

J. 158

Actualisation le 14-01-09

L'ACHAT D'UN LOGEMENT À CONSTRUIRE

LE CONTRAT DE VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

La majorité des immeubles neufs sont vendus sur plan. Cette formule permet de devenir propriétaire dans les zones où l'offre de logements existants est réduite. Elle s'applique à l'achat d'appartements, ou de maisons dans un lotissement.

Pour le promoteur, l'avantage est double : il finance la construction avec les fonds versés par les clients, et il peut corriger son programme pour l'adapter à leur demande.

Pour l'acheteur, cependant, ce mode d'acquisition n'est pas sans inconvénient. Car il est difficile d'acheter sans visualiser la maison ou l'immeuble et l'agencement de l'appartement; d'autant que les particuliers ne sont pas entraînés à lire des plans et des descriptifs techniques. Ils peuvent être déçus au moment de la livraison. C'est également un supplice quelquefois de devoir patienter le temps nécessaire à l'édification de l'immeuble, avec ce que cela comporte d'incertitudes.

AVANT DE VOUS ENGAGER

Les personnes chargées de la commercialisation n'ont sans doute pas l'habitude de répondre aux questions trop techniques, mais il est indispensable d'obtenir des renseignements précis sur les qualités techniques de la construction et de connaître les éventuelles difficultés administratives ou financières qui peuvent retarder l'ouverture du chantier.

L'environnement du programme

Comme pour n'importe quel autre achat immobilier, l'acheteur doit s'inquiéter du site, de l'environnement immédiat, de la proximité des transports et des services publics, d'éventuels risques sur la zone du programme (risques naturels, technologiques, termites...), des projets de la commune (voir l'affichage ou le journal édité par la mairie).

Renseignez-vous également sur les impôts locaux, très variables d'une commune à l'autre.

Pour vous faire une idée du site de la future construction, allez le voir – même si les travaux n'ont pas commencé –, et faites deux visites à des heures différentes pour repérer d'éventuelles sources de bruit (livraisons, routes...).

Le programme

Dans le lieu de commercialisation, vous trouverez une maquette du programme. Elle vous permettra de situer le logement qui vous intéresse dans l'ensemble immobilier, et de choisir la meilleure exposition (sud/sud-ouest). Prêtez attention aux bâtiments voisins tels qu'ils sont représentés; il se peut qu'ils ne soient pas à l'échelle, afin de mettre en valeur l'immeuble à construire. Vous risquez alors une mauvaise surprise si les immeubles environnants sont très hauts. Voilà pourquoi une vérification sur le site est indispensable pour comprendre comment le futur bâtiment va s'implanter. Si

vous êtes tenté par une terrasse, par exemple, vous pourriez voir éventuellement qu'elle donne sur l'immeuble voisin qui vous boucherait la vue.

Quelques questions générales à poser

Le permis de construire est-il déposé? Y aura-t-il des commerces ou d'autres activités en rez-de-chaussée, susceptibles de provoquer des nuisances? L'immeuble est-il composé en majeure partie de studios et de petites surfaces vouées à la location, ou de grands appartements (ce qui change le mode d'occupation quelquefois)? Est-il vendu en majorité à des investisseurs ou à des propriétaires occupants?

Quelle est la hauteur sous plafond (c'est important, car elle n'est pas identique dans toutes les constructions)? Quelle est la répercussion de tous les services et équipements sur le montant des charges (gardien, jardin, portier vidéophone, ascenseur)? Des compteurs d'eau individuels seront-ils installés? Que prévoit le promoteur pour la façade de l'immeuble? pierre de taille, pierre agrafée (à risque), revêtement étanche? Quel est le montant prévisionnel des charges?

La lecture des plans

Les murs porteurs sont indiqués par des traits épais, les cloisons séparatives par des traits plus fins. Vous verrez aussi l'emplacement prévu des prises de courant et de téléphone, de la plomberie sanitaire (lavabo, douche, baignoire, WC, évier...), des appareils de chauffage, le sens d'ouverture des portes, la hauteur d'allège (distance entre le sol et le bas des fenêtres)...

Regardez si des conduites d'eau passent dans les caves. Pour les véhicules de grand gabarit, il est utile de vérifier que les emplacements de stationnement sont suffisants en largeur et en hauteur, et que les manœuvres pour se ranger sont possibles. Attention également à la largeur et à la pente de la rampe d'accès, à la hauteur du passage d'accès au parking... Si vous choisissez un logement dans les derniers niveaux ou en rez-de-chaussée, vérifiez l'emplacement de l'extraction VMC (ventilation mécanique contrôlée), source de bruit.

