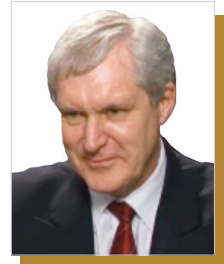


Les particuliers qui font une acquisition immobilière dans le neuf achètent souvent un logement qui n'est pas construit et qui n'existe que sur le papier. La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), ou « vente sur plan », est en effet une formule de cession qui a pris une grande place dans les transactions immobilières liées à la construction en zone urbaine. Ce type de vente est soumis à des règles spécifiques, fixées par le Code de la construction et de l'habitation. Avant de s'engager, il est important de les connaître, ainsi que les garanties à exiger et les pièges à éviter à chaque étape de l'opération.

Acheter sur plan

Ce qu'il faut savoir avant de signer



par Luc Caille, directeur du développement
de La Chambre des Propriétaires UNPI Paris-Ile de France

La VEFA est régie par la loi n° 67-3 du 3 janvier 1967 modifiée et un décret du 22 décembre 1967, codifiés aux articles L. 261-1 et suivants et R. 261-1 et suivants du Code de la construction et de l'habitation (CCH).

Le logement vendu sous ce régime peut être un appartement ou une maison individuelle, en lotissement ou en copropriété horizontale.

L'article L. 261-3 du CCH indique que « Ainsi qu'il est dit à l'article 1601-3 du code civil : la vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux.

Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux ».

1 PREMIER STADE : LA SIGNATURE DU CONTRAT PRÉLIMINAIRE DE VEFA

Plus communément appelé « contrat de réservation », le contrat préliminaire n'est pas un passage obligé, mais, dans la pratique, les promoteurs y ont presque toujours recours. Il s'agit d'un avant-contrat sous seing privé par lequel un acheteur (réservataire) réserve un logement à un promoteur (réservant) en lui versant un dépôt de garantie. La signature du contrat de réservation implique une priorité d'achat si l'immeuble est effectivement réalisé. A ce stade, le réservant ne peut, à aucun

moment, contraindre le réservataire à acheter (voir, ci-après, « renonciation à l'achat »).

► Contenu du contrat de réservation

• Certaines mentions sont obligatoires, telles que :

- la surface habitable approximative,
- le nombre de pièces principales,
- l'énumération des pièces de service, dépendances et dégagements,
- la situation dans l'immeuble ou dans le lotissement,
- la qualité de la construction, au moyen d'une notice technique sommaire annexée au contrat établissant la nature et la qualité des matériaux et des éléments d'équipement, et indiquant, le cas échéant, les équipements collectifs qui présentent une utilité pour la partie d'immeuble vendue,
- le prix prévisionnel de vente et, le cas échéant, ses modalités de révision,
- la date à laquelle le contrat de vente définitif pourra être conclu,
- s'il y a lieu, les prêts que le promoteur déclare faire obtenir à l'acquéreur (montant, conditions, nom du prêteur),
- les conditions légales relatives au dépôt de garantie (reproduction littérale des articles R. 261-28 à R. 261-30 du CCH).

Il est important de souligner que l'absence de l'une de ces mentions entraîne la nullité du contrat.

• Bien que la fourniture de plans, au stade de la réservation, soit facultative, les promoteurs sérieux annexent au contrat les principaux plans du projet qui n'ont, certes pas, un caractère

Mots Clés

- Achat sur plan
- Cadre juridique
- Garanties à exiger
- Pièges à éviter

définitif, mais donnent, néanmoins, une vision la plus réaliste possible du programme de construction.

• **Aussi, est-il primordial que l'accédant examine avec la plus grande attention les différents plans :**

- **Le plan de masse** : il indique l'implantation du ou des bâtiments du programme sur le terrain, leur surface et le nombre d'étages prévus.

- **Le plan des façades** : il précise la hauteur de la construction, l'emplacement des fenêtres, portes, balcons et terrasses.

- **Le plan de situation** : il permet de repérer l'appartement choisi, son étage et son exposition.

