
Processus d'acquisition d'un lieu pour son projet d'habitat participatif

Historique

| <i>Version</i> | <i>Date</i> | <i>Modification effectuée</i> |
|----------------|----------------|--|
| <i>1.0.0</i> | <i>10/2021</i> | <i>Rédaction initiale du document</i> |
| <i>1.1.0</i> | <i>03/2022</i> | <i>Ajout remarques des structures d'accompagnement Regain et Les Habiles</i> |

Préambule

A travers cette fiche, nous souhaitons aider les groupes à comprendre comment se passe l'acquisition d'un lieu pour réaliser son projet d'habitat participatif.

Nous ne sommes pas des professionnels de ces domaines d'expertise mais souhaitons toutefois partager nos savoirs d'amateurs éclairés. Nous pensons que cela pourra aider certains groupes à avancer tout en ne les empêchant pas de faire appel à des professionnels le moment venu qui étudieront leur cas plus spécifiquement.

Point de départ : le lieu

Votre habitat participatif prendra vie à travers le lieu de son implantation. Que ce lieu soit urbain ou rural, que ce soit un foncier à nu ou qu'il contienne un ensemble de bâtiments à rénover, le processus d'achat présente des étapes similaires.

Vous ne trouverez pas ici de conseils pour votre recherche de lieu (cela fera peut-être l'objet d'une future fiche Parasol si un groupe décide de l'écrire) mais une description du processus d'acquisition ainsi que quelques savoirs essentiels.

Le lieu que vous allez acheter est détenu par un autre propriétaire, on peut répertorier différent cas :

- Possédé par un particulier (personne physique ou personne morale suite à un héritage aboutissant à une indivision par exemple) qui le vend sur le marché immobilier
- Possédé par un particulier (physique ou personne morale) qui ne vend pas encore son bien sur le marché mais avec qui vous avez pu rentrer en contact via vos recherches
- Possédé par un particulier membre de votre groupe
- Possédé par une mairie
- Possédé par un opérateur immobilier qui cherche des futurs habitants-acheteurs pour occuper les habitats qu'il souhaite construire
- Possédé par un bailleur social mobilisé pour construire des logements sociaux dans un cadre participatif

Le premier cas, plus courant, demandera à votre groupe une certaine réactivité car d'autres acheteurs potentiels peuvent se manifester. Il serait donc idéal que votre groupe se soit suffisamment préparé en amont pour être en capacité de répondre dans les délais requis (gouvernance, vision, juridique, budget, confiance...).

Dans les trois cas suivants, vous devriez avoir plus de temps pour engager le processus de vente et même éventuellement pour signer l'acte authentique de vente qui finalise l'achat. Enfin, dans les deux derniers cas, votre groupe n'achète pas directement son terrain : l'opérateur immobilier ayant déjà acheté un foncier, il vous proposera probablement de rejoindre l'aventure via une vente en VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement). Quant au bailleur social, il garde la possession du foncier pour réaliser l'opération.

Le reste de cette fiche concerne donc plus particulièrement les groupes en auto-promotion qui sont amenés à acheter eux-mêmes leur lieu.

Le compromis de vente ou promesse de vente

Pour acter juridiquement le début du processus de vente, vous allez devoir co-signer avec le propriétaire actuel un compromis de vente (ou une promesse de vente).

Qu'est ce qu'un compromis de vente ?

Pour paraphraser le très bon ouvrage "Guide juridique pour habitats alternatifs" de Joris Danthon : "Le compromis de vente est un avant-contrat ou contrat préparatoire, appelé dans le jargon juridique "promesse synallagmatique de vente". Par ce document, l'acheteur s'engage à acheter le bien et le vendeur à le vendre, tout en respectant éventuellement des conditions suspensives de vente."

Ainsi, une fois que vous vous serez entendu avec le vendeur sur les conditions de la vente comme le prix et les délais, vous pourrez conclure d'un compromis de vente devant notaire (on parle alors d'acte authentique). Il est possible de réaliser ce compromis entre particulier (on parle alors d'acte sous seing privé), ce qui ne doit pas pour autant limiter le sérieux avec lequel ce document doit être rédigé.