Les plans consultables par les candidats acquéreurs sont les suivants.

- **Le plan de situation.** Il permet de visualiser le programme dans le quartier et les commerces alentour.
- **Le plan-masse.** L'immeuble est représenté du dessus. Son emprise sur le terrain est indiquée, de même que les accès (halls d'entrée, parking), le nombre d'étages, la présence de jardins ou terrasses, de cours intérieures. Parfois apparaissent les immeubles mitoyens.
- **Le plan de l'appartement.** Il devrait être coté au 1/100^e (1 cm = 1 m), parfois au 1/50^e (2 cm = 1 m). Mais le plus sou-

vent, c'est une simple échelle graphique qui est donnée, ce qui oblige l'acheteur à faire des calculs pour connaître la longueur de tel ou tel mur par exemple.

- **Le plan de l'étage courant.** Il représente la distribution intérieure du bâtiment, les circulations et l'emplacement des gaines techniques; ce qui renseigne aussi sur d'éventuelles sources de bruit. Attention notamment à l'emplacement des gaines de ventilation mécanique qui déboucheraient sur votre terrasse privative ou dans le jardin.

- **Les autres plans** vous donneront une idée des dimensions prévues pour les locaux annexes, le hall d'entrée, la loge du gardien, les places de stationnement, la rampe de parking...

Les questions techniques à poser au vendeur

Les questions dépendent des priorités de chaque acheteur. Certains privilégient le confort phonique, d'autres seront attentifs au mode de chauffage à cause des charges. Réfléchissez à la bonne tenue dans le temps des équipements et à la facilité de l'entretien.

- Niveau du confort thermique (est-il simplement conforme aux normes réglementaires, ou meilleur?).
- Mode de chauffage et de production d'eau chaude.
- Estimation des charges de chauffage.
- Niveau d'isolation phonique (réglementaire ou renforcé?).
- Système de ventilation (évite-il l'effet courant d'air?).
- Type et qualité des revêtements de sols et murs.
- Qualité des équipements intérieurs de l'appartement.
- Installation électrique (emplacement des points d'éclairage et des prises de courant).
- Équipements collectifs de l'immeuble (protection contre le vol, largeur des emplacements de parking, hauteur de la porte de parking, système de réception de la télévision...).

Dans un lotissement, demandez si les espaces et équipements communs sont à la charge de la commune ou des copropriétaires; et dans ce dernier cas, quel en serait le coût et s'il est prévu un transfert des équipements à la commune.

Si vous voulez personnaliser votre logement

Les vendeurs ne suivent pas tous la même règle. Pour certains, les options ne sont ouvertes que jusqu'à la signature devant notaire; pour d'autres, c'est après, ou avant une date fixée par le vendeur.

Les propositions d'options gratuites du vendeur sont généralement assez limitées. Le client choisira parmi les deux ou trois échantillons pour les revêtements. En dehors des options proposées, le vendeur peut refuser les modifications voulues par le client; et quand il les accepte, elles sont facturées. Elles passeront plus facilement si elles sont demandées assez tôt.

LA SIGNATURE DU CONTRAT

Dans le jargon juridique, cette vente s'appelle "vente en l'état futur d'achèvement" (VEFA). Vous achetez le logement et le terrain sur lequel il sera construit. Vous devenez propriétaire du logement – et en payez le prix – au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Le contrat est régi par les articles L. 261-1 et suivants et R. 261-1 et suivants du code de la construction. Toute clause du contrat de réservation et du contrat de vente contraire aux dispositions de la loi (art. L. 261-11 à L. 261-15) est réputée non écrite (art. L. 261-16).

L'achat sur plan se fait en deux étapes : la signature d'un contrat de réservation dans le bureau de commercialisation, suivie quelques mois plus tard de la signature du contrat définitif chez un notaire. Sauf mévente, le délai entre les deux est en moyenne de six à huit mois. Il représente le temps nécessaire pour que le notaire prépare le contrat et les documents de la future copropriété (le règlement de copropriété et l'état descriptif de division). En général, le projet est lancé dès que la commercialisation atteint 30 %, pourcentage nécessaire au promoteur pour obtenir ses garanties bancaires.

LE CONTRAT DE RÉSERVATION

Pour réfléchir en toute tranquillité, vous pouvez demander au vendeur un exemplaire du contrat; ce qui vous permettra de consulter un professionnel sur les parties techniques (art. 3 de la loi du 23 juin 1989). Il faut faire une lecture attentive du contrat et du descriptif.