- **Le plan du logement** : il indique l'emplacement de chaque pièce, leur superficie, l'emplacement des ouvertures et les équipements sanitaires.

Attachez-vous à ce que ces plans soient tous signés et annexés au contrat de réservation. Ils seront alors opposables au promoteur en cas de modification majeure.

• **Ce faisant, il est important de faire la distinction entre la surface habitable et la surface utile.**

La surface habitable correspond à la surface de plancher construite après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, ébrasements de portes et de fenêtres. Elle ne tient pas compte, non plus, de tous les locaux dont la hauteur sous plafond est inférieure à 1,80 m, pas plus que des dépendances, combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons...

La surface utile, à l'inverse de la surface habitable, comptabilise tout ou partie de ces annexes. C'est la raison pour laquelle certains professionnels n'hésitent pas à utiliser cette notion plus flatteuse dans leur argumentation de vente. Pour ce qui concerne notamment les jardins, faites bien la distinction entre un droit de propriété et un droit de jouissance exclusif d'une partie commune qui ne peut constituer la partie privative d'un lot de copropriété.

• **De plus, il faut noter qu'en matière de construction neuve, il existe des labels de qualité qui peuvent orienter votre choix.** Ils sont attribués par des organismes certificateurs indépendants :

- Qualitel, qui a pour objectif de promouvoir la qualité de l'habitat en France. Il élabore et délivre des certifications qui garantissent la qualité des logements selon des critères techniques (acoustique, thermique, qualité des équipements), environnementaux et économiques (réduction des consommations) et de qualité de service.

- Les certifications Qualitel, Habitat & Environnement et NF Logement sont décernées sur demande du promoteur aux logements après étude technique du projet et vérifications.

- Le label Promotelec s'applique au chauffage et à l'installation électriques ainsi qu'à la production d'eau chaude et l'isolation thermique. A ne pas confondre avec Vivrélec (d'EDF), qui n'est pas un label, mais une offre de services reconnue par

Promotelec.

- Le label « haute performance énergétique », certification attribuée par l'un des cinq organismes certificateurs habilités (Qualitel, Cerqual, Cequami, Certivéa et Promotelec) sous la marque Effinergie, fruit du travail réalisé par le collectif du même nom ayant élaboré le référentiel « Bâtiment basse consommation ».

• **La communication d'un projet de règlement de copropriété, bien que facultative, s'avère précieuse.** En effet dans ce cas, vous apprécieriez, entre autres :

- les droits et obligations des copropriétaires ainsi que les règles de fonctionnement de la copropriété,

- les parties communes et privatives et les conditions de leur jouissance,

- les charges communes et la répartition des tantièmes entre copropriétaires.

• **Enfin, il est souhaitable d'obtenir du promoteur que soient incorporées au contrat de réservation certaines mentions non obligatoires :**

- un prix ferme et définitif,

- l'échéancier de paiement,

- la date de livraison du bien,

- les pénalités prévues en cas de retard de livraison (montant en euros par jour de retard),

- le type de garantie de bonne fin (voir ci-après),

- les prêts à obtenir pour financer l'acquisition (condition suspensive qui permettra de récupérer le dépôt de garantie en cas de non obtention de prêt),

- le ou les labels éventuels,

- les aménagements de plans ou de prestations accordés,

- les promesses verbales diverses...

N'hésitez pas à faire porter sur le descriptif, trop souvent sommaire, des précisions concernant les matériaux mis en œuvre et des ajouts éventuels (des demandes de modifications formulées a posteriori seraient facturées au prix fort).

Le délai de livraison est généralement augmenté des jours d'intempéries, de grève et des jours de retard dus à des cas de force majeure. Refusez que soit insérée, en plus, la mention « défaillances d'entreprises » qui ouvrirait la porte à toutes les contestations en matière de paiement de pénalités de retard.

• **Garantie intrinsèque ou extrinsèque ?**

Dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement, l'acquéreur bénéficie de garanties d'achèvement (de bonne fin) et de remboursement des sommes versées.

