

La vente en état futur d'achèvement : De la pratique à la réglementation

Pratique répandue au Maroc, la vente d'immeubles en état futur d'achèvement (VEFA) n'était soumise à aucune réglementation particulière jusqu'à une période récente et l'absence de règles précises en avait fait un terrain fertile à toute sorte d'abus.

Souvent, les promoteurs immobiliers, aussi bien publics que privés, **recourent aux avances** des futurs acquéreurs afin de mobiliser des moyens financiers complémentaires au fur et à mesure de l'avancement des travaux de construction.

Cette pratique, quoiqu'elle **comporte des risques évidents pour l'acheteur** et ne repose sur aucune base juridique, est **devenue un instrument de financement** incontournable pour les promoteurs en raison de la faible implication des banques dans le financement des logements, en particulier le logement social.

Aussi, pour limiter ces risques et combler le vide législatif qui caractérise la matière, le Secrétariat d'Etat à l'Habitat a déployé des efforts non négligeables pour la mise en place **d'un cadre juridique**, au diapason des réglementations internationales, régissant la VEFA en tant qu'instrument de **financement du logement**. Ces efforts se sont concrétisés par l'adoption le 3 octobre 2002 de la loi n°44-00 (complétant le dahir du 12 août 1913 formant code des obligations et des contrats) et dont l'entrée en vigueur interviendra le **six novembre 2003**.

On parle de **VEFA** lorsqu'un promoteur décide d'édifier une construction sur un terrain lui appartenant et de vendre l'ensemble (terrain et construction) à un **candidat à l'accession à la propriété**.

La VEFA est aussi communément appelée **vente d'immeuble à construire (VIAC)** ou encore "**achat sur plan**".

Les objectifs fondamentaux de la loi nouvelle consiste à :

- Instaurer des règles de **moralité** et une indispensable déontologie dans les transactions immobilières basées sur des principes **sécurisants**, de **sérénité et de transparence** ;
- Réduire le **coût de la construction** en mobilisant le montant des prêts d'accession à la propriété au profit du vendeur, ce qui apporte à ce

secteur d'activité **un levier** permettant **l'autofinancement** des projets de la promotion immobilière.

Toutefois, malgré ces apports indéniables, la VEFA n'est malheureusement pas exempte de critiques au Maroc.

La loi n°44-00 recèle certaines ambiguïtés et véhicule certaines contradictions fâcheuses avec d'autres textes légaux.

Afin d'essayer de clarifier les nouveaux mécanismes institués par la loi nouvelle, nous examinerons successivement le cadre juridique de la VEFA **(I)** puis la portée de la VEFA **(II)**.

I- LE CADRE JURIDIQUE DE LA VEFA

Les contrats de VEFA sont soumis à une réglementation particulière destinée à assurer à l'acheteur **une protection renforcée**.

1. Le champ d'application de la loi n°44-00

La VEFA peut porter sur un immeuble à usage **d'habitation** ou à usage **professionnel, commercial, industriel ou artisanal**.

Elle peut être conclue par toute personne de droit public ou de droit privé.

2. La VEFA et d'autres qualifications voisines

Les similitudes existantes entre la VEFA et d'autres types de ventes pose des **problèmes de frontières**.

Certains exemples permettront d'illustrer cette problématique et les difficultés pratiques qu'elle peut engendrer.

- La VEFA et La vente "prêt à finir "

On l'appelle aussi "**vente brute de décoffrage**".

Dans ce type de vente, le vendeur s'engage à réaliser l'immeuble sans les finitions.

De telles ventes sont envisageables dans 2 hypothèses :

- ↳ Les ventes de logements économiques : dans lesquelles les acquéreurs ne disposant pas de moyens suffisants souhaitent achever eux-mêmes les travaux de finition.

↳ Les ventes d'immeubles de grand luxe : où les acquéreurs s'occupent eux-mêmes des aménagements intérieurs de l'immeuble.

Par conséquent, dans ce type de ventes, l'immeuble vendu va être livré **inachevé** au sens de la loi n°44-00.

La question qui se pose est de savoir si de telles ventes peuvent être valablement conclues au regard de la loi n°44-00 ?

A priori, rien n'interdit de conclure de pareilles ventes, mais elles vont soulever des difficultés pratiques certaines.