Attention à ne pas vous tromper sur la portée de l'engagement du vendeur : le contrat que vous allez signer n'est pas de même nature qu'une promesse de vente pour l'achat d'un logement achevé. Dans la vente sur plan, le vendeur sonde le marché potentiel d'acheteurs. Si le test est favorable et qu'il a obtenu le nombre de signatures nécessaires, il pourra lancer l'opération. Mais il peut arriver qu'il soit obligé de modifier son programme pour tenir compte des difficultés éventuelles de la commercialisation. Il ne s'engage ni à construire, ni à respecter le programme initial tel qu'il apparaît dans le contrat de réservation. C'est là un élément important à connaître, en comparaison avec un contrat de vente classique.

De plus, l'acheteur ne bénéficie pas de la même liberté. Son droit à renoncer à l'achat est très encadré. Il faut que les modifications apportées au contrat ou au programme correspondent aux conditions prévues par la loi; sinon, il perdra les premières sommes versées. En contrepartie, le règlement du prix est différé, comparé à une vente classique : l'acheteur paye au fur et à mesure de la construction, et non en totalité au moment de la signature du contrat définitif. L'acheteur bénéficie d'un délai d'un mois avant la signature définitive devant le notaire pour examiner le projet de contrat de vente. Il semble qu'aujourd'hui les modifications de programme sont plus exceptionnelles, et que les vendeurs acceptent plus facilement les adaptations demandées par les clients.

Un délai de rétractation de sept jours

Le contrat de réservation est envoyé en recommandé avec accusé de réception. Le réservataire dispose alors d'un délai de réflexion de sept jours pour se rétracter. Le délai court à compter du lendemain de la première présentation de la lettre. La demande de résiliation du contrat est envoyée avant l'expiration du délai, par lettre recommandée avec accusé de réception.

Si la commercialisation est confiée à un professionnel (notaire, agent immobilier) le contrat peut-être remis contre décharge. Dans ce cas, le délai de rétractation court à compter du lendemain de la remise de l'acte. Pour éviter tout « détournement » du droit au délai de réflexion, l'acquéreur devra indiquer de sa main qu'il a bien été informé de ses droits.

Le contenu du contrat de réservation

Le contrat de réservation est obligatoirement établi par écrit. Un exemplaire est remis à l'acheteur avant tout versement d'argent.

Le contrat comporte des indications essentielles sur la consistance de l'immeuble et du logement achetés, la situation du logement dans l'immeuble, la qualité de la construction, les délais d'exécution, le prix.

- Consistance du logement :
 - surface habitable;
 - nombre de pièces principales et énumération des pièces secondaires, dégagements, dépendances.
- Situation du logement dans l'immeuble (indication de l'étage, du bâtiment...) ou de la maison dans le lotissement.
- Qualité de la construction :
 - description de la nature et de la qualité des matériaux de construction;

- description de la nature et de la qualité des éléments d'équipement.
- Description des éléments collectifs et de leurs conditions d'utilisation.
- Prix prévisionnel et, éventuellement, conditions de révision de ce prix.
- Date à laquelle le contrat sera signé chez le notaire.
- Délais d'exécution des travaux.

Pour être sûr que l'acheteur aura l'information essentielle, le contrat doit reproduire les articles R. 261-28 à 31 du code de la construction et de l'habitation, qui se rapportent :

- au montant et au lieu du dépôt de garantie, aux conditions et modalités de restitution de ce dépôt de garantie;
- à l'obligation de notifier le projet d'acte de vente un mois au moins avant la date de signature de l'acte.

Annexes

Au contrat de réservation sera annexée une note technique sommaire.

- Bien que le permis de construire soit affiché sur le terrain, il n'est pas inutile d'en demander la communication ou de le consulter à la mairie.
- Autre document intéressant à connaître dès que possible : le règlement de copropriété. S'il est déjà rédigé au moment de votre visite, demandez à le lire car il contient peut-être des dispositions qui seront pour vous réhabilitaires.
- Dans le cas de l'achat d'une maison dans un lotissement, vous demanderez le cahier des charges qui fixe les règles d'occupation et d'aménagements extérieurs.

