

Petit guide pratique pour la recherche de terres

Terre-en-vue, mai 2015

Vous tenez entre les mains un petit guide rassemblant quelques petites astuces auquel doit être attentif quelqu'un qui souhaite trouver une terre pour y développer un projet agricole, soit via la pleine propriété (acquisition), soit via la location (bail à ferme, commodat ou contrat de culture).

Table des matières

Petit guide pratique pour la recherche de terres.....	1
1. Quelques critères à déterminer au préalable.....	1
2. Effectuer une recherche de terres.....	1
3. Points d'attention pour une vente de terres.....	2
4. J'ai trouvé une terre, à quoi dois-je faire attention ?.....	3
4.1. En cas d'acquisition.....	3
4.2. En cas de location.....	5
5. J'ai acquis/je loue une terre, que dois-je faire encore ?.....	6

1. Quelques critères à déterminer au préalable

1. Quel projet souhaitez-vous développer exactement : maraîchage ? céréales ? petit élevage ? grand élevage ? production ou non de fromage ? etc.
2. De quelle surface avez-vous besoin (en fonction du projet agricole) ?
3. De quel type de terres avez-vous besoin (en fonction du projet agricole) ?
4. Dans quelle région cherchez-vous (en fonction de votre réseau social, qui vous permettra d'écouler vos premiers produits) ?

Petits conseils :

- *Restez vigilant et flexible car plus votre projet sera précis, plus cela vous facilitera la recherche de terres et vice versa, la terre que vous aurez trouvée permettra sans doute aussi de faire évoluer votre projet.*

- *Il est important d'acquérir de l'expérience avant de se lancer dans le métier. Un stage dans une ferme peut vous permettre d'être sur le terrain pour éventuellement dénicher une opportunité.*

2. Effectuer une recherche de terres

Différents canaux vous permettront d'effectuer une recherche.

Nous vous conseillons tout d'abord :

- **d'activer tout votre réseau de connaissances** en envoyant un mail complet et précis décrivant votre projet ainsi que l'objet et les critères de votre recherche.
- **de vous abonner aux journaux agricoles** : Le Sillon belge (journal indépendant), Lettre Paysanne (journal de la FUGEA), Plein Champ (journal de la FWA).
- **de consulter les sites immobiliers** (type « immoweb »), de contacter les agences immobilières et les banques spécialisées (ex : Crelan).

Ensuite, nous vous conseillons :

- **de contacter quelques notaires de la région**, car ce sont les premiers informés d'une vente de terres. Ces contacts vous permettront également de poser quelques questions concernant les prix de vente moyens dans la région (à titre indicatif). Attention, nous insistons sur l'importance de contacter des notaires « de la région », car les notaires dont l'étude est située en ville ne sont pas au courant des ventes et pratiques concernant les terres agricoles (c'est un secteur particulier).
- **de parcourir la région souhaitée et d'entrer progressivement en contact avec les fermiers** du coin. C'est en général le plus efficace car ce sont eux les mieux placés pour être au courant des ventes de terres et de fermes. Mais c'est aussi le plus délicat : ne vous présentez pas de manière trop naïve car ils risquent fort de vous juger ; ni de manière trop insistante car ils vous verront comme un concurrent. L'idée est de présenter brièvement et concrètement votre projet, de vous intéresser à leur situation et de leur poser des questions en fonction de ce que vous apprenez d'eux. Ces prises de contact vous permettront également de vous insérer délicatement dans le milieu.
- **prenez aussi contact avec les CPAS, communes et fabriques d'églises**, qui disposent encore de terres agricoles même s'ils ont de plus en plus tendance à la vendre.

3. Points d'attention pour une vente de terres

1. Ne pas confondre « option d'achat/option de vente » et « compromis »

- « **option de vente** » ou « offre d'achat » ou « promesse unilatérale d'achat » : le **candidat-acquéreur** promet d'acheter à un prix qu'il détermine. Pendant le temps de l'option (le délai doit être déterminé), l'acquéreur est définitivement lié et il ne peut plus se rétracter (changer d'avis, revenir en arrière) si le propriétaire accepte l'offre (il se réserve le droit de refuser). Si le propriétaire accepte (on dit qu'il « lève l'option »), la vente est conclue. Concrètement, le compromis est directement signé et la signature de l'acte de vente suivra dans les 4 mois.

Prudence donc, quand on vous propose de signer une option de vente !

- « **option d'achat** » ou « offre de vente » ou « promesse unilatérale de vente » : Le **propriétaire** promet de vendre son bien à un prix déterminé. Pendant le temps de l'option (le délai doit être déterminé), le propriétaire est définitivement lié, et il ne peut plus vendre à une autre personne, mais le candidat-acquéreur n'a pas l'obligation d'acquiescer. Si le candidat-acquéreur accepte d'acquiescer (on dit qu'il « lève l'option »), la vente est conclue. Concrètement, le compromis est directement signé et la signature de l'acte de vente suivra dans les 4 mois.

