais il ne fait pas tout !

C'est pourquoi, s'interroger en amont sur les conditions et modalités qu'on est prêt à accepter, en échanger avec le vendeur ou l'acheteur potentiel du terrain et, dans l'idéal, aller jusqu'à toutes les lister dans une offre d'achat en attendant la signature de la promesse ou du compromis, est la bonne démarche pour réussir vite et bien son projet foncier.



J'AI  **3**
TERRAIN

WWW.JAIUNTERRAIN.FR