



Le contrat de réservation

C'est une étape très juridique. Le contrat de réservation est très normalisé en France et même s'il est très différent d'un promoteur à l'autre : pour la mise en page, la longueur ou la syntaxe, les points essentiels, incontournables et juridiquement obligatoires sont présents sur tous les contrats.

Dans ce contrat appelé VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement) doit notamment être mentionné : le nom du vendeur : souvent une SCI ou SCCV de promotion, votre nom, les détails du logement que vous achetez : type, taille, taille annexes, place(s) de parking(s) aérienne, sous-sol, fermée..., l'adresse exacte de la parcelle sur laquelle va être construite la résidence, le nom du programme et le numéro de permis de construire.

Ici, première vérification : le permis est-il obtenu, encore plus important, est-il purgé de tous recours. Lorsqu'un promoteur ou un particulier souhaite faire construire quelque chose qui fait l'objet de l'obtention d'un permis, celui-ci se doit d'afficher ce permis sur la parcelle où il est applicable. Dès l'affichage, les voisins ou toute personne ayant une raison valable de s'opposer au permis de construire peut déposer un recours.

Si aucun recours n'est déposé après 3 mois on dit que le permis est purgé de tous recours et presque plus aucun recours ne peut être déposé.

A titre d'information et d'exemple, si vous réservez un bien non purgé de tous recours et qu'un voisin dépose un recours judiciaire, valable, cela peut prendre plus de 2 ans pour négocier la levée de ce recours. Pendant ce temps, le programme ne peut pas être construit....

Ensuite il doit être mentionné si vous devez subir une servitude particulière : de passage ou autre, c'est-à-dire laisser la jouissance de passage à un tiers. Souvent, en centre-ville, vous avez des servitudes pourtant sur les canalisations. C'est-à-dire que le promoteur constate lors de la mise en chantier et au moment de faire les fondations, qu'il y a un passage souterrain, sur la parcelle, d'une canalisation : gaz, eau, électrique...d'une copropriété ou maison voisine. Dans ce cas, et si il n'est pas possible de la déplacer, vous êtes dans l'obligation d'autoriser, au travers d'une servitude, le voisin à pouvoir intervenir sur cette canalisation en cas de problème ou en cas d'obligation.

Il doit être mentionné la qualité de la construction : BBC ou autre et les détails de celle-ci, au travers d'une notice descriptive technique. On vous présentera cette notice par un résumé sommaire mais vous pouvez prendre connaissance de la notice détaillée qui doit être déposée chez le notaire du vendeur.

Le délai prévisionnel de livraison doit être mentionné. Celui-ci est souvent exprimé en trimestre, parfois en semestre. Il est très rare que la livraison se fasse au début de ce trimestre, prévoyez plutôt en fin du trimestre ou du semestre. En cas de retard, le promoteur doit vous informer le plus tôt possible et dans tout état de cause dès qu'il a connaissance de ce futur retard ainsi que la cause. Le contrat prévoit toujours qu'en cas de force majeure : intempéries, catastrophe naturelle ou autre, le promoteur ne vous devra aucune indemnité pendant la période où il a été dans l'obligation de subir ce retard qui n'est pas de son fait.

Il est indiqué ensuite le prix de vente : en chiffre et en lettre. Il est préférable qu'il soit noté que celui-ci est ferme et définitif, souvent sauf augmentation de la TVA.

Puis, les futurs appels de fonds suivant l'avancement des travaux. Ces appels sont très règlementés en France et chaque promoteur doit s'y conformer. Vous n'avez donc pas de surprise sur ce point.

Au pire, vous pouvez avoir des appels intermédiaires à ceux-ci : 30% à la signature de l'acte authentique si celle-ci intervient avant l'achèvement des fondations de l'immeuble, +5% à l'achèvement des fondations (soit 35% du prix : en gros lorsque le gros œuvre du deuxième étage commence), +20% au plancher haut premier étage (soit 55% du prix), +15% à la mise hors d'eau (soit 70% du prix : toiture posée), +20% plâtres achevés (soit 90% du prix).

Concernant ce point, ce sont presque toujours tous les plâtres de l'immeuble achevé et non un logement après l'autre, donc que vous soyez au Rdc ou au dernier étage, les plâtres seront achevés en même temps au sens financier du terme. +5% à l'achèvement des travaux et enfin +5% à la livraison soit 100% du prix. Il est indiqué que vous devez payer les appels de fonds dans un délai qui est souvent fixé entre 15 jours et un mois sinon vous risquez 1% de pénalité du montant de l'appel de fonds par mois de retard.

Vous avez le dépôt de garantie que vous versez à la réservation. Le droit ne prévoit aucun dépôt de garantie si vous réservez un logement dont la livraison est prévue dans plus de 2 ans. Ce dépôt ne doit pas excéder 2% du prix si la livraison prévisionnelle n'excède pas 2 ans et 5% maximum si elle n'excède pas 1 an. Dans les faits, en dessous de ces plafonds, tout est possible.