Le dépôt de garantie

- La somme à verser dépend du délai de réalisation de la vente. Elle sera de 5 % maximum du prix prévisionnel de vente si le délai de réalisation n'excède pas un an, de 2 % si le délai n'excède pas deux ans. Au-delà, aucun dépôt ne peut être exigé. Le vendeur ne peut pas réclamer de dépôt de garantie complémentaire.

Le vendeur qui demanderait une somme plus importante serait passible de sanctions pénales (art. L. 267-17 du code de la construction et de l'habitation : emprisonnement de deux ans et/ou amende de 9000 €).

Le montant du dépôt de garantie peut être négocié : la loi a seulement fixé des plafonds à ne pas dépasser. Certains vendeurs se contentent de 2,5 ou 3 %... tout dépend de la conjoncture.

Si vous payez à crédit

La loi sur le crédit immobilier permet à l'acheteur de renoncer à son acquisition s'il n'obtient pas les prêts nécessaires à son financement. C'est une condition suspensive de l'engagement de l'acheteur, mais qui ne s'applique automatiquement qu'au stade du contrat de vente et non de la réservation. Comme la date de la signature du contrat de vente peut être assez éloignée de celle du contrat de réservation, acheteurs et vendeur restent dans l'incertitude des conditions de financement. Afin d'éviter cette situation, il suffit d'ajouter dans le contrat de réservation une clause indiquant que le prix sera payé à l'aide d'un prêt, et que l'engagement du réservataire est suspendu à une réponse favorable du banquier.

- Les fonds ne sont pas remis au vendeur, mais versés sur un compte spécial ouvert au nom du réservataire. Ils restent bloqués jusqu'à la signature du contrat de vente notarié; date à laquelle ils constitueront un acompte sur le prix total du logement.

Bien que le choix du dépositaire appartienne aux deux parties, dans la pratique le vendeur imposera son organisme. Il s'agira le plus souvent de l'établissement qui finance le programme ou de celui qui fournit sa garantie.

- Le chèque sera libellé à l'ordre du dépositaire : notaire, banque ou établissement habilité. Le reçu du dépôt effectué précisera le lieu de dépôt et la référence du compte sur lequel il est déposé.

Le remboursement du dépôt de garantie

- Le réservataire reçoit le projet de contrat notarié un mois avant la date prévue pour la signature. Ce délai lui permet de comparer le contrat proposé au contrat de réservation, et de peser les modifications apportées éventuellement par le vendeur à son programme. Des différences substantielles peuvent permettre au réservataire qui le souhaite de se dégager du contrat et d'obtenir le remboursement de son dépôt de garantie (art. R. 261-31 du code de l'habitation et de la construction).

L'une des cinq conditions suivantes doit être remplie :

- le contrat de vente n'est pas conclu du fait du vendeur dans le délai prévu au contrat préliminaire, voire le projet est abandonné;

- le prix de vente définitif dépasse de plus de 5 % le prix prévisionnel éventuellement révisé, même si le vendeur justifie des dépenses supplémentaires pour améliorer la qualité de l'immeuble;

- des modifications sont apportées dans la consistance ou la qualité des ouvrages, entraînant une réduction de valeur du logement supérieure à 10 % (exemple : nombre et disposition des pièces, situation de l'appartement dans l'immeuble, qualité des matériaux);

- l'un des éléments d'équipement ne sera pas réalisé;

- le prêt proposé par le vendeur n'est pas obtenu.

Le client peut également récupérer ses fonds s'il a prévu dans le contrat des conditions complémentaires telles que l'obtention des prêts, le non-respect du délai de livraison, la modification de la destination de l'immeuble (exemple : l'immeuble était prévu à usage exclusif d'habitation et un emplacement pour un local commercial a été ajouté).

- Le remboursement du dépôt de garantie doit intervenir dans un délai maximal de trois mois à compter de la demande de remboursement adressée, par lettre recommandée avec accusé de réception, au vendeur et au dépositaire. Aucune retenue ne peut être effectuée sur ce dépôt. Ainsi, le notaire ne peut pas prélever une somme pour la rétribution de son intervention.

Hors des cas prévus pour annuler le contrat de réservation, l'acheteur n'est pas tenu d'acheter mais il perd alors son dépôt de garantie.

LE CONTRAT DE VENTE NOTARIÉ

Le contrat de vente définitif est toujours signé devant notaire. Vous recevrez une copie de l'acte de vente et du règlement de copropriété dans un délai minimal d'un mois avant la date fixée pour la signature. Ce délai vous donnera le temps de comparer son contenu avec le descriptif du contrat de réservation et de prendre conseil.

