Image not found or type unknown

Proposition de prix offert par promoteur immobilier

Par **busso**, le **19/06/2016** à **13:38**

Bonjour,

Un promoteur immobilier est intèressé par ma résidence principale dans le but de la démolir et d'utiliser le terrain pour y faire un immeuble collectif.
On m'a dit, qu'en général, le juste prix d'achat du terrain doit représenter entre 12% et 18% du chiffre d'affaire (hors taxes) résultant de la vente des appartements neufs par le promoteur.
Selon les possibilités offertes par le PLU et en me basant sur le prix moyen au m2 de vente du neuf, j'évalue à environ 9 millions d'euros (HT) le chiffre d'affaire du promoteur sur une telle opération.
Ce qui conduit à en attendre une offre au minimum de 1 080 000 euros pour ma parcelle.
Or le promoteur m'a fait une offre préalable de 650 000 euros avec des tas de conditions suspensives à la signature définitive de l'acte et toutes à son profit .

Suis-je victime d'une escroquerie si j'accepte ?

Par **morobar**, le **19/06/2016** à **16:45**

Bonjour, Non,
La valeur du terrain est celle que le promoteur est prêt à payer, ou celle que vous acceptez et aux conditions que vous acceptez.
Il est difficile d'établir une valeur statistique comme vous le faites, et en tout cas ce calcul n'a rien de règlementaire et donc obligatoire.

Si le terrain est revendu dans les 2 ans avec gain supérieur à 7/12 eme de sa valeur d'achat, vous pourrez intenter une action en rescision pour lésion.

Par **ygrante**, le **19/06/2016** à **17:18**

BONJOUR marque de politesse [smile4]
[citation]On m'a dit, qu'en général, le juste prix d'achat du terrain doit représenter entre 12% et 18% du chiffre d'affaire (hors taxes) résultant de la vente des appartements neufs par le promoteur. [/citation]

Oui ce sont les prix de marché couramment pratiqués pour des opérations immobilières. Dans les zones où les appartements se vendront rapidement le promoteur offre jusqu'à 20% de la valeur (HT) de l'immeuble pour acquérir le terrain necessaire. Sinon ça pourra descendre à 10% (mais jamais en dessous) si l'immeuble est situé dans une zone moins recherchée.

Avant de conclure la vente, il faut exiger du promoteur qu'il vous fournisse les plans du permis de construire du projet avec la surface habitable nette, le nombre d'appartements qu'il envisage de commercialiser et savoir si c'est du logement économique ou de grand standing. En principe, il doit vous les fournir car c'est à partir de cela que le prix de votre terrain sera calculé.

Par **talcoat**, le **20/06/2016** à **18:58**

Bonjour,
Un promoteur n'est nullement tenu de communiquer l'approche financière de son opération. Libre au vendeur de se livrer à un calcul de "compte à rebours" pour dégager un prix de terrain, mais il s'agit d'une transaction basée sur l'offre et la demande et ne pouvant pour le professionnel l'amener à dépasser le prix du marché.
Cordialement

Par **ygrante**, le **20/06/2016** à **19:12**

[citation]Un promoteur n'est nullement tenu de communiquer l'approche financière de son opération[/citation]

A partir du moment où il conditionne l'achat du terrain à l'obtention du permis de construire, il est tenu de justifier le prix d'achat, en communiquant tous les détails du permis de construire de l'immeuble collectif envisagé sur le terrain qu'il convoite et doit réviser le prix d'achat du terrain à la hausse si le permis est modifié ultérieurement pour accroitre le nombre d'appartements.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Par **Lag0**, le **20/06/2016** à **19:47**

Bonjour ygrante,
Peut-être pourriez-vous citer des textes en appui de vos affirmations ? Vous dites "il est tenu", mais par quoi ?

Par **ygrante**, le **20/06/2016** à **20:20**

il est tenu par la négociation sinon le prix proposé ne veut rien dire et le vendeur ne saura pas si c'est le juste prix.
Le fisc d'ailleurs sera très vigilant sur le prix déclaré chez le notaire
j'entends par là qu'il ne peut pas "cacher" au vendeur le projet.

Par **morobar**, le **21/06/2016** à **09:00**

Tenu par la négociation n'est pas une référence règlementaire.
Je ne vois pas ce que le fisc vient faire là-dedans, il ne rectifie pas le prix convenu entre vendeur et acheteur, mais l'assiette des droits de mutation.
Ce quoi ne donne pas un centime de plus au vendeur.

