

LA RECHERCHE DU FONCIER



Visite de terrain, Mascobado

Pour qui, pourquoi ?



- Formation généraliste sur la gestion globale d'un projet d'habitat participatif
- A l'attention des citoyens ou groupes démarrant leurs réflexions ou démarches d'habitat participatif
- Dans le cadre d'une mallette pédagogique sur l'habitat participatif élaborée par les plateformes départementales et Regain (centre de ressources Habitat Participatif PACA et accompagnateur de projets)
- Animation dans le cadre des plateformes départementales PACA (associations citoyennes de promotion de l'habitat participatif)



Ce que nous allons voir

1. Les difficultés pour accéder au foncier
2. Le marché du foncier
3. Préparer sa recherche
4. Chercher du foncier sur le marché privé
5. Chercher du foncier auprès des collectivités



Objectifs de la formation

Pendant cette session nous aborderons les différents aspects qu'un groupe doit dominer avant d'acquérir un terrain :

- Anticiper les difficultés liées à la recherche de foncier
- Comprendre le marché immobilier
- Acquérir quelques notions de base préalables à la recherche de foncier
- Comprendre les caractéristiques des marchés privé et public et acquérir des outils pour les démarcher efficacement.

1. Les Freins



Préambule :
échange autour des expériences de
recherche de foncier des participants,
réussites et difficultés rencontrées (5')



1. Les Freins

Les principales difficultés sont liées à :

1. Un groupe insuffisamment préparé

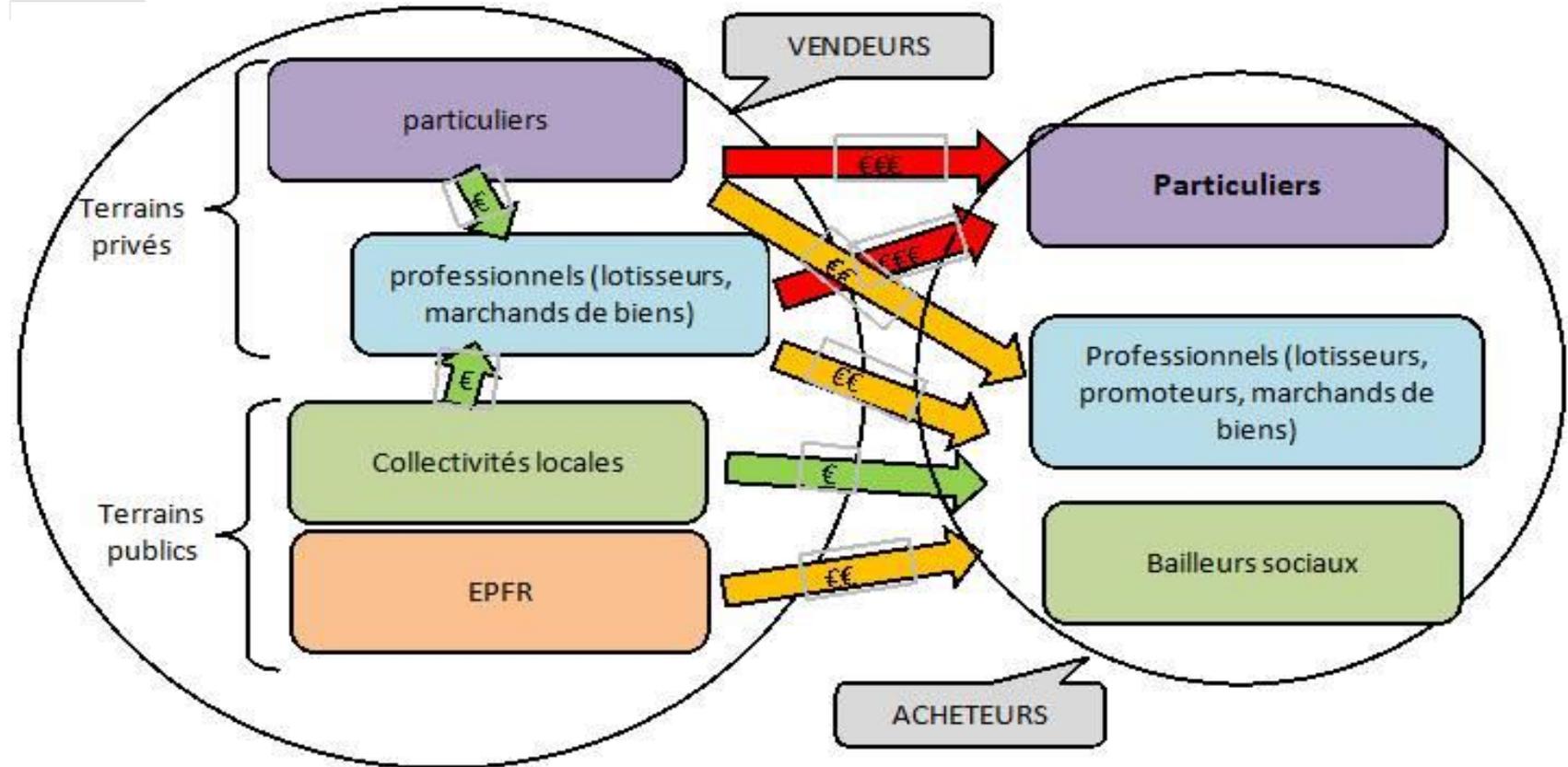
- ne sait pas **ce qu'il cherche** (charte, finalisation du projet)
- ne sait pas **comment acheter** (juridique)
- ne sais pas **quel est son budget** (financier)