- « **compromis de vente** » : on dit que « compromis vaut vente ». En effet, le compromis est l'acte dans lequel la vente est précisée : le bien et le prix sont déterminés. Les signataires (vendeur et acquéreur) ne pourront plus se rétracter (changer d'avis), à moins d'une clause clairement énoncée (on signe souvent un compromis avec clause suspensive d'obtention d'un prêt bancaire par exemple). Dans les 4 mois de la signature du compromis, on passe l'acte de vente. Le délai de 4 mois permet au notaire d'effectuer des recherches historiques et administratives sur le bien.

2. En cas de vente publique, les frais de notaire sont plus élevés

En effet, étant donné qu'en cas de vente publique, le notaire doit s'investir davantage (organisation de la vente etc), les frais sont plus élevés (parfois jusqu'à 50 % plus élevés).

Sachez aussi que si vous souhaitez vous accorder avec le vendeur qui vend en vente publique pour passer à une vente de gré à gré, celui-ci devra accepter de patienter 6 mois pour que les frais de notaire applicables à une vente de gré à gré (moins élevés) ne s'appliquent.

3. Devenir propriétaire, c'est être responsable du patrimoine

2 exemples :

- paiement du précompte immobilier

Le précompte immobilier est l'impôt relatif à l'immobilier détenu en propriété. Il est payé annuellement.

Bruxelles et Wallonie : précompte immobilier = 1,25 % du revenu cadastral indexé, montant auquel il faut ajouter les centimes additionnels pour la province et la commune (très variables).

- Décret « sol » : le propriétaire est dorénavant responsable de la pollution du sol et peut être contraint à le dépolluer.

4. J'ai trouvé une terre, à quoi dois-je faire attention ?

4.1. En cas d'acquisition

Plusieurs choses à vérifier :

1. La terre répond-elle aux critères de recherches ? Vous permettra-t-elle d'y développer votre projet ou peut-elle/il être adapté/e en ce sens ?

2. Quel est l'historique de la parcelle (utilisations précédentes)? (ex : vérifier s'il n'y a pas eu précédemment de pollution auquel cas vous vous en trouverez responsable en tant que propriétaire, selon le nouveau « décret sol »).

3. Quelle est la situation juridique de la parcelle ? Y a-t-il un bail à ferme ? Si oui, à qui la terre est-elle louée et depuis combien de temps ?

La présence d'un bail à ferme signifie plusieurs choses :

- il faudra signifier au locataire son droit de préemption, ce qui signifie que celui-ci aura le droit de se substituer à l'acheteur dans le cadre de la vente. S'il est prêt à mettre le même prix, vous n'obtiendrez donc pas votre terre. Il est possible de négocier avec le locataire qu'il renonce à son droit au moment de la signature du compromis. Attention, ne payez rien avant d'avoir la confirmation de ce renom devant le notaire (informez-vous auprès du notaire qui est au courant des pratiques).

- si le locataire n'exerce pas son droit de préemption, il peut toutefois demander la poursuite de son bail. Dans ce cas, vous pourrez lui donner congé pour exploitation personnelle (délai de préavis de 3 ans au moins et de 4 ans au plus) sauf s'il se trouve dans sa première période de 9 ans auquel cas vous devez attendre la fin de la période. Le congé doit indiquer clairement les motifs + préciser qu'à défaut d'acquiescement écrit dans les 30 jours, le bailleur en poursuivra la validation devant le juge de paix.

Attention, pour donner congé pour exploitation personnelle, il faut :

- *une exploitation personnelle, effective et continue pendant au moins 9 ans par la personne indiquée dans le congé*

- *ne peut pas donner congé pour exploitation personnelle :*

la personne > 65 ans ou

la personne > 60 ans qui n'a jamais été exploitant agricole pendant au moins 3 ans

la personne qui a cessé son exploitation et l'a donnée à bail

le titulaire d'un usufruit sur le terrain

- *le congé doit être au profit d'une personne qui :*

SOIT est titulaire d'un diplôme agricole

SOIT est exploitant agricole ou l'a été pendant au moins 1 an au cours des 5 dernières années

SOIT a participé effectivement pendant au moins 1 an à une exploitation agricole.

N.B. Ne constitue pas une exploitation personnelle : la plantation de conifères, d'essences feuillues ou de taillis, à moins qu'il ne s'agisse d'horticulture ornementale ou de plantations nécessaires à la conservation du bien. Ne constitue pas non plus une exploitation personnelle : la vente d'herbe ou de récoltes sur pied.

Que penser du prix de vente proposé ?

