

Vente sur plan, les acquéreurs toujours livrés à eux-mêmes !

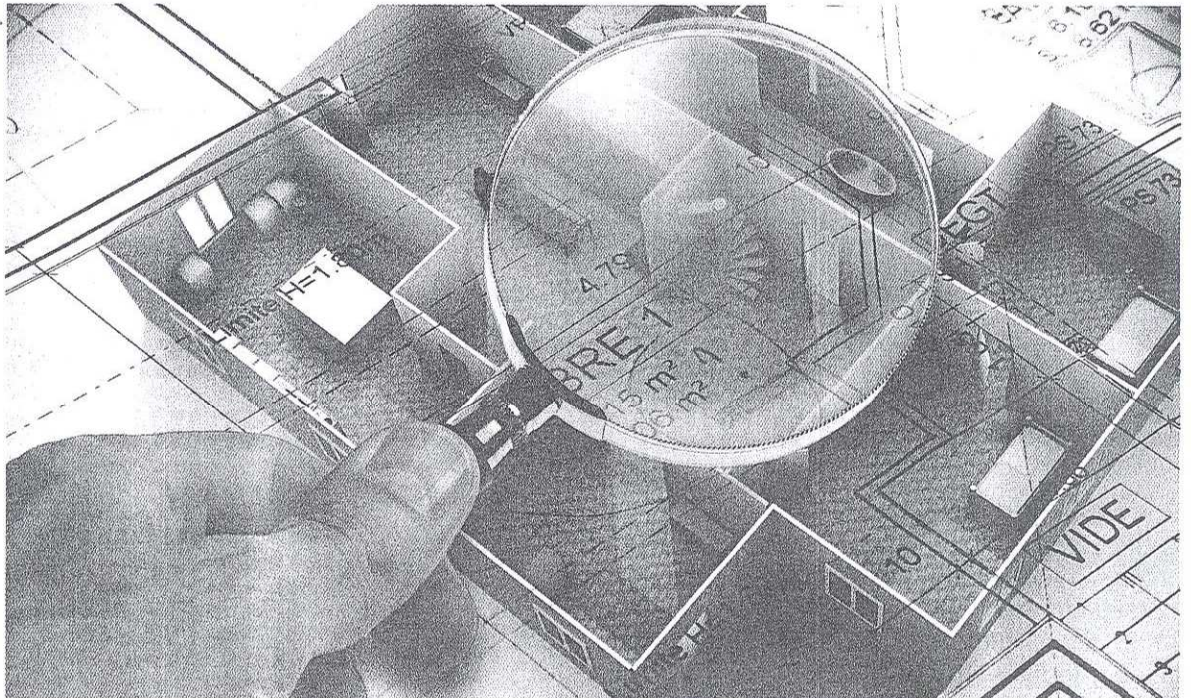
Depuis son entrée en vigueur en 2003, la loi sur la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) n'est souvent pas respectée dans les faits. Un projet de réforme pour verrouiller davantage cette formule de vente a été établi, mais il est aujourd'hui en stand-by. En attendant de le

réactiver et de rééquilibrer les rapports de force vendeurs-acquéreurs, ces derniers, ignorant souvent la loi, foncent la tête la première et signent des documents qui n'ont aucune valeur juridique selon la loi sur la VEFA. L'investissement d'une vie se transforme parfois en cauchemar.

« Si vous voulez acheter sur plan, veillez à vous faire assister par un avocat ou un conseiller juridique ». Les spécialistes et experts que nous avons sollicités pour les besoins de ce dossier nous ont pratiquement tous prodigué ce « conseil ». C'est dire l'ambiance de méfiance qui règne entre les acquéreurs et les promoteurs lorsqu'il s'agit d'acheter un bien en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement). Il suffit de consulter les forums de discussions sur Internet pour apprécier l'ampleur du phénomène. Une méfiance alimentée aussi par plusieurs scandales et procès qui ont marqué l'histoire de la VEFA, pourtant encadrée par la loi 44-00 en vigueur depuis 2003 (voir encadré), mais souvent non appliquée sur le terrain.

Délais de livraison non respectés, défauts constatés dans le bien rendu (fissures, matériaux bas de gamme, équipements manquants, etc.), des avances perdues en cas de litiges... la VEFA arrive en tête des réclamations remontées par les associations de protection des consommateurs (1.000 plaintes sur un total de 1.028 concernant le bâtiment), dans un contexte où l'acquéreur est souvent « le maillon faible » de la chaîne, face au promoteur.

Les raisons invoquées par les promoteurs pour justifier la non-application des dispositions de la loi sont souvent les lenteurs administratives et leurs conséquences sur le rythme et l'état d'avancement des chantiers de construction. « Il n'en demeure pas moins que la loi votée, promulguée et publiée, est souvent bafouée », note Ouadi Madih, secrétaire général de la Fédération nationale



Le vendeur doit constituer une caution bancaire ou toute autre caution similaire et, le cas échéant, une assurance pour permettre à l'acquéreur de récupérer les versements en cas de non-application du contrat.

des associations des consommateurs au Maroc (FNAC). Il est vrai aussi que l'ignorance des acquéreurs de cette loi est la principale raison de la prolifération de ces dysfonctionnements. Mais la mauvaise foi de certains promoteurs ou de leurs commerciaux y est aussi pour beaucoup.