Le vendeur est tenu de vous signaler lui-même les modifications apportées au projet initial : l'article 1602 du code civil stipule que « *le vendeur est tenu d'expliquer clairement ce à quoi il s'oblige* ». Pour l'évaluation des modifications, il sera quelquefois nécessaire de faire appel à un spécialiste.

Après la notification du projet d'acte de vente, le vendeur ne peut plus se rétracter, ni modifier le descriptif ou le prix.

Certains vendeurs s'engagent d'une façon ferme dès la signature du contrat de réservation. Dans ce cas, ils devraient perdre l'avantage que leur donne la loi de modifier leur programme, puisqu'ils sont tenus d'exécuter de bonne foi les clauses du contrat signé.

Contenu du contrat

Le projet définitif reprend dans son contenu les mêmes éléments que le contrat de réservation :

- description du logement avec indication des surfaces de chacune des pièces et des dégagements;
- prix et modalités de paiement;
- si le prix est révisable, conditions de sa révision;
- indication de l'organisme qui garantit l'achèvement, ou le remboursement en cas d'inachèvement de la construction;
- délai de livraison.

Attention : le délai de livraison est souvent exprimé en trimestres ; ce qui donne plus de souplesse au vendeur, mais

complicite l'organisation de l'acheteur. À vous d'obtenir un délai précis lorsque la date d'entrée dans les lieux est importante pour vous. Demandez que figurent dans le contrat le mois de la livraison et le point de départ du délai de livraison.

- Si la vente ne concerne qu'une partie de l'immeuble, le contrat peut ne comporter que les indications propres à cette partie. Les autres indications figurent dans un document annexé à l'acte ou déposé au rang des minutes du notaire.

- Il est important de prévoir dans le contrat des pénalités de retard : si le logement n'est pas livré à la date prévue, vous pourrez d'office appliquer les pénalités qui vous sont dues. Dans le cas contraire, si vous n'obtenez rien à l'amiable, vous devrez saisir le juge pour qu'il vous accorde la réparation du préjudice causé par le retard de livraison.

La loi Carrez, qui rend obligatoire l'indication de la superficie, s'applique-t-elle à la vente sur plan ?

Le vendeur n'est tenu d'indiquer que la surface des pièces et des dégagements. La surface habitable définie par le code de la construction et de l'habitation ne correspond pas exactement à la superficie de la loi Carrez. Dans la vente sur plan, le vendeur n'a pas le droit à l'erreur – sauf tolérances dimensionnelles de l'ordre du centimètre. Mais les deux indications sont utiles pour l'acheteur en cas de revente : à lui d'obtenir du vendeur les deux surfaces. La FNPC (Fédération des promoteurs-constructeurs) recommande d'ailleurs aux promoteurs de calculer la superficie "loi Carrez" pour éviter les distorsions dans les documents commerciaux et publicitaires lors de la vente des derniers lots, après achèvement de l'immeuble.

- Pour faciliter le recours à l'assureur en cas de désordres, il est recommandé de préciser dans le contrat le numéro du contrat d'assurance dommages-ouvrage souscrit par le vendeur, et de l'avenant éventuellement.

Contenu des annexes

En annexe ou par référence à un document déposé chez le notaire :

- indications utiles relatives à la consistance de l'immeuble et à ses caractéristiques techniques;
- plans, coupes et élévations avec les cotes utiles et indication des surfaces de chacune des pièces et dégagements;
- devis descriptif, ou notice descriptive, conforme à un modèle type agréé par un arrêté ministériel;
- plan coté du local vendu, et notice indiquant les éléments d'équipement propres au logement;
- certificat d'urbanisme;
- état d'inscription des hypothèques (vous pouvez vous opposer à la vente si l'état n'est pas « vierge »);
- attestation d'assurance responsabilité et contrat d'assurance dommages-ouvrage prévus par la loi sur l'assurance construction (voir l'encadré "À lire" en p. VII);
- (si l'immeuble est compris dans un ensemble) plan faisant apparaître le nombre de bâtiments, leur emplacement, le nombre d'étages de chacun d'eux. Un tel plan permettra à l'acheteur de voir l'environnement de l'immeuble, les vues, les perspectives.

Il sera bon de s'informer également sur le nombre de lots et l'affectation de chacun (habitation, usage commercial). Le plan déposé chez le notaire devrait être un plan très précis.

Le notaire doit également vous remettre le règlement de copropriété et le diagnostic de performance énergétique.