Vous avez des promoteurs qui exigent 1%, d'autres 1500€, certains ne demandent pas de dépôt de garantie.

Si le dépôt de garantie est encaissé, sachez qu'il doit obligatoirement l'être sur un compte spécial ouvert à votre nom par le notaire du vendeur et que celui-ci doit être à l'ordre de ce même notaire. Parfois le promoteur vous informe que le chèque ne sera pas encaissé mais sera restitué lors de l'acte d'achat, sinon il vient en déduction du montant que vous allez verser le jour de l'acte.

Attention, votre financement n'étant pas obtenu, si vous ne faites aucun apport pour votre achat et que le notaire encaisse le chèque, vous allez devoir avancer ces fonds. C'est un point important à prévoir car par exemple, pour un logement à 200 000€ dans un programme livrable dans moins d'un an, le montant peut aller jusqu'à 10 000€. Afin de parfaire au contrat, notez le numéro de votre chèque de réservation à côté du montant indiqué dans le contrat.

Sachez que le chèque de dépôt de garantie (ou chèque de réservation) est le point principal de « discussion » en cas d'annulation. En effet, je vais revenir plus tard sur les délais de rétractations, mais ici, dans le contrat, doit vous être indiqué tous les cas où vous avez droit au remboursement du dépôt de garantie et ceux où le promoteur peut garder tout ou partie de celui-ci.

Le contrat doit comporter les détails de votre financement : montant, durée, organisme... ou la clause de non recours à un financement avec la mention manuscrite pour vous faire renoncer à la clause suspensive de l'obtention de celui-ci. Si vous compléter cette mention, sachez que vous n'avez (presque) plus aucun recours pour vous rétracter, après le délai légal de rétractation de 7 jours.

Enfin doit être présents les clauses suspensives d'achat : le financement pour vous, l'obligation d'obtenir une garantie dommage ouvrage par le promoteur : biennale, décennale notamment. Ces garanties doivent être déposées chez le notaire de l'opération. Assurez-vous qu'elles sont bien présentes.

La dernière garantie, une des plus importantes, est la garantie financière d'achèvement plus communément appelée GFA, que le promoteur doit souscrire avant de commencer à construire et le plus souvent, avant de passer les actes d'achat. Elle vous protège en cas de défaillance du promoteur. En effet, un organisme financier se substitue au promoteur pour terminer l'immeuble.

Cette garantie a un double intérêt : vous assurer une fin de l'immeuble même si le promoteur dépose le bilan, mais aussi et surtout, vous garantir que l'argent que vous versez au fur et à mesure de l'avancement des travaux va être contrôlé par l'organisme financier qui garantit le promoteur avant d'être effectivement versé à celui-ci. Vous devez verser chaque appel de fonds à l'organisme qui garantit le promoteur et non au promoteur directement avec une attestation d'avancement des travaux. Dans ce cas il est impossible pour un promoteur mal attentionné, de « partir avec la caisse » alors que les travaux n'ont pas été effectués.

Pour finir, il doit être fait référence aux articles du code de la construction et de l'habitation, puis vous devez dater et signer le document. En annexe à ce contrat doit être signé : un plan du logement, un plan des parkings, un plan de masse de l'immeuble, un descriptif sommaire, l'Etat des Risques Naturels Miniers et Technologiques à jour (moins de 6 mois) qui précise les risques auxquels est soumis le terrain sur lequel doit être fait la construction : sécheresse, mouvement de terrain, séisme, inondation, effet de surpression, effet toxique, effet thermique. Sachez que ce document informatif est délivré par la mairie et mis à jour régulièrement. Il ne doit pas avoir plus de 6 mois le jour de la signature de l'acte pour attester que vous êtes au courant des risques. La réalité c'est que le promoteur doit se conformer aux prescriptions et obligations inscrites sur ce document car sinon il n'obtiendra pas son permis de construire. Il doit donc d'adapter dans la plupart des cas à la sécheresse en faisant des pieux ou aux inondations en ne faisant pas de sous-sol ou en installant des pompes de relevages....le risque est donc diminué. Le futur locataire en cas de mise en location de votre logement, devra lui aussi signer ce document pour attester qu'il est au courant....un transfert pur et simple de responsabilité....

Le contrat de réservation et toutes les annexes sont complétés et signés en au moins 2 exemplaires : un pour le notaire du vendeur et un pour vous, il est possible de devoir signer 3 voire 4 exemplaires suivant votre régime matrimonial et suivant les exigences du promoteur.

Maintenant il ne vous reste plus qu'à attendre la validation définitive du contrat et patienter pendant le délai de rétractation.