- ◆ La loi n°44-00 n'ayant pas été conçue pour ce genre de vente, comment pourra-t-on apprécier l'achèvement de l'ouvrage si celui-ci doit être livré inachevé ?
- ◆ Ensuite, en présence de **malfaçons**, il sera parfois difficile de déterminer si elles sont l'œuvre des entrepreneurs du promoteur ou l'œuvre des entrepreneurs de l'acquéreur, les uns et les autres –et leurs assureurs– ayant là une opportunité de se rejeter les uns sur les autres leurs responsabilités.;
- ◆ Enfin, les règles d'échelonnement des paiements risquent de se trouver faussées : elle peut constituer une opération frauduleuse superposant abusivement deux conventions :

✓ Une vente d'immeuble à construire portant sur le gros œuvre ;

✓ Et un contrat de louage d'ouvrages portant sur les finitions,

...alors qu'il n'est question que d'édification au sens de l'article 618/1 de la loi n°44-00.

Tout cela explique la réticence de beaucoup de notaires à conclure des ventes "prêt à finir".

- La VEFA et la vente clefs en main :

La vente "clefs en mains" se différencie aisément de la VEFA à plusieurs titres :

- D'abord, Il s'agit d'une vente d'immeuble neuf qui intervient après
achèvement de la construction ;

- Ensuite, il s'agit d'une vente immobilière conclue avant ou pendant la construction mais dont le paiement n'intervient qu'après l'achèvement des constructions ;
- Enfin, il s'agit de la vente d'un immeuble **en cours de rénovation**

Toutefois, le problème se pose lorsque la vente "clefs en mains" est précédée **d'un compromis de vente** qui autorise le promoteur à percevoir des fonds de l'acquéreur.

Dans un tel cas, la jurisprudence française n'hésite pas à soumettre l'opération aux dispositions de la loi du 3 janvier 1967 qui correspondent assez largement à celles de la loi marocaine n°44-00 sur la VEFA.

- La VEFA et la vente d'immeuble en cours de réhabilitation

Ce type de vente concerne les immeubles anciens qui nécessitent des travaux de rénovation. Les contrats conclus après l'achèvement des travaux de rénovation sont régis par les règles de la vente de droit commun.

Toutefois, dans ce genre de vente, le problème d'application de la loi n°44-00 risque également d'être posé dans deux hypothèses :

- En cas de versement d'acomptes par l'accédant durant les travaux de rénovation ;
- Si les travaux de rénovation réalisés sont trop considérables pour pouvoir être qualifiés de simples travaux destinés à la modernisation de l'immeuble.

La question se pose alors de savoir si la loi n°44-00 est applicable ?

Plusieurs critères ont été arrêtés par la doctrine française pour apprécier l'applicabilité du régime de la VEFA en de tels cas.

1- **Critère de l'édification antérieure ;**

Ce critère sacrifie les intérêts de l'accédant lorsque la rénovation équivaut en fait à une reconstruction.

2- **Critère de versements antérieurs à l'achèvement ;**

Ce critère est excessif puisqu'il oblige à conclure une VEFA quelle que soit l'importance des travaux de rénovation.

3- Critère du coût des travaux ;

La loi n° 44-00 devrait s'appliquer toutes les fois que le prix des travaux de rénovation **dépasse la valeur qu'avait l'immeuble avant ceux-ci.**

Ce critère est difficile à mettre en pratique puisqu'il nécessite **une évaluation.**

4- Critère de l'importance qualitative des travaux.

C'est le critère qui correspond le mieux à l'esprit de la loi n°44-00 sur la VEFA.

La VEFA ne sera alors obligatoire que si la rénovation **constitue une édification au sens de l'article 618-1 de la loi.**

3. Mode de réalisation de la VEFA

La VEFA a pour particularité de se dérouler en deux phases : la loi édicte en effet un mécanisme qui s'échelonne dans le temps et dans lequel la VEFA donne lieu à un contrat préliminaire et à un contrat de vente définitif.

Quels en sont les mécanismes et régimes ?

■ Signature du contrat préliminaire de vente

Le contrat d'une vente en état futur d'achèvement ne peut en aucune cas être conclu **avant l'achèvement des fondations de l'immeuble.**

Seul un contrat préliminaire de vente pourra être envisagé à ce stade et il ne pourra être signé qu'après l'achèvement des fondations au niveau du rez-de-chaussée.