Le plus souvent, la garantie est extrinsèque, c'est-à-dire qu'elle prend la forme d'un cautionnement délivré par un organisme financier. Dans d'autres cas, la garantie est intrinsèque et résulte des fonds propres du vendeur. Cette garantie ne présente pas le même degré de sécurité.

Vérifiez que le contrat que vous souscrivez contient une garantie extrinsèque, si vous voulez parfaitement sécuriser la transaction.

En cas de doute, n'hésitez pas à soumettre, pour avis, aux spécialistes de votre Chambre des Propriétaires (expert immobilier, architecte, expert construction, juriste) l'ensemble des pièces constitutives du contrat de réservation.

► **Versement d'un dépôt de garantie**

• **Son montant est fixé en fonction du délai prévu entre la date du contrat de réservation et la signature de l'acte définitif de vente.** Il ne peut généralement pas dépasser les plafonds suivants :

- 5 % du prix quand le délai est inférieur à un an,
- 2 % si le délai est compris entre un an et deux ans,
- au-delà de deux ans, aucun dépôt de garantie ne peut être demandé.

• **Il est conseillé d'établir le titre de paiement à l'ordre du notaire de l'opération ou de la banque** (compte séquestre) et non pas à l'ordre du promoteur ou d'un quelconque intermédiaire, afin de vous assurer de la garantie de remboursement.

► **Délai de rétractation**

• **Un acquéreur non professionnel dispose d'un délai de rétractation de sept jours.** Ce délai court à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée avec accusé de réception contenant le contrat de réservation complet signé par les deux parties ou de sa remise en main propre contre récépissé.

• **Il est recommandé de mettre à profit le délai de rétractation pour examiner en profondeur l'ensemble des éléments du contrat de réservation** et faire établir une pré-étude de financement par une banque, en prenant soin d'ajouter au prix d'acquisition l'ensemble des frais et taxes.

Le cas échéant, informez le promoteur avant l'expiration du délai de rétractation, par lettre recommandée avec accusé de réception, de votre décision de vous rétracter. Le dépôt de garantie doit alors vous être restitué intégralement, sans

retenue ni pénalité, dans un délai maximum de trois mois.

► **Renonciation à l'achat**

• **Passé le délai de rétractation, un réservataire peut encore renoncer à signer le contrat de vente définitif** et récupérer son dépôt de garantie dans l'un des cas suivants prévus par la loi :

- le contrat de vente définitif n'est pas signé à la date prévue,
- le prix de vente est supérieur d'au moins 5 % au prix prévisionnel, éventuellement révisé,
- le logement, tel qu'il est décrit dans le contrat de vente, ne correspond pas à la description du contrat de réservation et les changements constatés diminuent de 10 % la valeur du logement,
- l'un des équipements promis n'est pas fourni,
- le montant des prêts que le vendeur s'est engagé à vous faire obtenir est inférieur de 10 % à ce qui était prévu.

En cas de renonciation à acquérir le logement pour un motif prévu par la loi ou par le contrat de réservation, le montant du dépôt de garantie doit être remboursé intégralement dans un délai maximum de 3 mois à compter de la date de la demande de remboursement. Toute clause contraire figurant dans le contrat de réservation est réputée nulle.

• **Un conseil : adressez la demande de remboursement à la fois au vendeur et au dépositaire des fonds sous séquestre** (banque ou notaire) par lettre recommandée avec accusé de réception.

Le réservataire peut renoncer à son achat en dehors des cas prévus par la loi, mais il perd alors son dépôt de garantie.

2 **DEUXIÈME STADE : LE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION**

Le plus souvent, la vente est subordonnée à l'obtention d'un ou plusieurs prêts (clause de condition suspensive du contrat). En cas de non-obtention du financement, le vendeur est tenu de rembourser la totalité des sommes versées.

► **En règle générale, le prêt consenti pour le financement d'une acquisition en VEFA se répartit sur deux périodes :**

- Une première période de « différé d'amortissement », qui peut durer de 18 mois à 2 ans. Pendant cette période, l'emprunteur ne paie que les intérêts et l'assurance du prêt (dénommés, le plus souvent, « intérêts intercalaires* »).
- Une deuxième période, à partir de laquelle les remboursements commencent à inclure, en plus des intérêts, le remboursement du capital. Dès lors que l'on a recours à ce type de prêt, on est le plus souvent confronté à la difficulté de devoir assumer simultanément le paiement de mensualités pour intérêts intercalaires et de loyers pour le logement que l'on occupe. Il en découle un fort besoin de trésorerie, dont il faut tenir compte.