En effet, comme indiqué dans la définition donnée plus haut, ce compromis de vente contient l'ensemble des conditions de la vente, avec notamment des "clauses suspensives" qui doivent être levées pour que la vente puisse aboutir à un acte authentique de vente qui finalise l'achat. Ces clauses suspensives sont librement négociables entre acheteur et vendeur. Ce sont elles qui sécurisent le groupe dans la réalisation de son projet après achat ce qui les rends très importantes, voir essentiels dans la grand majorité des cas.

Ces clauses suspensives font la plupart du temps référence à l'obtention des autorisations d'urbanisme (permis d'aménager ou permis de construire) ainsi qu'à l'obtention des financements (notamment des prêts bancaires). Vous aurez donc un délai de quelques mois (généralement 6 mois mais c'est une durée à définir avec le vendeur) pour que votre groupe lève les clauses suspensives.

Qu'est ce qu'une promesse de vente ?

Une alternative au compromis de vente, plus rarement utilisée, est la promesse de vente, dite "promesse unilatérale de vente" en jargon juridique. Dans celle-ci, seul le vendeur s'engage pendant un laps de temps à vendre son bien à un acheteur potentiel. Vous êtes donc libre d'annuler la vente quelle qu'en soit la cause. Toutefois, il sera généralement demandé 10% du prix de la vente non récupérable en cas de non réalisation de la vente.

Qui signe le compromis de vente ?

Idéalement, vous pouvez signer ce compromis de vente avec la société que vous aurez créée afin de porter la phase de construction / rénovation / aménagement de votre projet, car c'est elle qui devra impérativement signer l'acte authentique de vente.

Toutefois, ceci n'est pas toujours possible car certains statuts juridiques ne peuvent être créés en amont. C'est par exemple le cas de la SCIA qui nécessite un document appelé l'état descriptif de division, que l'on ne peut obtenir qu'une fois qu'on a identifié le bien immobilier qui nous intéresse. De plus, il est courant pour de nombreux groupes de résoudre la question juridique pendant la phase du compromis de vente faute de préparation en amont.

Si ce n'est pas votre société qui signe le compromis de vente, il sera donc nécessaire de prévoir une clause de substitution permettant que l'acte authentique soit signé par celle-ci.

Une autre possibilité est de faire signer ce compromis de vente par une association de pré-figuration que vous aurez constituée en amont au sein de votre groupe. Il est courant pour les groupes de se constituer sous forme associative après quelques mois d'existence. Ainsi, le groupe peut utiliser cette personne morale dans ses démarches de recherche tout en actant son fonctionnement à travers ses statuts et règlement intérieur. C'est une solution couramment proposée par les accompagnateurs de groupes d'habitants qui est assez souple et facile à déclarer.

Enfin, une dernière possibilité est de faire signer le compromis par tous les membres du groupe ou une partie d'entre eux, en leurs noms propres. Le partage du risque est ainsi porté en indivision par les différents co-signataires.

Qui paie les frais engagés pendant cette phase ?

Le groupe est amené à avancer plusieurs frais durant cette phase de compromis, de façon non exhaustive on peut citer : le dépôt de garantie, l'intervention de professionnels tel qu'un géomètre, un architecte...

Ces frais doivent être avancés par les membres du groupe, généralement avec une répartition à parts égales ou en proportion des m² des futurs logements. Toutefois, il est possible de faire avancer ces frais par une partie du groupe seulement (ceux qui le peuvent et qui le veulent bien). Concernant cette dernière solution, soyez bien au clair concernant la répartition du risque et les engagements moraux de chacun des participants vis-à-vis de la dépense engagée.

Idéalement, c'est la société porteuse de la phase de construction / rénovation / aménagement qui avance les frais. Les associés-habitants de la société lui prêtant l'argent nécessaire via des appels de fonds.

Une autre possibilité, c'est que l'association de pré-figuration créée par les membres du groupe soit utilisée pour avancer les frais. On utilise alors le compte bancaire de

l'association pour récupérer la participation de chaque membre aux dépenses, puis c'est l'association qui paye les factures. Une traçabilité écrite de ces transactions est effectuée. Il est même possible pour ceux qui le veulent, bien que ce soit optionnel, d'utiliser un système de contrat d'apport associatif avec droit de reprise afin de sécuriser au mieux les membres qui prêle des sommes d'argent importantes.