Ce contrat préliminaire est strictement encadré par la loi nouvelle.

► Formation du contrat préliminaire de vente :

La formation du contrat préliminaire de vente est encadrée par des conditions de fond, de forme et de publicité.

■ Conditions de fond :

Outre la mention de l'identité des parties contractantes, du titre de propriété de l'immeuble immatriculé ou les références de la propriété de l'immeuble non immatriculé et du numéro et la date de

l'autorisation de construire, le contrat préliminaire de vente doit comporter certaines clauses obligatoires qui ont trait :

- Aux conditions techniques de la vente ;
- Aux conditions financières de la vente ;
- Aux garanties offertes à l'acquéreur.

✓ Clauses relatives aux conditions techniques de la vente :

S'agissant d'une vente portant sur un immeuble à construire, l'acquéreur doit pouvoir apprécier ce qui lui va être livré.

► D'où des prescriptions particulières quant :

- A la désignation du bien vendu ;
- A la description détaillée et exacte de l'immeuble objet de la vente (surface habitable approximative, nombre de pièces principales, pièces de services, dépendances...) ;

La construction d'un immeuble donne lieu à la création de documents graphiques ou écrits nombreux et volumineux : plans, coupes, élévations, plans de réseaux, devis descriptifs...

La loi permet que la description générale de l'immeuble soit faite par référence à un jeu complet de ces documents graphiques et techniques déposés au rang des minutes d'un notaire ou d'un professionnel.

Doivent être également annexées au contrat :

- un cahier des charges portant les indications utiles relatives à la consistance et aux caractéristiques techniques de l'immeuble, la nature et la qualité des matériaux et des éléments d'équipement ainsi que les délais de réalisation et de livraison de l'immeuble. ;
- des copies conformes des plans d'architecture et le certificat délivré par l'ingénieur attestant l'achèvement des fondations au niveau du rez-de-chaussée.

Le vendeur est en outre tenu de remettre à l'acheteur :

- une copie du cahier des charges dûment signé par les parties (Article 618-4 du DOC) ;
- le règlement de **copropriété provisoire** (Article 11 de la loi sur le statut de la copropriété et Article 618-4, 3 alinéa de la loi n°44-00).

Attention !

Le promoteur garde la possibilité d'apporter à son projet des modifications mineures pour l'adapter aux aléas de sa commercialisation.

L'acquéreur doit donc être vigilant et étudier attentivement, dès le stade de la négociation, tous les documents à sa disposition.

▶ Le contrat doit indiquer **le délai de livraison**.

Compte tenu des aléas auxquels peut être soumise la conduite du chantier, les actes mentionnent plutôt une période de livraison (par exemple : tel trimestre de l'année) qu'une date précise.

Ce délai de livraison peut être prolongé, mais **après accord préalable de l'acquéreur**.

En cas du non-respect du délai de livraison, la loi prévoit, au profit de l'acquéreur, le paiement d'une indemnité **de 1% par mois** de la somme due **plafonnée à 10% par an**.

Attention !

Il est vivement recommandé de prévoir dans le contrat, une date de livraison, plutôt qu'un délai, ainsi, la clause de pénalité prévue en cas de retard du vendeur aura-t-elle plus de chance d'aboutir.

En vertu des règles de droit commun, des causes de suspension légitimes peuvent **exonérer le vendeur de toute responsabilité**. Il en est ainsi :

- ☛ si le retard est du à des intempéries ;
- ☛ si des journées de grèves ont perturbé l'avancement du travail ;
- ☛ si des travaux supplémentaires non prévus dans le contrat initial ont du être réalisés,, etc..

✓ Cluses relatives aux conditions financières de la vente :

▶ **Détermination du prix** : Le contrat doit préciser le prix de l'immeuble, ou de la partie d'immeuble, vendu ainsi que ses modalités de paiement.

La fixation du prix doit être définitive. Le prix ne peut faire l'objet d'aucune révision.

▶ **Versement du prix :** Deux principes le gouvernement :

- *Premier principe* : 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.
- *Second principe* : Les paiements ne peuvent être exigés ou acceptés qu'à mesure et en fonction de l'avancement des travaux.

