

Examen de DIMN

Session 2016

Sujet 1 - Droit immobilier

Vous recevez la visite de M. François Pereire, âgé de 45 ans, promoteur-constructeur de la région bordelaise.

En professionnel reconnu dans cette région, Monsieur Pereire a été contacté par trois frères et sœur, propriétaires indivis d'un important tènement immobilier sur la commune de Bègles (33).

Les propriétaires de ce terrain souhaitent en effet tirer le meilleur parti de leur seul bien immobilier, en en proposant la vente à un professionnel de la construction.

Renseignements pris auprès de la mairie de Bègles, les règles d'urbanisme applicables au terrain seraient de nature à permettre l'édification d'un immeuble collectif de vingt-cinq (25) logements neufs, destinés à l'accession à la propriété des nombreux candidats à l'acquisition dans cette commune en plein essor.

Monsieur Pereire a par ailleurs rencontré le Maire de la commune, qui lui a confirmé son intérêt pour le projet particulièrement bien situé au centre-ville, d'autant plus que la construction de cet immeuble pourrait être l'occasion de créer en rez-de-chaussée une petite maison médicale privée, pouvant attirer et accueillir quelques professionnels de santé faisant cruellement défaut dans cette ville.

Naturellement, Monsieur Pereire a déjà étudié et résolu avec son architecte les problématiques liées à la nécessaire création d'emplacements de stationnement destinés à remplir les besoins des logements et du local professionnel à construire, et a étudié avec attention les dispositions du Code de l'urbanisme et du PLU relatives à la fiscalité qui serait applicable à son opération (taxe d'aménagement).

Il a d'ailleurs en mains un certificat d'urbanisme pré-opérationnel positif, qu'il a obtenu tout récemment afin de figer les règles d'urbanisme jusqu'au dépôt de sa future demande de permis de construire.

Monsieur Pereire vous indique donc qu'il n'a pas besoin de votre éclairage sur ces points.

Monsieur Pereire voit en ce projet de construction une belle opportunité économique et souhaite vous consulter pour débiter au plus tôt le montage d'une telle opération, notamment parce qu'il a déjà identifié une quinzaine de candidats acquéreurs pour les futurs logements, qu'il souhaiterait « bloquer » au plus vite.

Le terrain lui étant proposé à un prix raisonnable, le professionnel pense pouvoir en assumer le financement sur la seule trésorerie de sa société de promotion, et ne souhaite pas conditionner l'acquisition du terrain à quelque question de financement que ce soit. Et ce, d'autant plus qu'il souhaite se titrer rapidement sur ce terrain qu'il sait par ailleurs convoité par d'autres constructeurs.

Il souhaite donc signer au plus tôt une promesse de vente avec les propriétaires du terrain, en y mentionnant les seules conditions suspensives nécessaires à la bonne fin de son opération de construction.

Concernant le financement de la construction de l'immeuble, Monsieur Pereire vous indique qu'il devra évidemment monter un dossier de prêt « travaux » auprès de son établissement bancaire habituel.

Dans ce cadre notamment, il aura besoin de justifier à la banque, dès que possible et avant même le démarrage du chantier, de la facilité à commercialiser les locaux à vendre. Par expérience, il sait qu'il devra fournir à sa banque une copie des engagements d'acquiescer qu'il signera avec les candidats acquéreurs, et prouver que lesdits candidats acquéreurs auront bien versé - à l'appui de leur engagement - une somme d'argent à valoir sur le futur prix de la vente.

En dehors de ces considérations liées au financement du projet de construction, Monsieur Pereire vous précise qu'il entend, dans ses rapports avec les propriétaires actuels du terrain, faire son affaire personnelle de la commercialisation des lots et n'entend pas que cette dernière soit érigée en condition suspensive dans la promesse de vente du terrain.

Monsieur Pereire souhaite vous confier l'ensemble de son opération, de l'acquisition du terrain à bâtir à la vente de chaque lot à construire, ventes dont il espère qu'elles pourront être signées avant l'achèvement des constructions puisqu'il aimerait encaisser des fonds de la part des acquéreurs pendant la période de la construction de l'immeuble.

A ce titre, il a entendu parler de la possibilité de signer des contrats de « ventes d'immeuble à construire » mais il est bien peu habitué à leur pratique puisqu'il a pour habitude de signer avec ses clients des contrats de promotion immobilière.

Il a donc besoin de vos explications et de votre expérience pour l'aiguiller dans la bonne exécution de ce projet.

Afin de mettre en œuvre efficacement votre devoir de conseil dans le dossier global que M. Pereire vous confie, il vous est demandé d'analyser spécifiquement les thématiques ci-après :

I. Le travail préparatoire du projet de promesse de vente portant sur le terrain d'assiette du futur projet, en listant avec Monsieur Pereire les conditions suspensives qui devront y figurer pour assurer la sécurité juridique de l'opération dans son ensemble ;

II. Les contrats à signer dès que possible avec les candidats acquéreurs des logements et du local professionnel, pour permettre à ces derniers de « réserver » les biens à édifier et à Monsieur Pereire de justifier de l'avancement de la commercialisation auprès de sa banque, le tout avec versement de sommes d'argent dès avant la signature des actes de vente ;

III. La constitution des dossiers de vente du terrain et de ventes des locaux à construire, Monsieur Pereire étant décidé à vous aider, et à réunir la documentation lui incombant, dans les plus brefs délais.

Le présent sujet sera traité conformément à la réglementation en vigueur au 1^{er} juin 2016.