Par **ygrante**, le **21/06/2016** à **09:31**

@busso.

Voicui les conseils que je peux vous donner.
Ce type de vente est différent d'une vente entre particuliers car le promoteur va vous faire signer une PUV (promesse unilatérale de vente) qui le met en position de force car il ne l'engage pas forcément à aller jusqu'à l'achat .....mais elle vous engage, vous, à lui vendre en priorité.
les indemnités d'immobilisation qu'il s'engage à vous verser si l'achat de votre terrain ne l'intèresse plus.... ne sont souvent pas versées car il va invoquer une cause indépendante de sa volonté.
Il est donc indispensable de connaitre la valeur (HT) de l'immeuble neuf terminé qu'il va commercialiser ,pour savoir si le prix d'achat proposé pour le terrain est le **juste prix**; qui doit être dans une fourchette de 10 à 20 % de celle-ci selon le quartier où vous vous trouvez.
Il vous faut donc connaitre le prix moyen de marché au m2 du neuf, et tenir compte des surfaces de logements sociaux que le promoteur sera obligé d'inclure (30%) et dont le prix de vente aux bailleurs sociaux est 40% en dessous du prix du marché.
Ensuite, il faut exiger une clause de révision à la hausse du prix, si entre-temps et à votre insu, le promoteur obtient un nouveau permis de construire pour davantage de logements.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Par **morobar**, le **21/06/2016** à **09:51**

Hello @Ygrante,
Vos conseils paraissent fondés et certainement excellents.
Mais sur un site juridique vous ne pouvez pas les présenter comme des références règlementaires.

Par **talcoat**, le **21/06/2016** à **10:39**

L'argumentation est farfelue et s'apparente plus à des propos du café du commerce, sans fondement juridique.
La méthode du compte à rebours étant par ailleurs un principe d'expertise réservé aux professionnels.

Par **ygrante**, le **21/06/2016** à **11:27**

http://xxxxxx/

Bonjour,
Balancer un lien comme cela vers un site commercial s'apparente à de la publicité, chose non admise sur ce forum.
Merci d'en tenir compte...

Par **Florentp**, le **23/06/2016** à **08:53**

Bonjour Busso. Bien que je ne sois pas experte dans le domaine, je ne pense pas que ce soit une escroquerie. Comme l'a dit Morobar, la valeur du terrain dépend du promoteur et toi. Il n'y a pas de calcul obligatoire pour cela, il me semble. Donc, c'est à toi de négocier le prix, si celui qu'il t'a proposé ne te convient pas ! :)

Par **BHG**, le **19/03/2017** à **23:02**

Peut on baser son prix de vente sur la valeur locative de la Maison?

Par exemple si ma maison se loue 1000€ est ce que je peux envisager de demander le montant que me rapporterait cette somme sur un placement sécurisé (livret A)

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Bonjour,
Sur ce forum, les formules de politesse telles que "bonjour" et "merci" sont appréciées !
Merci pour votre attention...

Par **morobar**, le **20/03/2017** à **07:56**

Bonjour,
Le loyer représente un pourcentage de la valeur absolue du bien.
Mais malheureusement variable selon l'attractivité de la région.
On établit un loyer annuel à raison de 3 à 7 % (rendement de l'immobilier) du bien.
Mais c'est un calcul médian, avec un écarts-type important selon la taille du bien, un studio ou un F18

Par **Piwiden**, le **29/03/2017** à **22:26**

Bonjour,

J'ai une question tout à fait dans le sujet, un promoteur a fait une proposition à mes voisins et moi-même, j'ai négocié jusqu'à avoir un prix qui me semblait correct.

On a tous contre-signé la proposition de vente du promoteur, mais personne n'a signé aucun compromis chez le notaire.
Un des voisin n'a pas négocié et accepté directement, il est maintenant approché par un second promoteur qui lui aurait apparemment proposé plus.

Peut-il revenir sur sa décision vis à vis du premier promoteur même s'il a signé un papier disant qu'il était d'accord avec sa proposition initiale ?

Par **Visiteur**, le **29/03/2017** à **23:01**

bonsoir,
Juridiquement, on considère que dès l’instant qu’il y a « accord sur la chose et sur le prix », la vente est formée.
Dès qu’on accepte une offre par écrit, on ne peut plus se désengager.
Pour cela, le compromis de vente devra être conforme à l’offre d’achat immobilier.
C’est pourquoi la rédaction de cet acte juridique doit être précise sous peine de nullité.

