



**RHÔNE**

19 avenue Cabias  
69004 LYON - France

**HAUTE-SAVOIE**

10 rue de la Tour  
74940 ANNECY LE VIEUX

**SAVOIE**

1, place de la Libération  
73000 CHAMBERY

☎ 09 61 49 09 36

@ contact@ifc-expertise.fr

**Philippe FAVRE- REGUILLON**

DESS Master II IAE LYON III,  
Expert de Justice près la  
Cour d'Appel (CA) & la Cour  
Administrative d'Appel  
(CAA) de LYON, Expert  
Agricole & Foncier CNEFAF,  
MRICS, REV® by TEGOVA,  
CFEI®, Membre du Conseil  
d'Administration de la  
Compagnie des Experts de  
Justice de Lyon (CEJL), IFEI

**Adèle DEMOUY**

Master II Droit de  
l'Urbanisme Professions  
Immobilières LILLE II, Expert  
certifié CFEI® n°2014/366

**Amélie TECHENEY**

Licence Gestionnaire des  
Actifs Immobiliers ESPI, ICH,  
Expert CNEI n°1470 et  
certifié CFEI® n°2013/351

**POLE  
INGENIERIE**

## LA CESSION IMMOBILIERE AVEC CHARGES

### Exemple de la vente d'un foncier communal

**Définition :** La cession immobilière avec charges, dans le cadre d'une opération d'aménagement par une collectivité, est une convention par laquelle la collectivité cède à un opérateur (promoteur, lotisseur, aménageur), une propriété de son domaine privé, en contrepartie d'un prix, représentant la valeur vénale du terrain, et assorti en sus d'une charge, contraignant ainsi le cessionnaire à respecter les obligations prévues au contrat.

Le domaine privé des personnes publiques est composé des propriétés immobilières :

1° Ne relevant pas du domaine public (biens non-affectés à l'usage direct du public ou à un service public ayant fait l'objet d'un aménagement indispensable à l'exécution des missions de service public),

2° Des réserves foncières et biens immobiliers à usage de bureaux, à l'exclusion de ceux formant un ensemble indivisible avec des biens immobiliers appartenant au domaine public.

⚠ Les réserves foncières ne peuvent être utilisées pour l'opération d'aménagement que dans le cadre du projet ayant justifié leur acquisition.

Le prix de vente doit être fixé à la valeur vénale du bien : il doit être « juste », à l'exclusion d'un prix inférieur qui pourrait constituer :

1° Une rémunération, pouvant entraîner une requalification en contrat de la commande publique,

2° Une libéralité, en principe prohibée au profit d'une personne poursuivant un intérêt privé (sauf poursuite d'un intérêt général et stipulation de contreparties suffisantes ou échanges et cessions limitativement prévues par la loi entre personnes publiques).

Une ou de plusieurs obligations en sus du paiement du prix, stipulées conventionnellement à la charge du cessionnaire. Ex : obligation de respecter un Cahier des Prescriptions Architecturales Urbaines et Paysagères (CPAUP).

La charge peut être librement prévue, mais ⚠ aux risques de requalifications si la convention dissimule un contrat de la commande publique.

DOMAINE PRIVE

PRIX DE VENTE

CHARGE

## **INTERETS ET LIMITES**

---

### ***Les avantages***

*Pas d'obligation de mise en concurrence ou de publicité,  
Pas de nécessité de définir précisément le caractère de l'opération (aménagement ou immobilier),*

### ***Les limites***

*Un cadre juridique incertain : il faut être vigilant à une éventuelle requalification du contrat en contrat de la commande publique (satisfaction d'un besoin de la collectivité), Seuls les biens du domaine privé sont concernés*

## **REGIME**

---

*Les biens du domaine privé sont librement cessibles, par vente de gré à gré ou par adjudication, aucune procédure de mise en concurrence ou de publicité n'est obligatoire. Cependant, le respect d'une procédure de publicité et de mise en concurrence reste conseillé :*

*1° Par la publication d'un avis d'appel à candidature, **!** il conviendra alors de préciser que la procédure peut être abandonnée à tout moment. Si des critères de sélection sont précisés, le choix du candidat devra être fait conformément à ces critères.*

*2° Par le respect d'une procédure formalisée (appel d'offres, dialogue compétitif, ...).*

## **PROCESSUS DECISIONNEL**

---

### ***Instruction du dossier de cession***

*Dans les communes de plus de 2.000 habitants : le maire a l'obligation de solliciter un avis du service des domaines quant à la valeur vénale du bien. Attention au remplacement de France Domaine par la **Direction Immobilière de l'Etat** et une augmentation pressentie des seuils de valeurs nécessitant consultation. L'intervention d'un expert indépendant permet de sécuriser l'opération de valorisation / cession et d'en justifier aussi bien auprès du conseil municipal que des administrés.*

*Cet avis des services de l'Etat est consultatif : il conviendra cependant, en cas d'approbation à un prix différent de celui préconisé, de motiver ce choix.*

### ***Cahier des charges***

*Il convient de définir les modalités de cession et les charges attendues. Cette étape est fondamentale et autorise un processus de cession parfaitement transparent. Les candidats doivent disposer d'un même niveau d'information.*

### ***Délibération du conseil municipal***

*Dans les communes de plus de 2.000 habitants : la décision portant sur les conditions de vente et ses caractéristiques essentielles doit être motivée. Cela peut être réalisé en plusieurs délibérations distinctes : approbation du principe de la vente, du prix, du cahier des charges, des conditions générales et particulières de vente, ...*

.../...

## LA REALISATION DE LA VENTE

La vente peut être consentie sous forme d'adjudication ou de cession de gré à gré : le maire procède à la vente conformément aux conditions approuvées par le conseil municipal.

### Préconisations : promesse synallagmatique de vente

Elle précèdera le contrat définitif : son contenu permettra de sécuriser le montage contractuel et ce, afin d'assurer le respect de la "charge" prévue au contrat.

<b>Prévoir la vente comme objet principal du contrat</b>	<b>Prévoir des clauses suspensives</b>	<b>Prévoir des clauses assurant le respect de la charge (exemples) :</b>
--	--	--

Pourquoi ?

L'objet principal du contrat doit être la vente, et non la charge, à défaut, le contrat pourrait être requalifié en contrat de la commande publique.

La charge pourra notamment être prévue dans les conditions particulières de vente.

A quels événements subordonner la promesse ?

- 1°) Délibérations favorables de la collectivité territoriale,
- 2°) Obtention des autorisations administratives nécessaires à la réalisation des travaux (PC, PA, ...),
- 3°) Clause de pré-commercialisation.

1°) Garantir le respect de la charge par le cessionnaire : clauses d'exécution forcée (clause pénale, clause permettant la désignation d'un tiers en justice pour achever les travaux), clause de résolution pour inexécution, ...

2°) Garantir la survie de la charge : clause d'incessibilité (jusqu'à achèvement des travaux), clause de reprise (obligation pour l'acquéreur de reproduire la charge dans le cadre d'un contrat de sous-acquisition), interdiction de substitution d'un tiers au contrat définitif, ...

**Le cabinet IFC EXPERTISE FAVRE-REGUILLON justifie d'un important retour d'expérience dans ce domaine de l'ingénierie foncière et à même d'assister de façon très opérationnelle ses donneurs d'ordres.**

**Philippe FAVRE-REGUILLON,**

Expert en estimations immobilière & ingénierie foncière,  
Expert près la Cour d'Appel et la Cour Administrative d'Appel de Lyon,  
Expert agricole & foncier CNEFAF,  
MRICS, REV by TEGOVA, CFEI.