

VENTE / ACHAT D'UN TERRAIN A BATIR :

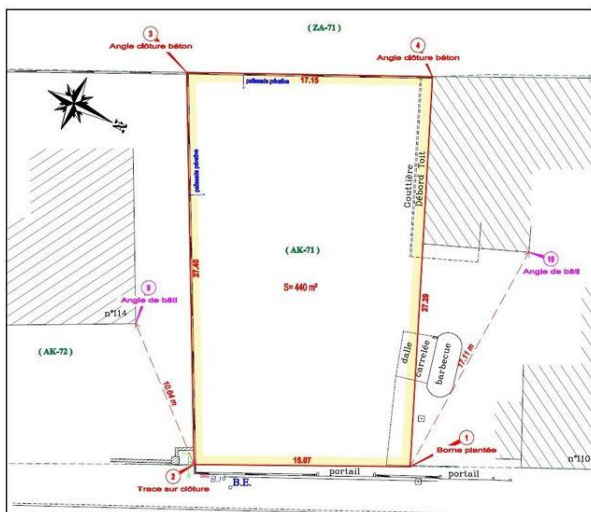
CE QU'IL FAUT SAVOIR !

1/ Vérifier la constructibilité du terrain :

- Quel est le **classement de la zone dans le règlement d'urbanisme** ?
- **Un certificat d'urbanisme opérationnel** a-t-il été posé en vue de vérifier la constructibilité et de connaître certaines contraintes qui pourraient exister sur le terrain ?
- Se fournir le **règlement d'urbanisme de la zone en vue de connaître les contraintes techniques et urbanistiques imposées ou interdites** par rapport à son projet (implantation sur le terrain, pente de toit et éléments d'architecture, accès, stationnement à prévoir, existence d'un coefficient d'emprise au sol, usage du bâti...Etc.)



2/ Les obligations du propriétaire vendeur :



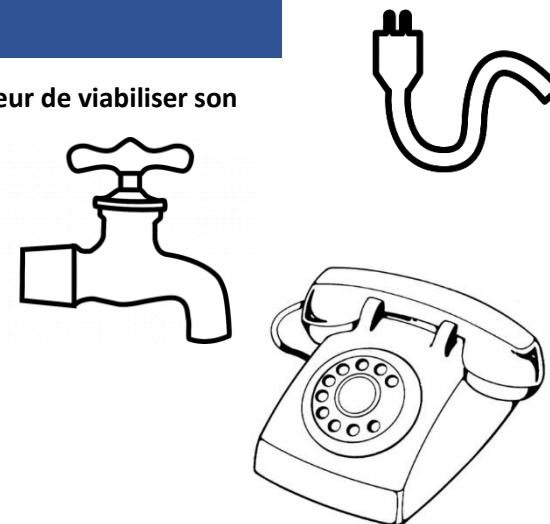
- **Fournir un terrain borné** : bornes de géomètre visibles, plan de bornage et procès-verbal de bornage.
- Si le terrain se situe en zone de **risque de retrait et gonflement des argiles, aéla moyen ou fort, obligation de fournir une étude de sol.**
- **Informé** : existence de servitude(s) ou servitude à prévoir, existence de remblai ou tout autre élément enterré, mitoyenneté de clôture ...Etc.

3/ La viabilisation :

Le terrain peut être vendu viabilisé ou non, cette information doit être claire et **il n'y a aucune obligation pour le vendeur de viabiliser son terrain pour le mettre en vente** (sauf projet lotissement).

Un terrain viabilisé est un terrain qui dispose :

- D'un accès ;
- Des branchements des réseaux sur le terrain : électricité, eau potable, télécom, éventuellement gaz de ville ;
- et s'il existe, un raccordement au réseau d'assainissement collectif et/ou des eaux pluviales.



Gestion de l'assainissement et des eaux pluviales :

Si l'assainissement collectif ne dessert pas le terrain, l'acquéreur devra prévoir, dans les coûts de construction, **le coût de la mise en place d'un système d'assainissement individuel autonome aux normes.**

De même pour la mise en place d'un **système de gestion des eaux pluviales** (par infiltration, rejet au ruisseau ...).

Ces deux systèmes doivent faire l'objet d'une étude de sol pour connaître la ou les solutions possibles.

Terrain non viabilisé :

L'acquisition d'un terrain non viabilisé nécessite de **prévoir le coût du raccordement auprès des différents organismes** (frais de raccordement technique et taxes de raccordement).

4/ Les coûts à connaître :

VENDEUR	ACQUEREUR
Avant mise en vente	
Géomètre (bornage du terrain)	
Etude de sol « zone de risque retrait et gonflement des argiles » (aléa moyen et fort) **	
Viabilisation *	
Entre l'avant-contrat et la vente	
	Frais d'architecte Obligatoire à partir de 150 m ² de surface plancher Obligatoire, quelle que soit la surface, si permis déposé par une personne morale
Etude de sol assainissement / eaux pluviales si non desservi Frais à charge acquéreur et/ou vendeur (au choix du vendeur et/ou discuté lors de la négociation)	
A la vente	
Taxe nationale** (1)	Prix de vente
Taxe communale** (2)	Frais d'acte de vente
Impôts sur la plus-value** (3)	
Après la vente	
	Coût de construction
	Coût de viabilisation
	Taxes d'aménagement (départementale et communale)

* selon choix

** selon obligation légale

(1) : La taxe nationale s'applique à la première cession à titre onéreux de **terrains rendus constructibles postérieurement au 13 janvier 2010**.

(2) : Taxe sur la cession à titre onéreux de **terrains nus devenus constructibles instituée par les communes et les intercommunalités : art. 1529 du code général des impôts**.

Taxe au choix des collectivités : se renseigner en mairie pour savoir si cette taxe a été instituée.

(3) : voir document à télécharger « Comprendre la plus-value »