Attention : le jour de la vente, le notaire vous réclamera des frais pour l'établissement du règlement de copropriété (de l'ordre de 270 €).

Le paiement du prix

Si la vente est conclue sous une condition suspensive (obtention des prêts, par exemple), aucun versement ne peut être effectué avant la réalisation de cette condition.

L'échelonnement des paiements est réglementé. Les versements ne peuvent dépasser les pourcentages suivants :

- 35 % du prix du logement à l'achèvement des fondations (ouvrages de gros œuvre situés au-dessous du niveau du sol si des sous-sols sont prévus, au niveau du sol naturel dans le cas contraire);
- 70 % à la mise hors d'eau (toiture et murs extérieurs réalisés);
- 95 % à l'achèvement des travaux.

Le solde, payable à la remise des clés, peut être consigné si

l'acheteur émet des réserves.

Si la vente porte sur une maison individuelle isolée dont les fondations sont achevées et que le vendeur ne bénéficie pas d'une garantie d'achèvement, l'échelonnement des paiements sera différent :

- 20 % à l'achèvement des fondations;
- 45 % à la mise hors d'eau;
- 85 % à l'achèvement des travaux.

Le solde est payable à la livraison en l'absence de réserves.

Le même échelonnement peut s'appliquer pour la vente d'une maison comprise dans un ensemble de plus de vingt maisons si les équipements extérieurs nécessaires à l'utilisation de la maison sont préalablement réalisés ou si leur achèvement est garanti par un tiers.

- À condition de ne pas dépasser les pourcentages ainsi fixés, le vendeur peut faire des appels de fonds intermédiaires en fonction de l'avancement des travaux.

- Le contrat peut prévoir des pénalités si l'acheteur ne paie pas aux échéances prévues (1 % maximum par mois de retard).

- Des sanctions pénales sont prévues à l'encontre des vendeurs qui ne respecteraient pas l'échelonnement des paiements.

La révision du prix

- La révision du prix des contrats n'est pas obligatoire. C'est donc un point à négocier éventuellement. Il semblerait que les vendeurs ne l'appliquent pas souvent.

- La révision du prix est calculée en fonction de la variation de l'index national du bâtiment BT 01. Elle ne peut être faite sur chaque paiement ou dépôt que dans la limite de 70 % de l'index. L'indice servant de base pour le calcul de la révision est le dernier indice publié au jour de la signature du contrat. La variation prise en compte résulte de la comparaison de cet indice avec le dernier indice publié avant la date de chaque paiement ou dépôt.

L'index BT 01 est publié mensuellement au *Journal officiel* et reproduit dans les tableaux de bord d'*INC Hebdo*. Vous le trouverez également sur <www.btp.equipement.gouv.fr>.

Le diagnostic de performance énergétique

Le vendeur fait établir un diagnostic de performance énergétique de l'immeuble. Ce document comporte une estimation de la quantité d'énergie qui serait consommée pour une utilisation standardisée du bâtiment. Pour permettre à l'acheteur d'apprécier cette estimation, le vendeur remet une classification selon les valeurs de référence. Le diagnostic remis à chaque acheteur porte sur la consommation des parties privatives du lot vendu.

LA GARANTIE DE LIVRAISON

Pour pallier d'éventuelles défaillances, le vendeur doit vous offrir des garanties. Elles sont assurées par un échelonnement des paiements "écrasé" (vous payez moins qu'il n'est construit) ou par l'intervention d'un garant (banque, établissement financier, entreprise d'assurances, société de caution mutuelle). Il peut s'agir d'une garantie d'achèvement des travaux ou d'une garantie de remboursement des sommes versées si le contrat est résilié.

La garantie d'achèvement

Aujourd'hui, la majorité des promoteurs apportent la garantie d'un tiers pour l'achèvement des travaux. Seule contrainte pour eux : que tous les documents importants soient prêts (documents techniques, assurances, règlement de copropriété).

Les garanties prennent fin à l'achèvement de l'immeuble. Cet achèvement est constaté par écrit par un homme de l'art

(architecte), par une personne choisie sur une liste établie par l'administration ou par une personne désignée par le tribunal. La garantie est dite extrinsèque lorsqu'un tiers (le garant) paie les sommes nécessaires à l'achèvement des travaux. Il faut demander au vendeur une attestation de garantie personnalisée et non globale : de la sorte, vous serez certain que votre maison est bien couverte par la garantie. La garantie est intrinsèque lorsqu'elle est obtenue par l'éche-

lèvement "écrasé" des paiements ou par l'avancement des travaux au moment de la vente, sous les deux conditions suivantes :

- l'immeuble est mis hors d'eau et n'est grevé d'aucune hypothèque,
- les fondations sont achevées et le financement de la construction est assuré à 75 % du prix de vente.