Ainsi, l'acquéreur est tenu de payer une partie du prix de la construction selon les phases suivantes :

- ✓ l'achèvement des travaux relatifs aux fondations de la construction au niveau du rez-de-chaussée ;
- ✓ l'achèvement du gros œuvre de l'ensemble de l'immeuble ;
- ✓ l'achèvement des travaux de finition.

Remarque :

Il n'y a pas comme en droit français d'indication quant à la quote-part du paiement du prix affectée à chacune des phases de réalisation de l'immeuble **d'où une responsabilité accrue du notaire marocain et un risque d'atteinte à la crédibilité de la profession par des facilités trop généreusement accordées au promoteur.**

▶ **Pénalités sanctionnant le retard du paiement :**

En cas de retard dans le versement du prix d'achat, la loi a prévu une indemnité de retard au profit du vendeur limitée **à 1 % par mois** de retard de la somme due, sans qu'elle puisse dépasser **10% par an.**

Toutefois, cette indemnité n'est encourue **qu'un mois** après une mise en demeure de payer restée infructueuse adressée à l'autre partie par lettre recommandée ou par le secrétariat greffier du tribunal de première instance.

- ✓ Les clauses relatives aux garanties données à l'acquéreur :

Le risque de non achèvement de la construction, lié généralement à la faillite du constructeur, et par suite, le risque de non-restitution des sommes versées par l'acquéreur reste bien présent.

La loi oblige en conséquence le vendeur à fournir une garantie spécifique.

Sur ce plan, le législateur a prévu des **garanties novatrices**. Ces garanties constituent un 'élément essentiel dans la VEFA.

▶ **La garantie de remboursement**

Tenu de payer le prix des ouvrages au fur et à mesure de l'avancement des travaux, l'acquéreur en état futur d'achèvement peut se trouver financièrement démuné face à un **vendeur défaillant mis en redressement ou liquidation judiciaire**.

De même, des circonstances économiques diverses peuvent **provoquer l'arrêt de la construction** et ruiner les espoirs de l'acquéreur de disposer de son bien.

Pour éviter ces risques, le législateur a assorti la vente d'immeuble à construire de l'obligation pour le promoteur de garantir **le remboursement des sommes déjà versées**.

La garantie de remboursement revêt la forme d'une **convention de cautionnement** (bancaire ou similaire, selon la loi) par laquelle le garant s'oblige envers l'acquéreur, solidairement avec le vendeur, à rembourser les versements effectués par l'acquéreur en cas de résolution amiable ou judiciaire du contrat préliminaire de vente pour cause de défaut d'achèvement (**Article 618-10**).

Seul le remboursement des versements effectués est garanti, à l'exclusion des frais, pénalités ou dommages-intérêts éventuellement dus par le vendeur.

La garantie de remboursement prend fin à la date de terminaison de l'immeuble, et, si elle est mise en œuvre, elle prend fin une fois que toutes les sommes ont été remboursées aux acquéreurs.

Toutefois, la loi est muette quant aux conditions et de mise en œuvre d'une telle caution, la question demeure donc posée de son efficacité.

Il semble que le **décret d'application** de la loi sur la VEFA précisera les conditions et modalités de sa réalisation, ce qui serait éminemment souhaitable...

On peut observer que la garantie de remboursement est peu pratiquée en France.

- ✓ Elle ne rencontre la faveur **ni des organismes de garantie**, ni **des promoteurs-vendeurs** en raison de **risques** difficilement mesurables pour les premiers et de son coût pour les seconds.

En ce qui concerne le garant, le risque réel étant proportionnel au nombre de ventes conclues, le risque s'intensifie au fur et à mesure de l'avancement de la construction, puisque les versements augmentent en fonction de cet avancement ;

- ✓ En outre, il faut bien admettre que le remboursement n'est pas ce que les acquéreurs ont eu en vue en contractant mais bien l'achèvement de l'immeuble.

▶ La prénotation

Pour sauvegarder les droits de l'acquéreur, la loi a institué la prénotation.

Lorsque l'immeuble est immatriculé, l'acquéreur peut requérir, pour la conservation provisoire de son droit, *une prénotation sous réserve de l'accord préalable du vendeur (Article 618-10 de la loi)*.