2. La difficulté à trouver des terrains adaptés

- manque de disponibilité ou de transparence de l'information (le groupe ne sait pas où chercher)
- coût excessif des terrains
- règles d'urbanismes (pas compatible avec le projet archi)
- opposition des voisins

Nous allons voir comment lever ces freins à la recherche de foncier

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. Préparer sa recherche

a. Définir ses objectifs

Individuellement

- par écrit : questionnaire + texte narratif

Collectivement

- Quel projet collectif ? Un préalable : la charte
- 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
 - éventuellement type de vendeur (public / privé)



3. Préparer sa recherche

b. Définir son montage juridique

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

Les quatre grands cas de figure :

- En copropriété (terrain à découper par le vendeur, lotissement)
- 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 !



3. Préparer sa recherche

c. Définir son budget

1. Préparer un budget d'opération (intégrant les espaces communs et le coût du terrain, dont le prix peut varier de 1 à 10...)
2. Définir votre capacité de financement pour le projet (apports, emprunts...)

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



3. Préparer sa recherche

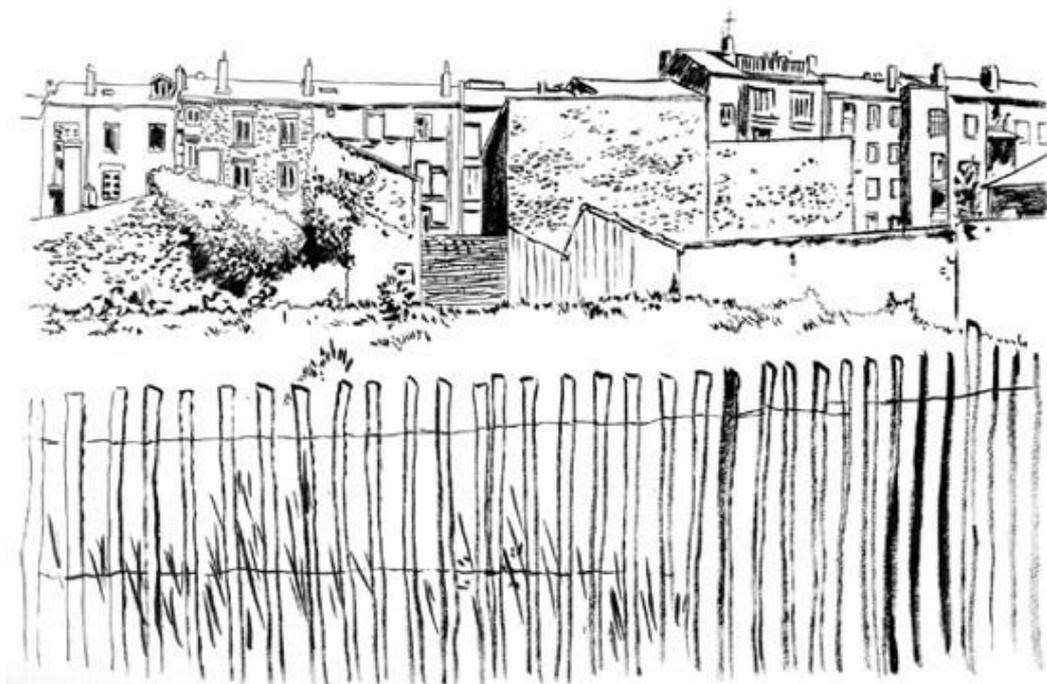
d. Comprendre les règles de base de l'urbanisme