Un projet de réforme déjà critique

Pour tenter de redresser la situation, d'autant plus que la vente sur plan concerne un segment sensible, celui du logement social, le gouvernement a mis dans

le circuit un projet de texte afin de verrouiller davantage les contrats VEFA. L'idée remonte à 2010, du temps de l'ex-ministre de l'Habitat, Taoufik Hejira. Il s'agit du projet de loi 107-12, adopté en Conseil de gouvernement en juin 2013. Valeur aujourd'hui, ce projet marque le pas. Soumis au Parlement fin 2013, il est actuellement en stand-by. Lors des débats au Parlement, il s'est avéré en effet que la copie « nécessitait d'être approfondie ». Autrement dit, on y serait allé trop vite en besogne. D'ailleurs, les membres de la FNAC n'y vont pas par quatre

chemins pour dénoncer le contenu du projet de loi 107-12. À leurs yeux, au lieu d'installer un équilibre entre les intérêts des vendeurs et des acquéreurs, ce texte renforcerait la position des premiers. Les parlementaires ont donc sollicité l'avis du Conseil économique, social et environnemental (CESE) avant de se prononcer. La saisine est actuellement instruite au sein du CESE. En attendant l'avis du Conseil, c'est donc la loi 44-00 qui s'applique avec tous ses travers. Rappelons que l'objectif était d'encadrer les transactions et les contrats liés aux ventes des

immeubles en état futur d'achèvement avec une « sécurité » juridique capable de dépasser les limites d'un compromis de vente ou d'un contrat de réservation. Et pourtant...

Aucune valeur juridique pour les compromis de vente ni les contrats de réservation

« En pratique, la quasi-totalité des promoteurs proposent à leurs clients un contrat de réservation sous seing privé sans valeur juridique », souligne un notaire de

.../...

Casablanca sous couvert d'anonymat. Or, l'article 618-3 de la loi n°44-00 dispose que la vente d'immeuble en VEFA fait l'objet d'un contrat préliminaire qui doit être conclu, sous peine de nullité. Selon la loi, ce contrat préliminaire ne peut être conclu qu'après l'achèvement des fondations au niveau du rez-de-chaussée. Mais selon la FNAC, beaucoup de promoteurs immobiliers imposent à leurs clients un compromis de vente ou un contrat de réservation avant même que les fon-

dations ne sortent de terre. «Le pire est que ces promoteurs ne donnent pas de vraies garanties, car au cas où l'immeuble objet du contrat n'est pas livré au bon moment, le client n'aura malheureusement qu'à attendre avec

une petite indemnité en guise de sanctions pour le promoteur indélicat, sinon il aura à entamer les procédures judiciaires», note un juriste.

Cela dit, même si l'acquéreur décide de porter plainte devant les tribunaux compétents, il aura à s'armer de patience. La lenteur des procédures fait que le jugement n'est rendu que des années après le dépôt de la plainte. Et encore. S'ils rendent des jugements en faveur de l'acquéreur, les tribunaux statuent en général pour le perfectionnement de la vente

(pour contraindre le promoteur immobilier à compléter la vente) ou bien la résiliation avec des indemnités très faibles. Autant dire que l'acquéreur reste perdant sur toute la ligne ! ♦

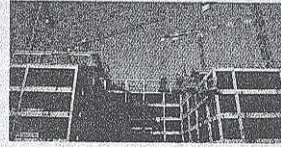
Youssef Boufous

Même si l'acquéreur décide de porter plainte, il aura à s'armer de patience.

Ce que stipule la loi 44.00

La VEFA est identifiée comme étant une convention par laquelle le vendeur s'oblige à édifier un immeuble dans un délai déterminé et l'acquéreur s'engage à en payer le prix au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Le vendeur conserve ses droits et ses attributions de maître de l'ouvrage jusqu'à l'achèvement des travaux de l'immeuble. Le transfert de propriété du vendeur à l'acquéreur ne se fait que par l'inscription de l'acte définitif à la Conservation foncière. Selon l'article 618-3, de la loi 44-00, la vente d'immeuble en l'état futur d'achèvement fait l'objet d'un contrat préliminaire qui doit être conclu, sous peine de nullité, soit par acte authentique, soit par acte ayant date certaine, dressé par un professionnel appartenant à une profession légale et réglementée. La loi stipule aussi que le vendeur doit constituer au profit de l'acquéreur une cau-



tion bancaire ou toute autre caution similaire et, le cas échéant, une assurance afin de permettre à l'acquéreur de récupérer les versements en cas de non-application du contrat. Et en cas de résiliation de ce dernier par l'une des parties, la partie lésée a droit à une indemnité ne dépassant pas 10% du prix de vente.