La prénotation a pour rôle de conserver provisoirement un droit existant et dont la réalisation est retardée par une formalité restant à accomplir.

Elle constitue en fait une protection l'acquéreur en ce qu'elle peut **entraver à la disposition de l'immeuble par le vendeur**.

La prénotation demeure valable jusqu'à l'inscription du contrat définitif de vente sur le titre foncier de l'immeuble, objet de la vente.

- Les conditions de Forme

Le contrat préliminaire de vente **doit être établi par écrit**.

Il doit, **sous peine de nullité**, revêtir soit la forme d'un acte authentique signé devant un notaire ou d'un acte sous seing privé ayant date certaine dressé par un professionnel appartenant à une profession légale.

La liste nominative des professionnels agréés pour dresser lesdits actes sera fixée annuellement par le ministre de la justice.

C'est le cas des avocats agréés auprès de la cour suprême. Leurs signatures sont légalisées non par un officier communal mais par le chef du secrétariat greffe du tribunal de première instance dans le ressort duquel exerce l'avocat concerné.

Cette disposition apporte une **innovation** dans la mesure où, auparavant, les actes de légalisation étaient toujours du **ressort des officiers publics**.

Cependant, elle **vient encombrer un peu plus les tribunaux et notamment le service du secrétariat greffe**.

- Les conditions de publicité

Le vendeur (promoteur immobilier ou lotisseur) est soumis à **des formalités légales de publicité**.

L'objet de la publicité est de fournir une information fiable et exacte aux futurs bénéficiaires des lots ou logements quant à la consistance de l'opération de construction. Le contenu de la publicité doit faire référence aux documents de l'opération.

La loi distingue sur ce point entre les immeubles immatriculés et les immeubles non immatriculés.

- ✓ Les immeubles immatriculés :

Dès l'obtention du permis de construire, le vendeur (promoteur immobilier ou lotisseur) est tenu de **déposer à la conservation foncière** concernée des copies :

- du cahier des charges établi et signé par l'architecte ;
- du plan d'architecture ne varietur ;
- et du règlement de copropriété lorsqu'il en existe un.

- ✓ Les immeubles non immatriculés :

Le vendeur est tenu de procéder à **l'inscription sur un registre spécial** tenu au greffe du tribunal de première instance de la circonscription où se trouve l'immeuble et **au dépôt** auprès dudit greffe des copies :

- du cahier des charges ;
- du plan d'architecture ne varietur ;
- et du règlement de copropriété lorsqu'il en existe un.

- ➡ **Portée du Contrat Préliminaire de vente**

C'est la portée de l'engagement du vendeur qui est incertaine.

- Le vendeur a-t-il le pouvoir de modifier le contrat préliminaire de vente ?

Au regard de la rigueur et la précision imposée par la loi quant aux indications essentielles que doit comporter le contrat préliminaire, le vendeur (promoteur) **ne peut altérer ou amender les** éléments prévus audit contrat.

L'esprit de la loi vise la protection de l'acquéreur contre toute modification ultérieure du projet objet de la vente.

- A-t-il véritablement le droit de renoncer à l'opération de construction ?

Le contrat définitif de vente peut ne pas être conclu du fait du vendeur.

La non régularisation du contrat définitif de vente doit-elle entraîner l'allocation de dommages-intérêts pour l'acheteur ou la simple restitution des sommes déjà versées ?

Au regard des règles de la VEFA, la résiliation anticipée par l'une des parties du contrat préliminaire de vente donne droit au paiement, au profit de la partie lésée, d'une indemnité qui ne peut **être supérieure à 10% du** prix de la vente.

Au regard des règles de droit commun, est considérée comme **non écrite**, une clause permettant au vendeur de se dégager du contrat de **manière potestative**.

Rien n'interdit donc à l'acquéreur de prétendre à **des dommages et intérêts** en réparation du préjudice qu'il subit du fait de la défaillance du vendeur.

L'inconvénient, dans la VEFA est donc la **possibilité offerte au vendeur de ne pas conclure le contrat définitif**.

■ Signature du contrat définitif de vente

Le contrat définitif de vente ne peut être conclu avant **l'achèvement de l'immeuble**. C'est à ce stade que s'effectuera le transfert de propriété du bien au profit de l'acquéreur.