Par **Piwiden**, le **29/03/2017** à **23:12**

Merci pour cette réponse.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Donc logiquement, même si le voisin a une proposition bien supérieure, le fait d'avoir signé l'engage quand même pas mal avec le premier promoteur, c'est un peu comme une promesse de vente classique, si on dit oui à un second acheteur, le premier peut se retourner contre nous si je comprends bien.

Par **Lag0**, le **30/03/2017** à **07:01**

Bonjour,
Comme il vous a été dit, le fait pour un propriétaire de contresigner une offre d'achat forme la vente.
Le propriétaire est alors engagé et ne peut plus se rétracter.

Par **Carlok**, le **31/08/2018** à **16:03**

Bonjour,
Vous vendez uniquement si vous le décidez et au prix que vous souhaitez.
Le promoteur peut aussi être victime tout comme l'acheteur des fausses déclarations du vendeur et/ou d'un prix de vente hors marché.
Les risques aléatoires de l'opération ne sont pas absorbés ni garantis par le vendeur donc les calculs bisous des vendeurs ne servent à rien.
Au delà du prix de vente du terrain, le promoteur préférera faire une offre d'achat à un vendeur qui vend plutôt qu'à un vendeur qui lorgne.
Les vendeurs qui lorgnent sont nombreux à regarder les opportunités qui passent ...
Amicalement les vendeurs lorgneurs...

Par **jubier**, le **02/09/2018** à **14:26**

bonjour,

[citation]Vous vendez uniquement si vous le décidez et au prix que vous souhaitez. [/citation]

Le vendeur, une fois qu'il a fait estimer son bien par des agences immobilières, aura une idée du prix de vente de base de ce bien, pour une vente de [s]particulier à particulier[/s].
Mais, il ne doit, en aucun cas, proposer au promoteur de lui vendre, à ce prix là.
En effet, la signature d'une promesse de vente de particulier à particulier **engage l'acheteur**.
En revanche, le promoteur ne signe jamais ce type de promesse de vente, mais demande toujours de signer une promesse **unilatérale** de vente, qui ne l'engage en rien, tant qu'il n'a pas obtenu une multitude de garanties.
La principale étant qu'il obtienne un permis de construire pour l'immeuble qu'il envisage et qu'aucun voisin ou association ne contestent ce PC.
Ensuite, il procédera à l'examen du sous-sol par des forages et si cet examen ne lui convient pas, il n'achètera pas.
Enfin, il arrive souvent que le promoteur conditionne son achat, au succès de la réservation

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

ferme des futurs logements qu'il commercialisera.

Le vendeur est donc tributaire de beaucoup d'incertitudes et de ce fait, il faut qu'il exige un prix de vente supérieur d'au moins 40 % à l'estimation de son bien, par divers agents immobiliers.

[citation]Dès qu’on accepte une offre par écrit, on ne peut plus se désengager[/citation]
Avec une P.U.V (promesse unilatérale de vente) le vendeur ne peut pas se désengager, mais le promoteur oui.

Par **Carlok**, le **02/09/2018** à **16:14**

Bonjour,

Les modes de cession sont à l'appréciation des parties tout comme le prix...

Amicalement,

Par **jubier**, le **02/09/2018** à **16:24**

re-bjr,
[citation]Les modes de cession sont à l'appréciation des parties[/citation]
Non, aucun promoteur n'improvise au sujet des conditions d'acquisition.
Ils font tous strictement la même chose, en utilisant un modèle, mis en pratique par leur corporation.

[citation] tout comme le prix.[/citation]

Il existe une différence fondamentale entre la fixation d'un prix de vente pour une vente à un particulier ou à un promoteur.

Lors d'une vente à un particulier, le vendeur fixe son prix de vente (dans une annonce ou par l'intermédiaire d'une agence immobilière). Ensuite, il peut y avoir, bien entendu, une négociation.

Pour la vente à un promoteur, le vendeur ne peut pratiquement pas fixer un prix car les promoteurs ont horreur de ça et le font savoir poliment.
Ils agissent comme demandeurs et formulent une proposition; puis attendent une réponse affirmative ou négative, du propriétaire qu'ils sollicitent.