Enfin, dernière solution couramment utilisée, les membres peuvent directement avancer les frais. A savoir qu'il est possible que chaque facture soit payée grâce à la contribution de plusieurs membres ou de la totalité des membres ou même d'un membre unique, tout est possible ! L'ensemble de ces règlements sont enregistrés par votre notaire et inscrit en tant "qu'apport avant constitution" au moment de la création de votre société porteuse du projet d'achat/construction (un tableau récapitulatif peut même être inscrit au sein des statuts de votre société).

Point de vigilance et de recommandation : l'ensemble des études et factures de cette phase doivent idéalement être mis au nom d'un ou de plusieurs associés de la future société qui portera la construction. Évitez donc de mettre les factures au nom de votre association par exemple. Cette précaution vous garantira de pouvoir faire passer ces frais comme des "frais avant constitution" de la société. De plus, les études réalisées (études de sol par exemple), qui vous seront demandés par les organismes bancaires dans les phases ultérieures, notamment pour l'obtention des assurances, demanderont probablement à ce que ce soit votre société qui en soit propriétaire, et non votre association. Autant s'éviter des frais de transfert de propriété sur les études réalisées. Précisons que vous pouvez procéder au règlement des factures de la façon qui vous convient, indépendamment du nom sur la facture.

L'acte authentique de vente

Qu'est ce que l'acte authentique de vente ?

L'acte authentique de vente permet d'acter la vente d'un bien immobilier entre un vendeur et un acheteur. Il fait généralement suite à la levée des clauses suspensives d'un compromis de vente réalisée quelques mois avant.

Il est obligatoirement réalisé devant notaire (il ne peut pas être réalisé sous seing privé contrairement au compromis de vente).

Qui signe l'acte authentique de vente ?

L'acte authentique de vente **doit** être signé par les représentants de la société créée par le groupe d'habitant qui portera la phase de construction / rénovation / aménagement. La société devient ainsi propriétaire du bien.

C'est aussi cette société qui a obtenu en son nom les autorisations d'urbanisme qui permettront de réaliser le projet.

Qui paye le vendeur pour acter l'achat ?

Le paiement permettant d'acter la vente est réalisé par la société qui signe l'acte authentique de vente.

Les fonds nécessaires sont généralement récoltés via un appel de fonds vers les associés. Les associés mobilisent leur trésorerie ou une partie du prêt bancaire qu'ils ont obtenu. Dans le cas d'un financement collectif porté par la société (prêt bancaire ou mobilisation de l'épargne citoyenne), c'est de ce financement collectif que proviennent les fonds nécessaires à l'achat.

Répartition des frais engagés pour la réalisation de la vente

L'ensemble des frais avancés pendant la phase de compromis de vente ont vocation à être remboursés une fois la vente actée et la société porteuse du projet d'habitat participatif créée. Ils sont inscrits de façon comptable comme des "frais avant constitution".

Selon la façon dont ont été avancé les frais, ce remboursement peut se faire de différentes manières :

- Avancé par la société ou par les membres en leur nom :
 - avance sur le compte-courant d'associé du foyer ayant engagé les frais (il aura donc moins d'appels de fonds que d'autres foyer n'ayant pas fait d'avance par exemple)
 - remboursement de l'associé ayant engagé des frais grâce à des appels de fonds vers les autres associés-habitants de la société pour qu'ils payent leurs parts selon la clé de répartition choisie
- Avancé par l'association :
 - remboursement par la société à l'association qui peut à son tour rembourser les membres ayant fait un contrat d'apport associatif avec elle. La société réalise des appels de fonds vers ses habitants-associés pour obtenir l'argent nécessaire au remboursement de l'association de pré-figuration

Cas particulier des groupes achetant un terrain nécessitant un aménagement préalable à l'obtention des permis de construire

Afin de conclure la vente, votre groupe doit avoir les fonds nécessaires à l'achat du lieu. Ce qui signifie la plupart du temps obtenir des prêts bancaires. Or, l'obtention d'un prêt bancaire immobilier nécessite un permis de construire et des devis de professionnels de la

construction. Ces conditions ne sont pas toujours atteignables rapidement dans le cas d'un groupe achetant un lieu qui devra préalablement être aménagé (cheminement, réseaux, identification des parcelles constructibles) avant de pouvoir construire.