L'aménagement du territoire est encadré, planifié et réglementé par les collectivités locales. Pour organiser sa recherche de foncier, une compréhension du Plan Local d'Urbanisme (PLU), le principal document d'urbanisme, s'impose :

- Le **PLU** (ex-POS) : projet stratégique et réglementation à l'échelle communale.
- Les **CAUE** peuvent dispenser de l'information au public sur les règles d'urbanisme.

3. Préparer sa recherche

*Vous voilà prêt à
rechercher votre
foncier,
sur le marché
privé et public !*





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** (sur des fonciers qui peuvent intéresser des promoteurs) : donc être au clair sur le projet et son montage
- Anticiper les clauses suspensives et négocier des délais suffisants



4. Sur le marché privé

Trois pistes pour payer (un peu) moins cher :

- Acheter un immeuble dégradé pour bénéficier de subventions (ANAH)
- Densifier la construction sur un terrain (suivant le COS)
- Démarcher directement les propriétaires de biens qui vous intéressent (via cadastre)



5. Auprès des collectivités

L'enjeu est de pouvoir acquérir un terrain :

- de taille suffisante,
- au prix promoteur ou social,
- 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...



5. 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 grands discours sur l'habitat participatif
- être prêt à adapter son projet selon les opportunités du territoire



5. 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...)
- Une autre voie en plein développement : confier la maîtrise d'ouvrage à un **baillieur social** et intégrer une opération plus vaste pour faire baisser les coûts

Conclusion



Visite de terrain, Mascobado

Pour une stratégie globale

- La stratégie de recherche du foncier est indissociable de l'économie et de la stratégie globale du projet.
- Nécessité que le groupe soit suffisamment avancé pour être efficace dans sa recherche.
- Implique une vision globale et systémique du projet et de son environnement.



Pour aller plus loin

Les modules de formation : « la mallette pédagogique »

- L'habitat participatif (présentation générale)
- Vision globale d'un projet d'habitat participatif
- Démarrer un groupe
 - Dynamique de groupe
 - Identité et organisation du groupe
- Les montages juridiques et financiers
 - Les différents montages juridiques et financiers
 - Zoom sur le montage avec un bailleur social
- La recherche de foncier
- Préparer son programme architectural

Agenda et contacts

Retrouvez sur www.habitatparticipatif-paca.org :

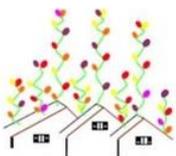
- la page web de votre plateforme départementale avec contacts et agenda
- adhérez, recevez la newsletter départementale et régionale
- petites annonces, outil de mise en lien, fiches résumé des formations...

Association

ECOhabitons 04

04> Ecohabitons 04

ecohabitons04@gmail.com



05> Graines de Toits 05

grainesdetoits@gmail.com



06> Ecohabitons 06

contact@ecohabitons06.fr



13> Habitons Groupés 13

contact@hg13.fr



83> Ecohabitons 83

maltae2@gmail.com

H. P. 83 Est Varois

info@habitatparticipatif-var.net



84> Ecohabiter 84

ecohabitervacluse@gmail.com



MERCI POUR VOTRE ATTENTION