- L'achèvement des travaux de construction

■ Un immeuble vendu en état futur d'achèvement **est réputé achevé** à compter du jour de la délivrance **au propriétaire des constructions** :

- Du permis d'habiter s'il s'agit d'un immeuble à usage d'habitation ;
- Du certificat de conformité pour les autres constructions (Article **618-15** de la loi sur la VEFA et **article 55** de la loi sur l'urbanisme) ;
- Ou d'une attestation de conformité des constructions au cahier des charges délivrée par le vendeur à la demande de son acquéreur.

Le permis d'habiter et le certificat de conformité sont délivrés par le **président du conseil communal** suite à la déclaration d'achèvement de la construction par le propriétaire et après récolement des travaux. (**Article 55 de la loi sur l'urbanisme**).

L'achèvement des travaux de construction de l'immeuble doit être notifié par le vendeur à l'acquéreur par lettre recommandée avec accusée de réception, dans les **30 jours** qui suivent la date de l'obtention du permis d'habiter ou du certificat de conformité.

➡ **Conclusion du contrat définitif de vente (VEFA):**

■ Après le règlement intégral du prix de l'immeuble, ou de la fraction de l'immeuble, objet du contrat préliminaire de la vente, le contrat définitif de vente est conclu dans le délai **de trente jours** à compter de la date de la notification de l'achèvement des travaux de construction.

■ La formation du contrat définitif de vente obéit aux mêmes conditions de **fond et de forme** que le contrat préliminaire de vente.

Quant aux conditions relatives aux formalités de la publicité foncière, le contrat définitif de vente **doit être inscrit sur les livres fonciers** lorsque l'immeuble est immatriculé.

Attention !

Le contenu de l'acte définitif de vente doit être identique à celui du contrat préliminaire.

A cet égard, l'acquéreur doit s'assurer qu'il n'y a pas **eu de modification dans l'immeuble** et que son état effectif correspond bien à la description du contrat préliminaire.

➡ Effets du contrat définitif de vente (VEFA):

■ Le transfert de la propriété

- Lorsque l'immeuble est immatriculé, le transfert de propriété prend effet à compter de la date l'inscription du contrat définitif de vente sur les livres fonciers.
- Lorsque l'immeuble est non immatriculé, le transfert de la propriété des fractions vendues au profit des acquéreurs n'est valable qu'à compter de la conclusion du contrat définitif ou de la décision définitive du tribunal ordonnant la conclusion de la vente.

L'acquéreur devient, donc, propriétaire des fractions de l'immeuble vendues. Il doit assumer en conséquence, tous les risques qui pèsent sur tout propriétaire.

- A défaut de conclusion du contrat définitif de vente, la partie lésée est en droit d'intenter une action en justice aux fins soit de la réalisation de la vente soit la résolution du contrat préliminaire.

Le jugement définitif ordonnant la conclusion de la vente vaut contrat définitif.

■ Les garanties données à l'acquéreur

- Quelles garanties bénéficient à l'acquéreur lors de l'achèvement des opérations de construction et après signature du contrat définitif de vente ?

Pour répondre à cette question, il faut examiner contre quels risques se prémunir ?

- ☛ Les risques d'une **mauvaise conception** ;
- ☛ Les risques d'une **mauvaise réalisation** ;
- ☛ Les risques de **retards de livraison** ;
- ☛ Les risques **d'inachèvement** des travaux de construction ;

A la différence de la VEFA française, la loi n°44-00 n'a pas mis en place, un dispositif de garantie assurant à l'acquéreur :

- l'achèvement effectif de l'immeuble acquis ;
- et une livraison conforme, exempte de tout vice de construction ;

Toutefois, l'acquéreur n'est pas démunie de toute protection légale. Les règles de droit commun de la responsabilité contractuelle offrent un certain nombre de recours susceptibles de protéger l'acquéreur.

✓ **La garantie de conformité**

Les caractéristiques du logement livré doivent être conformes aux stipulations convenues entre les parties.

L'acheteur est ainsi en droit de refuser une chose différente, lorsqu'une douche a été installée à la place d'une baignoire, par exemple.

La non-conformité est une "**non façon**" ou une **fourniture** différente des prévisions du contrat.