* Les intérêts intercalaires sont les intérêts produits par les portions du crédit qui sont débloquées alors que le crédit ne l'est pas dans sa totalité. Ces intérêts, calculés au taux du prêt, s'ajoutent au remboursement prévu au tableau d'amortissement.

MODALITÉS DE PAIEMENT DU PRIX

Dans la vente en l'état futur d'achèvement, le paiement est échelonné en fonction de l'avancement des travaux, sans pouvoir dépasser un pourcentage du prix total de vente, dépôt de garantie compris. Cet échelonnement légal est le suivant :

- 35 % du prix lorsque les fondations sont achevées,
- 70 % à la mise hors d'eau (pose de la toiture et réalisation de l'étanchéité des terrasses),
- 95 % lorsque les travaux sont achevés,
- le solde de 5% à la livraison.

Sous réserve de respecter ces pourcentages plafonds, le promoteur peut prévoir des versements intermédiaires. Il devra simplement les justifier par l'avancement des travaux.

► **Il y a lieu de tenir compte, également, de l'ensemble des différents coûts suivants :**

- L'achat d'un logement neuf n'est pas soumis aux droits d'enregistrement comme un logement ancien, mais à la TVA au taux de 19,60 %. Cette taxe est généralement comprise dans le prix annoncé par le promoteur. Mais, lors de la signature définitive, le notaire demandera de régler, pour le compte du fisc, la taxe de publicité foncière. Cette taxe s'élève à 0,715 % du montant du prix de vente.
- Les frais et taxe d'hypothèque (environ 2 %) ou de cautionnement du prêt (entre 1,15 % et 1,50 %), calculés sur le montant des prêts.
- Les émoluments du notaire, pour leur part, font l'objet de barèmes différents selon le nombre de logements du programme immobilier (1,20 % en moyenne).
- Les frais de dossier bancaire (environ 1 % du prêt).

► **A ce stade, on conseillera de :**

- demander au notaire de l'opération une estimation précise des frais,
- anticiper les besoins de trésorerie en simulant financièrement les phases de déblocage de fonds en fonction de l'avancement de travaux,
- faire une demande de prêt pour un montant incluant l'ensemble des frais et taxes et minoré

de son apport personnel, limité en raison des débours en cours de chantier,

- négocier au plus court la période de différé d'amortissement,
- en cas de refus de financement d'une banque, faire une demande de prêt auprès d'un autre organisme prêteur afin de produire, le cas échéant, à son promoteur, deux refus (le plus souvent exigés par ce dernier).

**3 TROISIÈME STADE :
LA SIGNATURE DU CONTRAT
DÉFINITIF DE VEFA**

► **Le contrat définitif de VEFA est conclu une fois le programme de construction déterminé, lorsque la construction peut commencer.**

L'acte authentique va conférer à l'acquéreur la plénitude de son droit de propriété au fur et à mesure de l'édification de l'immeuble.

Etabli par un notaire, il est conforme à toutes les conditions et garanties fixées par la législation sur la vente en état futur d'achèvement.

Il fait référence à un prix ferme et définitif, à une description précise du logement et à sa superficie (avec une tolérance de 5%).

Il comporte les garanties légales du vendeur en matière de vices apparents et de vices cachés et fixe un calendrier d'appels de fonds en fonction

GARANTIES LEGALES ET ASSURANCES LIEES AU CONTRAT DE VEFA

- **La garantie d'achèvement**

Le vendeur justifie dans l'acte authentique d'une garantie d'achèvement de l'immeuble dont dépendent les biens vendus. Le plus souvent, il s'agit d'une garantie financière dite extrinsèque, délivrée par une banque de premier plan, qui garantit avec certitude à l'acquéreur le bon achèvement du logement.