Ce n'est plus le vendeur qui recherche des acheteurs, en fixant un prix; mais c'est l'acheteur (le promoteur) qui sollicite un éventuel vendeur, en lui proposant un prix d'acquisition, généralement peu négociable.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Par **Carlok**, le **02/09/2018** à **16:33**

Merci pour cet éclairage.

Par **Raymond2**, le **03/11/2019** à **10:17**

Bonjour, j'ai une question a laquel j'aimerai des réponses s'il vous plaît.

Le puv peut il être révoquer ? Si oui quel est le délai ? J'ai notion de 10 jours de droit de rétractation , est ce exact ? Merci

Par **valparaiso**, le **03/11/2019** à **17:07**

[quote]
Le puv peut il être révoquer ? Si oui quel est le délai ?

[/quote]
Bonjour,

Une promesse unilatérale de vente peut être annulée pendant 10 jours après signature. (droit de retractation).

Par **Raymond2**, le **03/11/2019** à **17:13**

Merci pour votre réponse je n'ai malheuresement rien trouver au sujet de cela , c'est a dire texte de lois ou quoi que ce soit , c'est une PUV avec un promotteur , cela ne change pas ?

Par **valparaiso**, le **03/11/2019** à **17:26**

Mea culpa..... car ce droit de retractation de 10 jours n'est réservée que pour le promoteur qui achète.

Le vendeur n'a droit à aucune retractation dès qu'il signe la promesse de vente.

[quote]
En signant la promesse de vente, l'acheteur s'est en principe engagé à acheter la maison ou l'appartement. Toutefois, la loi (article L271-1 du Code de de la construction et de l'habitation)

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

lui permet de bénéficier d'un délai pour revenir sur son engagement. Depuis la loi Macron, ce délai est de 10 jours (contre 7 jours auparavant). Il débute à partir du lendemain de la première présentation de la lettre notifiant l'acte à l'acheteur (soit par lettre recommandée, soit par remise en mains propres). Si le dernier jour du délai tombe un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé, le délai est prolongé jusqu'au premier jour ouvrable qui suit

[/quote]

Par **Raymond2**, le **03/11/2019** à **17:37**

Merci beaucoup pour votre precieuse aide , Je ne sais pas comment faire avec mon epouse , celle ci m'en veut enormenent sur le fait d'avoir signer seul ..car des conditions qui pose sur le contrat ne lui conviennent pas, sachant que elle est moi ne portont pas le meme nom , mais sommes marié , puis je les appelez et leurs dire que mon epouse n'a pas signer ?
et elle souhaite changer quelque ligne.
Normalement un contrat ce signe a deux non ?
Recemment j'ai eu rdv avec une avocate pour une vente qui elle ma renvoyer chez moi car je devais revenir avec mon epouse pour la signature et signer devant l'avocate .

Par **morobar**, le **04/11/2019** à **08:01**

Bonjour,n

C'est quoi le PUV autrement qu'en langage SMS.

ETes-vous vendeur ou acheteur ?

Par **Raymond2**, le **04/11/2019** à **08:53**

Bonjour ,

PUV c'est une abréviation , Promesse Unilatéral de Vente ,
je suis le vendeur

merci

Par **morobar**, le **04/11/2019** à **08:57**

Le vendeur ne bénéficie jamais d'un quelconque droit de rétractation.

[quote]

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

mais sommes marié , puis je les appelez et leurs dire que mon epouse n'a pas signer ?

[/quote]
C'est à votre épouse de se manifester, nul ne peut se prévaloir de sa ,propre turpitude.

Par **Raymond2**, le **04/11/2019** à **09:15**

Oui ma femme compte bien se faire entendre , mais je ne sais pas si c'est peine perdu ..

Par **nihilscio**, le **04/11/2019** à **10:26**

Bonjour,

La promesse unilatérale de vente ne peut être révoquée. Mais il faudrait savoir si elle est valide ou susceptible d'annulation.

Si la maison appartient en indivision à votre épouse et vous, son consentement à la vente est indispensable et tant qu'il n'y a qu'une signature sur l'acte, celui-ci reste sans effet.

Si elle vous appartient en totalité, comme elle est la résidence familiale, vous devez recueillir l'accord de votre épouse pour la vendre. Si vous omettez de la consulter, elle dispose d'une action en annulation pendant un an à compter de la date à laquelle elle a eu connaissance de l'acte, vente ou promesse de vente.

Par **Raymond2**, le **04/11/2019** à **10:30**

Merci beaucoup de votre disponibilité et de votre réponse.
Je vous souhaite une bonne journée.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés