



Vous êtes
propriétaire

d'un terrain réputé
constructible ?

Comment le vendre
au meilleur prix ?

CHARTRE PROPRIÉTAIRE

- Confiance.
- Respect des engagements.
- Clarté et équité.
- Au meilleur prix.

Une **MÉTHODE GAGNANTE** pour **VENDEURS** et **ACHETEURS** :

le **“CRÉDIT-CONFIANCE”**

Dans un contexte économique fragilisé, où les banques font preuve de frilosité, les propriétaires de terrains ont besoin d'être rassurés : le professionnel de l'immobilier, agréé par leurs soins, sera-t'il en mesure de les payer, une fois la promesse de vente à échéance ?

Face à ce questionnement légitime, **PRÉSENCE** a décidé de mettre en œuvre une méthode de travail portant le nom « d'Aménagement Foncier Concerté » (A.F.C.).

Cette méthode est dite « concertée » parce que tous les partenaires et les propriétaires acceptent la règle du jeu consistant à donner les moyens à **PRÉSENCE** d'autofinancer ses opérations d'aménagement foncier et de lotissement.

Comment cela fonctionne ?

Tout simplement en obtenant du propriétaire un « crédit-confiance de 48h » qui permet à **PRÉSENCE** de passer un acte d'acquisition de la totalité du terrain dans la matinée et de le revendre lot par lot dans la même journée.

Ce principe permet au propriétaire de repartir avec son argent le soir même, ou tout au plus quelques jours après, selon l'importance de l'opération.

Bien évidemment, le propriétaire conserve une garantie hypothécaire jusqu'à la totalité de son paiement, de telle sorte qu'il ne court aucun risque durant la passation des actes notariés.

Mais quel est l'intérêt du propriétaire d'accorder ce « crédit-confiance » au professionnel lotisseur ?

Grâce à cette méthode d'autofinancement, **PRÉSENCE** n'a plus l'obligation de réaliser une marge bénéficiaire importante, généralement indispensable pour financer l'opération auprès d'un organisme bancaire.

Cela permet à **PRÉSENCE** de baisser sa marge bénéficiaire, des 30% -nécessaires en cas de financement bancaire-, à une marge située entre 15 et 18%, au bénéfice du vendeur et de l'acquéreur. En effet, cette économie lui permet d'offrir le « meilleur prix » au propriétaire, tout en conservant des prix de vente abordables auprès des acquéreurs.

Car au final, ce sont eux qui financent l'opération, il est donc juste, au même titre que les propriétaires, qu'ils bénéficient de la méthode A.F.C. en acquérant des terrains viabilisés au « juste prix ».

Dans ces conditions, les partenaires professionnels de **PRÉSENCE** sont également assurés de voir leur travail rémunéré correctement.

En conséquence, propriétaires, partenaires, acquéreurs et, bien évidemment **PRÉSENCE**, sont tous gagnants. C'est ainsi que nous avons traversé la crise de septembre 2008, tout en produisant des lots de terrain à bâtir au prix le plus abordable possible.

On nous objectera ceci :

« Mais si vous n'avez pas vendu vos lots, le propriétaire ne sera pas payé ! ».

Ce à quoi nous répondons :

« Tout professionnel doit avoir vendu la majorité de ses lots s'il veut financer son opération auprès d'une banque. Car aucune banque ne finance un programme non commercialisé. »

Dans les deux cas, il est donc nécessaire d'avoir vendu les lots ainsi créés. C'est pourquoi le secret de la réussite réside, en dernière instance, dans la pratique de prix très raisonnables, surtout en ces temps de crise.

EN CONCLUSION

Contrairement aux apparences et à nos préjugés habituels, un bon professionnel est avant toute chose un bon technicien maîtrisant parfaitement les règles de l'urbanisme et le droit notarial, pratiquant volontairement une politique équilibrée sans chercher son seul intérêt.

Jean-Charles CONTI
Direction générale



PRÉSENCE applique les **8 points clés** de la méthode d'Aménagement Foncier Concerté dite « **A.F.C.** ».



1

Signature d'un avant-contrat de vente entre le propriétaire et PRÉSENCE autorisant son paiement le même jour que les actes acquéreurs.

Cet avant-contrat est une vente ferme sous conditions suspensives d'un permis de construire R. 431-24, permettant de confirmer la faisabilité administrative, technique et financière de l'opération. De plus, l'autorisation de payer le prix revenant au vendeur en même temps que les actes acquéreurs chez le notaire **permet d'offrir le meilleur prix au propriétaire tout en proposant des lots au juste prix du marché.**



1 MOIS

Plan de géomètre.

Réalisation par notre géomètre-expert d'un plan altimétrique et péri-métrique, indispensable à l'élaboration d'un projet de découpage et des accès aux futurs lots.

2



4 MOIS CONCOMITANT

Commercialisation

Mise en vente des terrains à bâtir après maîtrise du découpage des lots.

3



3 MOIS

Permis de construire acquéreurs.

Elaboration du projet acquéreur en collaboration avec les intervenants à la construction.

4

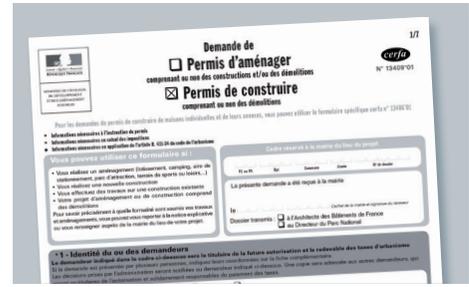


4 MOIS

Dépôt du permis valant division.

Etude du permis de construire après diverses consultations.

5



8 MOIS

Obtention du permis valant division.

Ce permis de construire est obtenu avec la pièce 32, c'est-à-dire le « Plan de division » selon le nouvel article R.431-24 du Code de l'urbanisme.

6



11 MOIS

Purges du recours des tiers et du retrait administratif.

Obtention et affichage dudit permis de construire, constaté par huissier, en vue d'être purgé de tout recours des tiers et du retrait administratif.

7



DÉLAI GLOBAL 12 MOIS

Actes authentiques d'acquisition et des reventes.

Passation des actes authentiques clients avec remise du prix de vente au propriétaire le jour même.

8



180, avenue des Pugets
06700 Saint-Laurent-du-Var



Tél.: 04 92 12 14 00 - Fax: 04 92 12 06 80
E-mail: contact@presence-terrain.com

www.presence-terrain.com