

Logement neuf : l'achat sur plan

Quand le promoteur vend les logements avant leur construction, il s'agit d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) qui est soumise à des règles spécifiques, fixées par le Code de la construction et de l'habitation.

Le contrat de réservation

Même s'il n'est pas légalement obligatoire, le contrat de réservation est une pratique systématique. Il ne s'agit pas à proprement parler d'un engagement puisque vous avez parfaitement le droit de renoncer à l'achat. Mais, à l'exception de cas strictement définis par la loi, vous perdrez alors le montant du dépôt de garantie.

Le contenu

Le contrat de réservation doit mentionner :

- la surface habitable approximative,
- le nombre de pièces principales et la nature des pièces secondaires (dépendances, services, etc.)
- la situation dans l'immeuble s'il s'agit d'une copropriété,
- le prix prévisionnel de vente et les conditions de révision,
- un descriptif des qualités techniques de la construction (matériaux utilisés, équipements, etc.)
- la date prévue pour la signature du contrat de vente définitif.

L'absence d'une de ces mentions entraîne la nullité du contrat.

Dans certains cas, le vendeur doit aussi mentionner les prêts qu'il s'engage à vous faire obtenir.

Naturellement, rien n'empêche le vendeur de prendre des engagements complémentaires à ceux prévus par la loi. Dès lors qu'il les a mentionnés dans le contrat de réservation, il devra impérativement les respecter. Et cela, même s'il ne les mentionne plus dans l'acte définitif de vente.

Ne vous contentez donc pas de promesses orales mais faites les mentionner sur le contrat de réservation. Certains promoteurs peuvent ainsi mentionner :

- le délai de livraison du bien,
- l'échéancier de paiement,
- un prix ferme et définitif,
- les prêts à obtenir pour financer l'acquisition, etc.

Si vous empruntez, vous avez ainsi intérêt à faire insérer dans le contrat de réservation une clause suspensive. Celle-ci vous permettra de récupérer le dépôt de garantie si vous n'obtenez pas le prêt.

Le 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 dépasser les plafonds suivants :

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

La rétractation

Une fois que vous avez signé le contrat de réservation, adressé par lettre recommandée, vous pouvez vous rétracter dans un délai de sept jours et récupérer votre dépôt de garantie.

Passé ce délai, vous perdrez cette somme si vous refusez de signer l'acte de vente définitif. Sauf dans un certain nombre de cas, prévus par la loi, notamment si le vendeur ne respecte pas les engagements stipulés dans le contrat de réservation. A savoir :

- Quand le vendeur n'a pu obtenir les prêts promis.
- Quand l'acte de vente définitif n'est pas signé dans les délais.
- Quand la consistance ou la qualité du logement subit une réduction de valeur supérieure à 10%. Cette réduction peut affecter, par exemple, des critères comme la surface, la nature des équipements et des éléments de décoration, etc.).
- Quand l'un des équipements collectifs n'est pas réalisé (ascenseur, vide-ordures, jardin, etc.).
- Quand le prix de vente définitif dépasse de plus de 5% le prix prévu.

Le contrat de vente

Le projet de contrat doit vous être adressé au moins un mois avant la date prévue pour la signature. Un délai que vous devez mettre à profit pour étudier attentivement le contenu car vous ne pourrez plus changer d'avis ultérieurement.

Le contrat de vente doit obligatoirement contenir la description précise et définitive du logement et de l'immeuble : plan coté, surfaces, équipements collectifs, etc.

- **S'il s'agit d'un logement collectif situé dans un ensemble de plusieurs immeubles, il doit impérativement décrire avec exactitude**

ces immeubles voisins. Vous pourrez ainsi vérifier que les constructions futures éventuelles ne risquent pas de dégrader l'environnement.

• Vous devez également avoir communication du règlement de copropriété pour être informé des éventuelles clauses qui limiteraient l'usage du bien (interdiction d'activités, etc.)

Le prix définitif

L'acte de vente doit naturellement indiquer le prix de vente définitif du bien et les modalités du paiement échelonné. Vous devrez, en effet, payer votre logement au fur et à mesure de l'achèvement des travaux. Avec des pourcentages maximaux :

- 35% au plus à l'achèvement des fondations (20% pour une maison individuelle),
- 70% au plus à la mise "hors d'eau", c'est-à-dire après la mise en place de la toiture (45% pour une maison individuelle),
- 95% du prix au plus à l'achèvement des travaux (85% pour une maison individuelle),

Il vous restera donc à payer 5% à la mise à disposition du logement (15% pour une maison individuelle).

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

Lors de la signature de l'acte de vente, le prix est ferme et définitif. Il peut toutefois varier dans la limite de 70% de la variation de l'indice national du bâtiment. Mais cette possibilité d'indexation est de moins en moins fréquente.

La date de livraison

Rien n'oblige à la préciser dans le contrat de réservation. Elle doit, en revanche, être mentionnée dans l'acte de vente. Malheureusement, la loi admet une marge d'approximation importante (exemple : "2ème semestre de l'année N").

Mieux vaut donc essayer d'obtenir des délais aussi précis que possible ainsi que l'insertion d'une clause prévoyant des indemnités en cas de retard.

• Le délai de livraison est généralement augmenté des jours d'intempéries, de grève et des jours de retard dûs à des cas de force majeure.

• Dans tous les cas, si un retard important entraîne un préjudice, vous pouvez essayer d'obtenir des dommages-intérêts auprès de la justice.

Les différents litiges

Les vices apparents

Exemples : le papier peint ou la moquette se décolle, une prise électrique ne fonctionne pas, le robinet fuit... Il s'agit d'un vice apparent. Vous devez en demander réparation dans les trois mois qui suivent l'entrée dans les lieux. Si le promoteur s'est engagé à réparer ce vice apparent dans le procès-verbal de livraison, vous pouvez l'obliger à faire face à cet engagement dans les trente ans.

L'isolation phonique

La loi vous fait bénéficier d'une garantie d'isolation phonique. Si vous constatez un défaut à ce niveau, vous pouvez, en tant que premier occupant, exercer une action pendant un délai d'un an à compter de l'entrée dans les lieux.

Les éléments d'équipements

Les équipements de votre logement (cuisine intégrée, etc.) font l'objet d'une garantie biennale de bon fonctionnement. Vous avez donc deux ans pour agir.

Les vices cachés

Il s'agit de défauts non visibles du gros œuvre qui rendent le logement impropre à son usage ou qui compromettent sa solidité. Exemples : un mur se fissure, la fenêtre laisse passer la pluie, etc.). Ces vices cachés sont couverts par une garantie décennale. Vous avez donc dix ans pour agir. De surcroît, la responsabilité du promoteur est supposée engagée et, en cas de faillite, l'assureur prendra automatiquement les réparations à sa charge.

Les défauts de conformité

Le promoteur doit vous livrer un logement en tous points conforme à la description du contrat de vente, et même aux mentions portées sur les documents publicitaires (surface, qualités techniques des différents éléments, etc.).

Tout manquement à ce niveau vous autorise à agir dans les trente ans qui suivent l'achèvement des travaux pour demander des dommages-intérêts.

La consignation du prix

Dès lors que l'immeuble est supposé achevé, vous devez verser 95% du prix (cf. ci-dessus). Mais la notion d'achèvement n'implique pas l'absence de vices cachés ou de défauts de conformité. Vous pouvez donc parfaitement prendre possession du bien et intenter une action pour demander réparation de ces dommages.