- **La garantie de parfait achèvement**

D'une durée d'un an, elle couvre toutes les réserves émises sur le procès-verbal rédigé lors de la remise des clés, ainsi que les réclamations fondées, signalées par lettre recommandée avec avis de réception pendant l'année suivant la réception du logement.

- **La garantie biennale**

D'une durée de deux ans, elle s'applique aux mauvais fonctionnements des éléments d'équipements séparables du gros œuvre sans engendrer de conséquences pour celui-ci, comme les portes, fenêtres, volets, radiateurs, sanitaires, robinetterie, etc. (cf. articles R. 111-27 et R. 111-28 du CCH).

- **La garantie décennale**

D'une durée de dix ans, elle couvre tous les désordres qui mettraient en cause la solidité de la structure de la construction (fondations, toiture, étanchéité...) ou la rendraient impropre à sa destination.

- **L'assurance dommage ouvrage**

L'acte authentique ne peut être régularisé qu'après justification par le vendeur de la souscription d'une police d'assurance dommage ouvrage (DO) obligatoire. L'assurance DO a pour but de procéder aux remboursements ou à l'exécution de toutes les réparations faisant l'objet de la garantie décennale, sans attendre une décision de justice. La compagnie fournissant cette prestation se retournera, par la suite, contre le ou les responsables des désordres.

Elle débute au terme de la première année suivant la réception des travaux*, prenant ainsi le relais de la garantie de parfait achèvement, et expire en même temps que la garantie décennale, soit une durée totale de neuf années.

**Il ne faut pas confondre réception des travaux et livraison.*

- **La réception des travaux** a un statut particulier dans les ventes en état futur d'achèvement puisque c'est le vendeur, et non l'acquéreur, qui a la qualité de maître d'ouvrage jusqu'à ce que les réserves soient levées. Par conséquent, la réception va se faire entre le vendeur et les entreprises qui sont intervenues lors de la construction.

- **La livraison** est la prise de possession du logement par l'acquéreur. Elle correspond, généralement, à la remise des clés. Un procès-verbal de livraison est établi ; il mentionne les défauts de conformité ou les désordres apparents (réserves).

de l'avancement du programme ainsi que les plafonds légaux intermédiaires. Le vendeur est tenu de signaler à l'acquéreur les modifications apportées au projet initial.

► **Le texte du projet d'acte de vente, accompagné du règlement de copropriété, doit être envoyé au réservataire par lettre recommandée avec accusé de réception au minimum un mois avant la date de signature.**

Celui-ci sera conclu par acte authentique chez un notaire et devra contenir :

- la description précise et définitive du logement et de l'immeuble (désignation des pièces composant le logement, surfaces, équipements...),
- le prix, ses modalités de paiement et de révision éventuelle,
- la date ou la période de livraison,
- la garantie d'achèvement ou de remboursement.

De nombreuses annexes sont prévues au contrat de vente, notamment :

- le certificat d'urbanisme,
- le permis de construire,
- le plan masse,
- le plan du lot vendu, coté avec surfaces,
- la notice descriptive,
- l'état des risques naturels et technologiques,
- les attestations d'assurance et de garanties.

Ces documents sont conservés et consultables chez le notaire.

Après la notification du projet de contrat, le vendeur ne peut plus modifier le descriptif ni le prix du bien sans l'accord de l'acquéreur.



© Egidius Simuils - Fotolia.com

► **Prenez le temps de lire avec la plus grande attention le projet d'acte de vente afin de signer l'acte définitif en parfaite connaissance de cause.**

N'hésitez pas à vous faire assister par votre propre notaire : les honoraires seront, dans ce cas, partagés entre le notaire du promoteur et votre notaire.

Au besoin, soumettez pour avis, le projet d'acte à un notaire de votre Chambre des Propriétaires. ●

Seront abordés dans un prochain numéro de la « Revue de l'Habitat » les thèmes suivants :

- recherche et sélection d'un logement en VEFA,
- la période de construction,
- la remise des clés,
- la levée des réserves,
- le contentieux.