Remarques préalables :

1. Sachez que seul 1 % du marché des terres est en vente chaque année. Les chances d'acquérir une terre sont donc limitées et tout ce qui est rare est cher. Ce qui ne justifie toutefois pas de mettre

n'importe quel prix, ni de se précipiter (l'urgence étant souvent mauvaise conseillère).

2. *Il peut être intéressant de voir aussi quelle est la situation du vendeur : quels sont ses besoins ? Quels sont ses délais ? Quelles raisons justifient la vente et le prix ? Est-il possible de négocier une option ?*

Il convient ensuite d'examiner la parcelle et de voir notamment les points suivants :

- Dans quelle province et quelle région agricole la parcelle est-elle située ? Un coup d'œil sur les coefficients de fermage (barèmes locatifs) permet d'évaluer le rapport entre le prix d'acquisition et le loyer potentiel.
- Dans quelle zone la terre est-elle située au plan de secteur ? S'il s'agit d'une zone agricole, il y a peu de chance qu'elle perde son affectation malgré les affirmations des propriétaires qui revendiqueront sans doute une possibilité de changement d'affectation en zone à bâtir pour obtenir un prix plus élevé.
- Quelle est la superficie exacte (voir plan cadastral)? Il peut arriver que les vendeurs annoncent une superficie approximative.
- Est-ce un seul bloc de terres ou des parcelles éparses ? (plus-value pour un seul bloc)
S'il y a plusieurs parcelles agricoles, importance d'analyser chaque parcelle indépendamment. Négocier un prix pour chaque parcelle en fonction de ses caractéristiques propres + faire attention aux interactions entre parcelles d'un même lot.
- Est-ce une terre de culture (plus-value) ou une prairie (moins-value)?
Si c'est une terre de culture, a-t-elle été cultivée récemment ? La terre est-elle couverte ? (plus-value)
Si c'est une prairie, quel est son état ? A-t-elle été entretenue ? Les clôtures sont-elles encore en bon état ? Les haies ont-elles été entretenues ?
- La terre est-elle déclarée en bio ? (plus-value)
- Y a-t-il des primes (MAE, haute valeur biologique,...) déjà déclarées ? potentielles ? Quels bénéfices escomptés (plus-value) ? Quelles contraintes sur l'activité projetée (moins-value) ?
- Est-ce un site Natura 2000 (moins-value) ?
- Y a-t-il une zone humide (moins-value) ?
- Y a-t-il un risque d'inondation ? (caractéristiques de la pente + statistiques)
- Y a-t-il un accès à l'eau ? (plus-value)
- Quelle est l'exposition au soleil de la parcelle ? (Sud = plus-value)
- Quelle est l'exposition au vent de la parcelle ?
- Le terrain est-il plat, incliné ?
- Quelle est l'altitude de la parcelle ? Position par rapport aux parcelles avoisinantes (crête, flanc ou fond de vallée) ?
- Est-elle située en bordure de bois ? (protection contre le vent mais risque de dégât du gibier, spécialement en période de chasse)
- Présence de haies ? Espèces ? Superficie et localisation ?
- Présence d'arbre épars ?
- Présence de mare(s) ?
- Quelles sont les cultures voisines ? En cas de cultures « conventionnelles », y a-t-il un risque de pollution de la parcelle ?
- Potentiel de la parcelle: Quels revenus peuvent-ils être retirés de la terre, si on réfléchit à tout ce que la terre peut produire à cet endroit ?
- Situation de la parcelle: le lieu est-il facilement accessible ? (plus-value) quid de la distance par rapport à la maison/ferme ?

- La terre est-elle libre d'occupation (plus-value)? Si pas, quand le sera-t-elle ?
- Quel est l'historique de la parcelle ? Qu'est-ce qui a précédé ? Propriétaires précédents ? (commune,...)
- Y a-t-il eu pollution ?
- A-t-on une idée des DPU (primes européennes) liées à la parcelle ?

Après avoir répondu à ces différentes questions, il peut être intéressant de (re)contacter plusieurs notaires du coin et agriculteurs du coin pour savoir si le prix est correct (sans toutefois attirer l'attention sur la vente).

4.2. En cas de location

Bail à ferme

Un contrat de bail à ferme est le mieux que vous puissiez négocier car il vous assure une grande sécurité, mais les propriétaires sont de plus en plus frileux par rapport à cette possibilité car cela les limite fortement dans leurs possibilités de récupérer leurs terres.

N.B. De manière plus insidieuse, spécialement si la terre est à l'abandon, vous pouvez occuper la terre et faire offre de paiement fermage au propriétaire. Si l'offre a été adressée dans les règles de l'art et qu'elle n'a pas été contredite par le propriétaire dans les six mois, vous pourrez bénéficier d'un bail à ferme.

