

Communiqué de presse

Paris, le 25 septembre 2019.

PropTech : La Start-up Vendreaunpromoteur.com révolutionne la vente de terrain à un promoteur

En cherchant à répondre aux besoins des particuliers, le site *Vendreaunpromoteur.com* créé un nouveau métier d'intermédiation entre des vendeurs et des promoteurs. Il est désormais leader du domaine de la vente des terrains aux promoteurs.

Créé par Yann Legros, en 2016, Vendreaunpromoteur.com est une plateforme qui permet à ses visiteurs de bénéficier des conseils et informations nécessaires à la vente d'un terrain, ou d'une maison avec son terrain, à un promoteur immobilier. Le site internet révèle les atouts à mettre en avant pour réussir la vente, et propose de rechercher l'offre la plus adaptée au client et à sa situation spécifique.

La vente à un promoteur : une situation pas si évidente

La vente à un promoteur peut permettre de vendre son terrain à un meilleur prix : le professionnel de l'immobilier ne vise pas à bâtir un pavillon, mais plutôt un programme immobilier. Il dispose d'une marge de manœuvre plus importante et offre des garanties supplémentaires en ce qui concerne le financement. L'opération paraît plus sécurisante qu'une transaction avec un particulier, laquelle coince souvent dans l'obtention du crédit immobilier.

Cette solution propose donc de belles perspectives. Elle implique toutefois de se préparer à des négociations pointues, qui nécessitent des connaissances dans de nombreux domaines, dont la construction, le droit, ou encore l'immobilier. Concrètement, il est important d'être attentif aux moindres détails, du montant de l'opération à la situation économique de la société, en passant par le contenu du contrat et des clauses suspensives. Car, aussi sympathique qu'il apparaisse lors des premières discussions, l'acheteur va forcément négocier au mieux le prix d'achat et les conditions de cet achat afin de diminuer son risque.

En répondant à ce besoin de mise en relation et de conseil non couvert par les métiers "classiques" de l'immobilier, *Vendreaunpromoteur.com* s'est positionné sur un emplacement inédit. Il en a résulté la création d'une nouvelle spécialité : la mise en relation entre un vendeur et un promoteur, de façon à ce que chacun se comprenne et ne perde pas de temps. En plus de ses conseils, *Vendreaunpromoteur.com* use de son réseau et des partenariats établis avec les promoteurs. Il établit une démarche saine afin d'obtenir la meilleure offre, en adéquation avec les attentes du client et des caractéristiques de son bien.

Des objectifs identiques à ceux du vendeur

Fort de son expérience dans l'immobilier, *Vendreaunpromoteur.com* maîtrise les paramètres et les risques relatifs à ce type d'opération. En premier lieu, son expertise permet de déterminer précisément la valeur d'un terrain : elle ne dépend pas vraiment de sa configuration actuelle, mais plutôt de son potentiel constructible. Le calcul du prix implique ainsi de consulter le plan local d'urbanisme et d'analyser de nombreuses variables, comme la proximité des transports en commun et des commerces, les projets environnants, les contenus des parcelles voisines ou les accès routiers. Il peut nécessiter l'aide d'un architecte, d'un économiste de la construction ou de bureaux d'étude.

Par la suite, l'appui d'un tiers expérimenté aux pratiques des acteurs de l'immobilier est recommandé : la vente d'un bien à un promoteur suppose des délais plus longs avec de nombreuses étapes à franchir avant que l'acte de vente se réalise. Certaines de ces étapes sont le souhait du vendeur,

d'autres d'un promoteur se portant acquéreur potentiel et parfois, d'une tierce personne comme une mairie qui ne veut pas du permis de construire en l'état, du voisinage qui refuse des nuisances sonores, visuelles ou d'une possible dévaluation de leur bien. Le détenteur de terrain pressé et non averti peut par exemple se faire surprendre par les délais et s'engager trop vite sur une nouvelle acquisition alors que le projet n'est pas encore abouti et que la vente n'ira peut-être pas à son terme. Théoriquement, l'opération paraît simple. Mais sans l'aide d'un négociateur expérimenté, les embûches peuvent s'avérer impossibles à éviter.

En outre, le service apporté par *Vendreaunpromoteur.com* est gratuit pour le propriétaire de la parcelle : la société est rémunérée par le promoteur, lorsque le deal a abouti. L'objectif est identique : obtenir le meilleur prix et conclure la transaction. Le particulier peut s'appuyer sur son expérience pour vivre sa vente sereinement.

#PropTech #Start-Up #Immobilier #Disruption #Prospection Foncière