C'est le cas par exemple de certains éco-hameau / éco-quartier, mais aussi parfois de projet d'immeuble sur un foncier qui n'a pas encore été aménagé.

Ainsi, le groupe peut suivre les scénarios suivants :

- Scénario 1 : le groupe signe un compromis de vente dans lequel il se contente de l'obtention du permis d'aménager en tant que clause suspensive.
De ce fait, la signature de l'acte se fait plus rapidement. Le paiement est réalisé grâce à des appels de fonds auprès des associés qui ont des apports suffisants et/ou grâce à un financement bancaire collectif porté par la société. Le permis d'aménager permet de sécuriser le groupe suffisamment pour savoir qu'il pourra construire sur la parcelle à des endroits déterminés sans pour autant se substituer à l'obtention des permis de construire qui sont plus précis dans la réalisation de l'acte de construction/rénovation.

Contraintes :

- Les financements bancaires de chaque foyer ne pouvant être mobilisés, il est nécessaire d'avoir des membres avec des apports conséquents pouvant avancer les frais. Une autre possibilité étant de faire appel à une banque pour lever un prêt collectif porté par la société. Selon la forme juridique envisagé, celui-ci sera remboursé par des appels de fonds vers chaque foyer dès qu'ils auront obtenu leur financement ou par un autre prêt collectif porteur cette fois-ci de l'ensemble de l'opération immobilière
- Des surprises peuvent apparaître lors des demandes de permis de construire mais le plus gros des risques est normalement cadrés (constructibilité et positionnement des bâtiments)
- En cas de division foncière ultérieure si envisagé par le groupe (transformation vers une ASL / copro par exemple), la substitution des acquéreurs provoque une mutation supplémentaire et donc potentiellement des frais

Avantages :

- L'acquisition du lieu est plus rapide tout en sécurisant quand même le groupe sur la possibilité de construire ensuite
- Il n'est pas nécessaire que tous les membres du groupe soient en capacité d'obtenir *rapidement* les permis de construire associé à leur future habitation
- Scénario 2 : le groupe signe un compromis de vente avec une durée suffisamment longue (par exemple 16 mois, pouvant être allongé) pour obtenir son permis d'aménager + ses permis de construire + ses financements individuels. Ainsi chaque foyer est en capacité de répondre à l'appel de fond de la société pour acheter le

terrain.

Contraintes :

- si le terrain est vendu par un particulier, il est probable que celui-ci ne souhaite pas s'engager sur un compromis de vente plus long que ce qui se fait en moyenne
- s'il s'agit de construire des maisons individuelles, chaque foyer doit obtenir son permis de construire dans les délais courts du compromis de vente ce qui force chaque foyer à se mobiliser rapidement sans quoi la vente ne pourra pas avoir lieu

Avantages :

- les foyers ayant obtenus leurs prêts bancaires, ils sont en capacités de répondre à l'appel de fond permettant l'achat du lieu

Quelques mots de conclusion...

Les frais avancés lors de cette phase d'achat, notamment pendant la phase du compromis de vente, requiert que les futurs habitants aient des fonds propres suffisamment importants pour réaliser ces avances. De ce fait, certains groupes ont des difficultés à pouvoir avancer ces fonds, alors même qu'ils sont en capacité de financer leur logement via des prêts bancaires par exemple. Nos mouvements associatifs sont à la recherche de solutions pour aider ces groupes en trouvant des outils de prêts solidaires qui leur permettrait de ne pas avoir de frais trop important à avancer en amont de l'achat. Parmi les pistes évoquées : l'appui d'une mairie volontaire, le soutien financier de la coopérative Oasis ou encore l'appel au soutien d'une CIGALE (porté par des citoyens ou par des groupes d'habitats participatifs du territoire souhaitant aider à l'émergence d'autres projets).

Un dernier conseil, si vous le pouvez, n'hésitez pas à lire le "Guide juridique pour habitats alternatifs" de Joris Danthon qui comprend de nombreux détails complémentaires sur le compromis de vente et l'acte authentique de vente, entre d'autres sujets tout aussi intéressants pour donner plus de chance de succès à votre projet !

Merci aux groupes et aux accompagnateurs qui ont répondu à nos questions et qui permettent à cette fiche d'exister.

Fiche rédigée par :