Prix de location du bail à ferme

Le montant du fermage (prix de location) est limité par la loi. Tous les trois ans, des commissions de fermage (une par province), composées de 3 propriétaires et 3 locataires, négocient le montant du coefficient de fermage sur base de la rentabilité moyenne des exploitations en fonction de la région agricole. Le coefficient de fermage est donc différent pour chaque province et chaque région agricole (Ardenne, Famenne, Hesbaye etc) et dépend du type de terres (cultures ou prairies). Il est publié sur le site internet du Service Public de Wallonie. Le coefficient sera multiplié par le revenu cadastral (non indexé) pour donner le montant du fermage. En moyenne sur la Wallonie, le fermage équivaut à **± 200€/ha/an**.

Une possibilité qui pourra peut-être encourager le propriétaire à conclure un bail à ferme est la possibilité de conclure un bail de carrière (pour autant que vous ayez moins de 38 ans) ou un bail de 27 ans. Dans ce cas, le bail se terminera lorsque vous atteindrez l'âge de 65 ans ou après 27 ans et le propriétaire peut demander une majoration du fermage (+50%), pour autant que le bail aura été conclu par acte authentique (devant notaire).

Le « chapeau »

Souvent, si vous souhaitez reprendre le bail à ferme dont bénéficie un autre preneur, il faudra négocier une cession de bail. Cette cession est négociée contre une indemnité appelée « chapeau ». Selon notre expérience, nous avons entendu parlé de chapeau s'élevant jusqu'à 10.000€/ha pour de très bonnes terres de culture. Souvent, le paiement du chapeau permet de compenser le prix d'une terre occupée, pour lui donner la valeur d'une terre « libre d'occupation » (sans bail à ferme).

Le paiement d'un chapeau à l'ancien preneur comme condition de cession est considéré comme légal. Parfois, c'est le propriétaire qui réclame un chapeau pour donner priorité à tel preneur dans la cession du bail. En effet, il faut en principe l'autorisation du bailleur pour céder un bail. Toutefois, dans ce cas, il faut savoir que le chapeau est considéré comme illégal parce que contraire à la loi limitant les fermages (cour de cassation).

Contrat de culture

Un contrat de culture sera souvent proposé, mais à un prix assez élevé. Dans le cas de projets de maraîchage, nous avons entendu parler de montants s'élevant jusqu'à 500€/ha en Famenne pour des terres pauvres et jusqu'à 1250€/ha pour des bonnes terre dans le nord du Hainaut (ces montants ne

sont pas officiels, ils sont présentés ici à titre indicatif). Sachez qu'un contrat de culture dure en principe moins d'un an (contrat particulièrement précaire) et requiert de la part du propriétaire de réaliser les travaux de préparation et de fumure. Si ces conditions ne sont pas respectées, en tant que locataire vous pourrez sans doute revendiquer l'existence d'un bail à ferme mais vous vous engagez alors probablement dans une bataille juridique.

Sous-location

Une autre possibilité est de conclure un contrat de sous-location avec un locataire.

En principe, le locataire doit en avertir son bailleur.

L'inconvénient de ce contrat est que vous n'avez pas de contact direct avec le propriétaire et que vous ne connaissez donc pas ses intentions éventuelles de vendre. Vous ne disposez pas du droit de préemption qui revient au locataire.

Un autre inconvénient est que les locataires proposent souvent un prix assez élevé.

Par conséquent, du point de vue de l'occupant, le contrat de sous-location s'approche fortement du contrat de culture sauf qu'il est négocié avec le locataire des terres et non pas avec le propriétaires.

Contrat de commodat

Un contrat de commodat (contrat de mise à disposition précaire et gratuit) pourra être négocié comme intermédiaire entre le bail à ferme et le contrat de culture mentionnés ci-dessus.

Il s'agit d'un contrat aussi précaire que le contrat de culture, mais en compensation, il est gratuit car le propriétaire peut demander à tout moment de récupérer la terre. Le contrat peut toutefois prévoir une clause obligeant le propriétaire à respecter les cultures en cours.

Contrat d'emphytéose

C'est le contrat proposé par Terre-en-vue, couplé à une servitude agro-environnementale incluse dans l'acte de propriété. Le contrat d'emphytéose est un contrat de longue durée conclu devant notaire (cela engendre certains frais).

5. J'ai acquis/je loue une terre, que dois-je faire encore ?

Une fois que la terre est acquise ou louée, c'est là que tout commence !

Si vous souhaitez bénéficier d'une **labellisation BIO**, nous vous conseillons de prendre contact le plus rapidement possible avec un organisme certificateur afin de notifier votre projet et votre contrat justifiant votre accès à la terre. Vous éviterez ainsi de perdre du temps pour la reconversion du terrain. S'il s'agit d'une friche depuis quelques années, vous pourrez même commercialiser directement en BIO si vous notifiez votre projet un an avant la première récolte.