LES RETARDS DE LIVRAISON

Les intempéries, les ruptures de stock pour les matériaux, les difficultés avec les fournisseurs ou la cessation d'activité des entreprises qui participent à la construction sont autant de causes possibles aux retards éventuels à la remise des clés aux acquéreurs. Seuls les événements exceptionnels (comme les intempéries d'une certaine gravité) permettent au vendeur de se décharger de ses responsabilités à l'égard des clients. Dans les autres cas, les situations sont prévisibles et il appartient au vendeur, lorsqu'il annonce une date de livraison, de prévoir au mieux des délais qui tiennent compte des imprévus. Le vendeur doit donc indemniser ses clients en faisant application d'une clause de pénalités prévue dans le contrat, ou en le dé-

dommageant sur frais réels justifiés quand le préjudice est plus important : double loyer, frais de garde-meubles, hôtel... Il est également dans l'intérêt des clients de ne pas calculer trop juste lorsqu'il s'agit de donner leur congé d'une location ou de programmer un déménagement... Une indemnisation ne sera pas toujours suffisante pour se tirer de l'embarras de devoir quitter le logement précédent sans pouvoir se reloger.

Les temps moyens de construction

À titre indicatif : le délai de réalisation est en moyenne de 12 à 16 mois entre le lancement des réservations et la livraison.

L'ENTRÉE DANS LES LIEUX

L'état des lieux

C'est le vendeur, en sa qualité de maître de l'ouvrage, qui effectue la réception de l'immeuble avec les entreprises. C'est pourquoi vous avez un délai d'un mois à compter de la remise des clés pour faire l'état des lieux et relever les anomalies. L'assistance d'un professionnel est un bon investissement pour obtenir que vos remarques soient prises en compte et vous permettre de consigner le solde du prix, comme le prévoit la loi, sans que le vendeur ne vous refuse les clés. Les défauts apparents découverts après la remise des clés seront signalés au vendeur par lettre recommandée.

Vous avez trois points à vérifier :

- l'achèvement des travaux,
 - leur conformité au descriptif,
 - l'absence de vices apparents.
- En cas de réserves, consignez le solde du prix auprès de votre notaire ou d'un établissement financier.

L'achèvement des travaux

Pour que vous acceptiez de prendre possession de votre logement, il faut qu'il soit achevé. Des imperfections mineures ne seraient pas suffisantes pour retarder la livraison. Mais dès qu'il manque un équipement indispensable à l'utilisation normale du logement, ou lorsque les défauts ou non-conformités sont importants, vous pouvez refuser la remise des clés. Pour un logement dans un immeuble en copropriété, le défaut d'achèvement des parties communes compte aussi s'il affecte l'utilisation des parties privatives de l'acheteur.

Vous pouvez demander la résolution du contrat ou l'exécution forcée si elle est possible. Si le défaut n'est pas substantiel,

vous accepterez la livraison mais effectuerez une retenue de garantie.

La conformité au descriptif

Après le passage devant le notaire, le vendeur ne peut plus modifier son programme. Ne vous y fiez pas, et vérifiez qu'il a respecté le descriptif. C'est souvent au moment d'emménager que l'acquéreur se rend compte des vices de conformité - une différence dans la hauteur des pièces ne se voit pas avant de monter une armoire imposante. Et en cas de revente, votre logement peut perdre de la valeur si la hauteur des pièces est au-dessous des hauteurs habituelles, même si les normes sont respectées.

Les vices apparents

Prenez votre temps le jour de la visite et faites plusieurs tours, descriptif en mains. Choisissez votre heure pour avoir un bon éclairage, vérifiez le bon fonctionnement des équipements, n'hésitez pas à contrôler les portes et fenêtres (gauchissement), les infiltrations d'air au niveau des huisseries, des prises, du bas des murs... Testez la qualité de l'isolation phonique, à l'intérieur de l'appartement et depuis l'extérieur. À essayer aussi, la descente de parking et l'emplacement qui vous a été alloué.

En cas de problèmes, le vendeur doit s'occuper lui-même des travaux et non vous adresser à ses entreprises. Pour certains défauts mineurs, proposez-lui au besoin de vous en charger et négociez, selon le montant estimé des travaux, une réduction du solde du prix à verser.

