



# PROPRIÉTAIRE IMMOBILIER :

---

Les questions à se poser  
avant de vendre son bien

Vous êtes propriétaire et souhaitez vendre votre bien à un particulier ou un promoteur immobilier. Vous avez été contacté par des professionnels de l'immobilier mais ne souhaitez pas vendre à court terme. Retrouvez dans ce document les informations clés à connaître, les questions à vous poser et les organismes que vous pouvez consulter pour vous aider dans vos démarches.

## PREMIER RÉFLEXE : SE RENSEIGNER

### Vendre un bien est une démarche personnelle

Vous êtes sollicité par un professionnel de l'immobilier qui a un projet de construction sur votre parcelle ? Il est important de vous renseigner pour vous forger votre propre opinion.

✓ **Le service urbanisme de la Ville** est à votre disposition, sur rendez-vous, pour vous éclairer sur les réelles possibilités de réaliser une opération sur votre terrain.

✓ Échangez avec **vos voisins immédiats** qui ont peut-être été également sollicités. Échangez sur les propos tenus.

✓ Entrez en contact avec **les associations de quartier** et partagez vos informations.

## ÉVALUER SON BIEN

La valeur d'un bien peut être différente lorsqu'on le vend à un particulier en l'état ou à un promoteur. Selon le contexte, la cession peut être plus avantageuse avec un particulier.

**Le prix immédiat** : c'est le montant auquel vous pouvez vendre votre bien ou terrain à un particulier. Il correspond au prix du marché.

**Le prix de cession en lien avec un potentiel constructible** : c'est le montant auquel vous pouvez vendre votre bien ou terrain à un promoteur immobilier. Il dépend du Plan local d'urbanisme, de la surface de plancher constructible et des contraintes techniques et réglementaires de la construction. Ce prix intègre les démolitions.

## COMMENT ÉVALUER LE PRIX DE VOTRE BIEN ?

Avant de vendre à un promoteur, il est important de **comprendre** l'évaluation du prix proposé. Un terrain présentant un potentiel constructible important peut permettre une valorisation adaptée. Pour évaluer votre bien, vous pouvez contacter plusieurs promoteurs et **comparer** leurs propositions, en veillant à demander le détail du prix. (Attention, cette sollicitation peut aboutir à une surenchère déraisonnable du foncier.)

Cela va vous permettre de vérifier le montant du m<sup>2</sup> dans votre zone géographique. Dans le cas de la vente de votre maison, le promoteur peut être amené à détruire celle-ci pour reconstruire. Le prix de la démolition est alors répercuté sur le prix de vente de votre parcelle.

**Les contraintes liées à la construction** ne seront connues qu'à l'issue des études et instructions réglementaires. Le coût de mise en œuvre du projet peut faire varier à la baisse le prix de cession de votre bien immobilier, en cas de surcoût du projet.



## CONNAÎTRE LES DÉLAIS

Vendre un bien à un professionnel qui a l'intention de réaliser une opération immobilière impose souvent des délais plus longs qu'une vente à un particulier.

Il peut s'écouler environ **18 mois** entre la signature de la promesse de vente et celle de l'acte authentique de vente, ces délais pouvant aller jusqu'à **24 mois**. Ce temps important est lié à l'élaboration du projet et des études techniques, à l'obtention du permis de construire (la durée légale d'une instruction est **de 3 à 5 mois**) et éventuellement de la commercialisation du projet (c'est-à-dire la vente de certains appartements du projets).

À noter que les riverains disposent d'un délai de deux mois à compter de la date d'affichage du permis de construire pour déposer un recours contre le projet de construction.

### LES ÉTAPES DU PROMOTEUR

- Prise de contact avec les propriétaires
- Évaluation du potentiel constructible du terrain
- Signature de la promesse de vente chez le notaire avec le propriétaire
- Études techniques
- Demande du permis de construire à la Mairie
- Commercialisation
- Signature de l'acte de vente chez le notaire avec le propriétaire



## LE PLAN LOCAL D'URBANISME

Vision politique du territoire, le Plan local d'urbanisme métropolitain (PLUM) est construit par les élu.e.s en concertation avec les acteurs du territoire. Il précise le zonage et les prescriptions réglementaires qui s'appliquent à votre parcelle. Il est consultable sur [www.metropole.nantes.fr/plum](http://www.metropole.nantes.fr/plum).

Pour plus d'informations, vous pouvez également vous rapprocher de la Direction de l'aménagement, des services techniques et de la transition écologique de la Ville d'Orvault.

## UNE PROMESSE DE VENTE ENGAGE

Une promesse de vente est un engagement. Elle doit être rédigée par des professionnels. Demandez plusieurs avis contradictoires avant de vous engager.



# S'INFORMER

## RÈGLEMENTATION D'URBANISME

### DIRECTION DE L'AMÉNAGEMENT, DES SERVICES TECHNIQUES ET DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE DE LA VILLE D'ORVAULT

Accueil téléphonique du lundi au vendredi de  
8h30 à 12h30, et sur rendez-vous de 9h à 12h.

#### Centre Technique Municipal

7 rue du Croisy

44700 Orvault

Tél. 02 51 78 33 43

Courriel : [accueil-dastte@mairie-orvault.fr](mailto:accueil-dastte@mairie-orvault.fr)

### NANTES MÉTROPOLE PLAN LOCAL D'URBANISME MÉTROPOLITAIN (PLUM)

Ce document fixe les règles d'urbanisme  
pour les 24 communes de l'agglomération  
nantaise. Il définit les droits à construire  
de chaque parcelle, tout en préservant  
l'environnement et la qualité du cadre de vie.

[www.metropole.nantes.fr/plum](http://www.metropole.nantes.fr/plum)

## INFORMATIONS / DROITS

### ADIL (AGENCE DÉPARTEMENTALE D'INFORMATION SUR LE LOGEMENT)

Conseil juridique, financier et fiscal.

Ouvert du lundi au vendredi (sauf le mardi  
matin) de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

#### Espace Habitat Social - Maison de l'Habitant

12 rue du Président Herriot

44000 Nantes

Tél : 02 40 89 30 15 - [www.adil44.fr](http://www.adil44.fr)

### OFFICE NOTARIAL

Consultez votre notaire habituel ou la liste des  
notaires de Loire Atlantique :

[www.chambre-loire-atlantique.notaires.fr](http://www.chambre-loire-atlantique.notaires.fr)

## EN LIGNE

### SERVICE-PUBLIC.FR

Dans la rubrique logement, vous trouverez les  
informations légales et administratives sur la  
vente de biens immobiliers et ses différentes  
étapes.

### APP.DVF.ETALAB.GOUV.FR

Le site [app.dvf.etalab.gouv.fr](http://app.dvf.etalab.gouv.fr) (DVF signifiant  
Demande de Valeur Foncière) a été développé  
par la Direction générale des Finances  
publiques. Une carte interactive et un menu  
permettent de sélectionner plusieurs critères  
pour connaître les prix de cession des biens  
immobiliers constatés les années antérieures.

### NOTAVIZ.NOTAIRES.FR

Le portail en ligne des Notaires de France  
référence les notaires près de chez vous, indique  
le prix au m<sup>2</sup> des maisons, appartements et  
terrains par zone géographique et vous propose  
des conseils pour prendre votre décision sur la  
vente de votre bien.

### QUECHOISIR.ORG

L'Union fédérale des Consommateurs publie  
régulièrement des enquêtes et des décryptages  
sur le secteur de l'immobilier.