En cas de retard dans la réalisation des travaux de construction dans les délais impartis par le contrat préliminaire, le vendeur est passible d'une indemnité qui ne peut excéder 1% par mois de retard de la somme exigible, sans toutefois dépasser 10% par an. La même indemnité est prévue en cas de non-paiement

par le bénéficiaire de l'acte préliminaire. L'actuelle loi VEFA a au moins le mérite de prévoir quelques avantages au profit des consommateurs souhaitant acquérir des biens en état futur d'achèvement.

Dans le cadre de cette loi, le vendeur ne peut exiger, ni même accepter, aucun versement, à quelque titre et sous quelque forme que ce soit, avant la signature du contrat préliminaire de vente. Les paiements ne peuvent aussi être exigés ou acceptés qu'en fonction de l'avancement des travaux. Ainsi, l'acquéreur est tenu de payer une partie du prix de la construction (75%) selon les trois phases de construction : achèvement des fondations, achèvement des gros œuvres et achèvement des travaux de finition et obtention du permis d'habiter. Le reste, soit 25%, est réparti à hauteur de 5% lors de la conclusion du contrat préliminaire et à 20% lors de la remise des clefs.

ENTRETIEN AVEC ÉRIC MAZOYER, PRÉSIDENT DE BOUYGUES IMMOBILIER MAROC

«La garantie des clients en VEFA est assurée à travers la remise de cautions bancaires»

Bouygues Immobilier Maroc s'est engagé à appliquer scrupuleusement la VEFA dans ses projets immobiliers à Casablanca. Récemment installé dans le pays, l'opérateur français a lancé le 23 mai 2014 la commercialisation de la première tranche de son projet «Les Faubourgs d'Anfa» à Casablanca.

Le Matin éco : Pourquoi avez-vous opté pour la VEFA comme unique formule de vente ?

Éric Mazoyer : La vente en l'état futur d'achèvement - VEFA - est le seul cadre légal au Maroc pour les ventes de biens immobiliers sur plan. De plus, le dispositif de la VEFA répond parfaitement à notre volonté d'accompagner de nos clients. Elle présente en effet l'avantage de sécuriser les acquéreurs, en formalisant les engagements du promoteur à la fois sur les caractéristiques du bien vendu, le prix et le délai de livraison. La remise de cautions bancaires dans le cadre de la

VEFA facilite également le financement par crédit des acquéreurs qui le souhaitent.

Bouygues Immobilier propose des garanties en France dans le cadre de la vente sur plan. Allez-vous proposer d'en faire de même au Maroc ?

Fort d'une expérience de plus de 60 ans en France, Bouygues Immobilier Maroc lance la démarche «Bien Plus» au Maroc, avec un accompagnement personnalisé de nos clients en huit étapes tout au long de leur parcours d'acquisition, pour qu'ils se sentent confortés au moment de réaliser un investissement aussi



Éric Mazoyer : «Bouygues lance la démarche «Bien Plus» au Maroc, avec un accompagnement des clients».

PH. DR

engageant. En France, pendant la construction, une «Garantie financière d'achèvement» est fournie. C'est une garantie par laquelle une banque s'engage à financer l'achèvement des travaux. Au Maroc, la garantie des clients en VEFA est assurée à travers la remise de cautions

bancaires. D'autres services et garanties seront proposés après la livraison dans le cadre de notre service après-vente. Ainsi, une filiale spécialisée de Bouygues Immobilier Maroc assurera la gestion des copropriétés.

Les dates de livraison seront-elles consignées dans vos contrats VEFA ?

Les dates de livraison seront effectivement indiquées dans nos contrats VEFA, dans le cadre des engagements que nous souhaitons prendre vis-à-vis de nos acquéreurs.

Quels sont les premiers retours que vous avez eus, depuis le lancement de la commercialisation du projet «Les Faubourgs d'Anfa», le 23 mai dernier ?

D'une manière générale, Bouygues Immobilier Maroc a été très bien reçu depuis l'annonce de son arrivée au Maroc et le lancement commercial du 23 mai

dernier est venu confirmer la chaleur de cet accueil. Les premiers retours que nous avons eus depuis le lancement des Faubourgs d'Anfa sont extrêmement positifs et encourageants. Nos premiers clients mettent en avant dans leur décision d'acquisition la fonctionnalité de nos logements, l'optimisation des surfaces et la conception environnementale de notre projet. Nous leur faisons découvrir l'accompagnement par Bouygues Immobilier Maroc, à l'écoute de leurs besoins, avec une présentation détaillée des appartements, la possibilité de personnaliser les finitions de leur appartement et une présentation professionnelle des engagements. Ces retours nous confirment que le marché immobilier marocain est en phase de maturation, à la recherche d'engagements et de services, ce qui correspond parfaitement aux valeurs de Bouygues Immobilier Maroc. ♦

Propos recueillis par Y.B