- Lorsque le vice (de conformité ou de construction) n'est pas réparable, l'acquéreur peut demander, selon sa gravité, la résolution de la vente ou une diminution du prix.

LES GARANTIES APRÈS L'ENTRÉE DANS LES LIEUX

La réception effectuée par le vendeur marque le point de départ des garanties légales qu'il peut faire valoir auprès des entreprises avec lesquelles il a traité : garantie de parfait achèvement, garantie des éléments d'équipement, garantie décennale (cf. la fiche pratique J. 159 mentionnée dans l'encadré ci-dessous).

La garantie de parfait achèvement

Comme son nom l'indique, c'est le service après-vente. Dans l'année qui suit la réception des travaux, les entreprises doivent reprendre sans discuter les vices signalés.

La garantie des éléments d'équipement

Les éléments d'équipement dissociables du gros œuvre sont garantis au minimum deux ans après la réception des travaux. Il s'agira par exemple d'un radiateur, d'un revêtement mural, d'un faux plafond...

Toutefois, si le défaut a des conséquences sur l'utilisation du logement, il peut alors bénéficier de la garantie décennale.

La garantie décennale

Elle concerne tout dommage grave qui compromet la solidité de l'immeuble ou qui empêche l'utilisation normale du logement.

À la remise des clés, le vendeur transfère à l'acheteur les droits qu'il avait à l'encontre des entreprises. C'est donc vous (ou le syndic si votre logement fait partie d'une copropriété) qui ferez intervenir l'assurance de dommages-ouvrage.

Mais votre premier interlocuteur, c'est le vendeur. C'est à lui d'assurer le service après-vente. Ce n'est qu'en cas d'échec que vous ferez intervenir l'assureur pour les désordres couverts par le contrat d'assurance.

Il est important que vous ayez communication d'une copie du procès-verbal de réception signé par le vendeur :

- pour connaître la date de réception et la durée des garanties qui restent à courir ;
- pour prendre connaissance des réserves que votre vendeur a pu faire. Vous serez ainsi alerté sur les faiblesses éventuelles de la construction.

L'ENTRÉE DANS LA COPROPRIÉTÉ

Le vendeur est le syndic provisoire en titre, mais il délègue à un syndic professionnel le soin de convoquer la première assemblée et de préparer un budget prévisionnel. Bien entendu, ce syndic proposera ses services au syndicat de copropriétaires. Le vendeur soucieux d'associer très rapidement les futurs copropriétaires peut convoquer une assemblée générale avant la livraison, afin de faire entériner par le syndicat les premiers choix opérés. Il peut aussi se contenter de leur soumettre pour avis le nom du syndic qu'il a pressenti. Lors de la première assemblée, les copropriétaires peuvent proposer un autre syndic.

Avant la livraison des appartements, le syndic prépare la gestion de la copropriété. Il souscrit les contrats d'entretien obligatoires et les premiers contrats d'abonnement.

L'assemblée des copropriétaires va voter le budget proposé par le syndic mandaté par le vendeur. Ce budget est approximatif, puisque pour l'établir le syndic prendra en exemple les

dépenses d'immeubles équivalents en équipements ou en services. Il sera peut-être nécessaire de l'ajuster au second exercice comptable, et de faire des appels de fonds complémentaires. Le règlement de copropriété qui répartit les charges communes pour chaque lot étant rédigé, le syndic va faire un appel de fonds pour assurer le financement des premières dépenses de la copropriété.

C'est le syndic élu par l'assemblée qui va faire l'"état des lieux" des parties communes. C'est à ce moment que le vendeur lui remettra les notices d'entretien et le dossier technique de l'immeuble. Ils vont procéder à l'arrêté des comptes des dépenses d'eau et d'électricité et des dépenses d'entretien.

Chantal Martin

Adresses utiles

Agence nationale pour l'information sur le logement (Anil) : elle vous communiquera la liste des centres d'information de votre département. Adresse postale : 2, boulevard Saint-Martin – 75010 Paris. Téléphone : 01 42 02 65 95 (les consultations sont gratuites). Site web : < www.anil.org >.

À lire

Les fiches pratiques d'*INC Hebdo*, notamment J. 159 (sur l'assurance construction), J. 160 (sur le crédit immobilier) et J. 168 (acheter ou vendre un logement). Elles sont disponibles gratuitement auprès de l'INC, ou (pour certaines) téléchargeables via < www.conso.net/infos-pratiques.htm >.