

1. Au début du projet

#Le Projet

## Comment chercher (et trouver) le terrain ou le bâtiment de vos rêves ?

Nombreux sont les projets où des groupes émergent avant qu'un lieu soit clairement identifié. La recherche d'un terrain ou d'un bien peut être parfois très longue, alors que l'on voudrait se projeter et se lancer dans la conception du projet. Le tout est de se lancer et de se mettre en action. Voici quelques astuces pour démarrer.

### Définir des critères collectifs et partagés

Définissez vos critères par foyer puis très vite mettez-les en commun car l'enjeu est bien de chercher un lieu qui permette de réaliser votre projet collectif à partir de critères partagés.



### 1. Projet de vie

La réalisation du projet nécessite-t-elle des contraintes particulières (en termes de superficie d'espaces, d'accueil d'une activité, de localisation dans ou en-dehors de la ville, etc.)

Vérifier que les envies des un.e.s et des autres sont accordées ou, au moins, compatibles. On n'oriente pas ses recherches de la même façon si l'on cherche à s'installer avec une activité d'artisanat ou de maraîchage ou si l'on souhaite rester relié à la ville.

### 2. Secteur géographique et services indispensables

Chaque membre a sûrement en tête des lieux qui les inspirent ou des attaches qui les amènent à se projeter sur un secteur précis. Parmi les critères que vous avez retenus, lesquels sont indispensables, utiles ou seraient un plus à moyen et long terme ?

## L'Autopromotion ou la rénovation ?

### Construction neuve

Si vous optez pour une construction neuve, l'emplacement du terrain, sa surface minimum, la qualité de son sol et de son environnement pourront être recherchés en particulier. C'est alors la zone du PLU et la capacité à construire qu'il faudra étudier. Les terrains à construire se font de plus en plus rares et la réalisation nécessite plus de temps (compter 4 à 5 ans minimum). L'intérêt est que vous aurez plus d'options pour réaliser un habitat à votre image.

### Rénovation collective

Dans le cas d'un projet d'achat-rénovation, d'autres critères sont à prendre en compte comme l'âge du bâtiment, son état, les surfaces disponibles, habitables et potentielles, mais également les protections patrimoniales éventuelles ou son environnement proche.

En rénovation on ne part pas de zéro, le bâti est certes à rénover mais les réseaux sont là. Il est parfois plus facile de se projeter et le temps entre les études et l'installation plus rapide. Pour autant il faudra parfois se résigner sur l'étendue des surfaces, les travaux de réhabilitation peuvent être complexes et parfois tout aussi coûteux.

Dans les deux cas, soyez attentif.ve.s aux règles d'urbanisme qui s'appliquent (*cf fiche faisabilité*). Il s'agit de confronter tous ces critères à votre budget, aux types de biens que vous trouvez, et donnez vous la latitude pour revoir vos critères prioritaires, en fonction de «l'urgence» de votre projet et de vos priorités.

## Organiser les recherches *l'union fait la force*

Rédigez une courte présentation de votre projet et de ce que vous recherchez. Répartissez-vous les tâches et périmètres géographiques en fonction des affinités. Donnez-vous des jalons pour progresser dans vos recherches, avec un temps pour appréhender la réalité du marché, et éventuellement une échéance pour revoir vos critères.

Où prospecter, comment trouver ? quelques idées :

- les plateformes grand public et spécialisées : (Habitat Participatif France pour des groupes à compléter, ou des voisins qui ont peut-être déjà un terrain)
- les agences immobilières
- les communes : elles pourront vous éclairer sur les projets d'aménagement en cours, les terrains et biens en voie de mutation à court ou moyen terme
- la prospection de terrain en direct : c'est l'occasion d'avoir un premier contact avec le voisinage et d'identifier qui pourraient muter
- les petites annonces dans les commerces et services de quartier
- le bouche-à-oreille

## Les visites (surtout dans le cas de la rénovation collective)

Avant la visite, listez en amont les points clés qui vous permettront de savoir si vous donnerez suite ou non (superficie, localisation,...). Si vous pensez avoir trouvé un bien prometteur pour votre projet, n'attendez pas que tout les membres soient disponibles pour prendre rendez-vous. Soyez réactifs et saisissez l'opportunité ! Cette visite doit vous permettre :

- de confirmer si les superficies correspondent bien à votre projet
- d'avoir un aperçu sur la situation du terrain, de l'état (et donc l'ampleur des travaux) et de l'organisation du bâtiment
- vous renseigner sur l'historique du terrain, les projets alentours, le voisinage, et les modalités de cession du vendeur

En général, **la première visite** d'un lieu prometteur s'effectue sans être au complet, pour pouvoir être réactif. Vous pourrez ensuite réaliser **une deuxième visite** avec l'ensemble du groupe et/ou avec un expert pour vérifier qu'il n'y ai pas de mauvaises surprises du point de vue du terrain ou de l'état du bâtiment. Il est également impératif de se renseigner sur les règles d'urbanismes qui s'appliquent à la parcelle (zonage du terrain, servitudes, risques d'inondation, contraintes liées à la construction ou à la réhabilitation).

### L'achat (enfin !)

Après la visite, la contre-visite (et peut-être d'autres visites supplémentaires), il est temps d'engager la phase d'achat en faisant une offre. Celle-ci vous mènera dans une phase de négociation jusqu'à la signature d'un compromis et la remise des clefs.



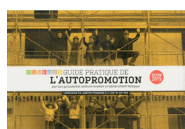
Dans l'idéal une structure est créée et acquiert la pleine propriété du bien. Dans la réalité c'est parfois plus difficile, il faudra peut-être chercher à élargir le groupe, entamer une phase de négociation, réaliser des études complémentaires, ou encore passer par une structure intermédiaire avant de consolider l'achat. Patience et persévérance, c'est le propre des groupes.



### L'essentiel à retenir

- Bien définir les critères de recherche est fondamental (zone géographique, prix, type de bien, ...).
- La recherche d'un lieu peut demander beaucoup de temps et d'énergie mais il n'y a pas meilleure façon pour se lancer.
- Les visites et contre-visites sont des moments essentiels pour déterminer la faisabilité initiale du projet dans un lieu et il est important de mobiliser toutes les compétences avant de s'engager plus loin.
- Le compromis et la signature de l'acte de vente constituent la concrétisation des recherches et le début du projet en tant que tel !

## Pour aller plus loin



### Guide pratique de l'autopromotion

co-écrit par Éco-Quartier Strasbourg & le CAUE du Bas-Rhin