La conformité est appréciée par rapport au contrat définitif de vente et à ses annexes et cela quelle que soit l'importance des défauts incriminés.

Toutefois, la conformité est souvent source de **difficultés** dans la VEFA. Les acquéreurs prétendent parfois que le bien livré ne correspond pas à leur attente, sans qu'il soit toujours facile de savoir si la déception de l'acquéreur est réelle et justifiée ou si elle n'est qu'un prétexte pour sortir d'un contrat qui lui apparaît tardivement trop pesant.

A cet égard, les juges de fond ont un **pouvoir souverain d'interprétation** des documents contractuels ambigus pour apprécier la conformité de la construction.

Dans un arrêt de la **cour de cassation du 25 septembre 2002**, des acquéreurs reprochaient au vendeur de leur avoir facturé **six pièces** alors qu'ils n'en avaient reçues que **cinq et une loggia**.

Cette critique a été jugée mal fondée, bien que les **documents contractuels aient été ambigus** et que le juge ait été obligé d'en faire une interprétation souveraine.

Concrètement, le contrat de réservation précisait que la vente portait sur six pièces principales mais indiquait aussitôt la superficie des pièces habitables pour faire apparaître comme loggia la pièce de loisir. Le plan signé le même jour que le contrat de réservation ne faisait état que six pièces et non de six pièces principales. En outre, l'acte authentique décrivait le bien vendu comme un appartement de six pièces, sans préciser que la pièce de loisir était une pièce principale. Enfin, les acquéreurs ne s'étaient plaints d'une quelconque distorsion entre leur attente et la réalité, ni lors du procès-verbal de remise des clés, ni dans les mois suivants. Tous ces éléments permettaient de considérer les acquéreurs avaient effectivement reçu le bien qui leur avait été promis.

En cas de non conformité, le vendeur engage sa responsabilité contractuelle.

L'acquéreur peut exiger soit la **mise en conformité du logement** soit la **résolution du contrat de vente et la restitution du prix, assortie éventuellement de dommages et intérêts.**

✓ **La garantie des vices cachés :**

Ne sont garantis que **les vices** et non les **défauts de conformité** couverts par **l'obligation de délivrance** engageant la **responsabilité contractuelle** du vendeur.

Différents types de garanties sont prévues par le dahir des obligations et contrats (DOC).

☛ **La Garantie Annale (article 573 DOC° :**

Le vendeur est tenu, envers l'acquéreur, d'une **obligation de garantie des vices cachés**, par opposition aux vices apparents, c'est-à-dire ceux dont « l'acheteur a eu connaissance ou qu'il aurait pu facilement connaître ».

Il garantit l'acquéreur contre **tous les vices cachés de construction** qui affectent l'ouvrage rendant impossible, ou en tout cas difficile, son utilisation. Cette garantie s'applique d'ailleurs également aux locataires d'ouvrage dans les mêmes termes aux termes de l'article 767 du DOC ;

Le vendeur garantit également l'existence **des qualités** par lui déclarées ou qui ont été stipulées dans le contrat.

Le vendeur professionnel est, en effet, réputé connaître les vices de la chose et ne peut invoquer une clause **excluant ou limitant la garantie**. Cette règle vaut même si l'acheteur est, lui aussi, un professionnel.

Lorsqu'il est établi que le vendeur connaissait les vices de la chose (mauvaise foi), il est tenu non seulement à la **restitution du prix** qu'il en a reçu, mais aussi à des **dommages-intérêts** envers l'acheteur (**Article 556 du DOC**).

L'**action résultant de vices rédhibitoires** doit être introduite, à peine de forclusion, par l'acheteur dans **l'année** qui suit la date de la délivrance (**Article 573 du DOC**). Ce délai ne profite pas au vendeur de mauvaise foi.

☛ **La garantie quinquennale** (**Article 89 du DOC**)

Poursuivi par un tiers sur le fondement de l'article 89 du DOC à la suite des dommages causés par l'effondrement de l'immeuble du fait d'un vice de construction, l'acquéreur a naturellement la possibilité de recourir contre son vendeur ;

Cette disposition rend le propriétaire d'un édifice ou d'une construction responsable du dommage causé aux tiers par son écroulement ou par sa ruine partielle, par suite de vétusté, par défaut d'entretien **ou par vice de construction**.

L'action en responsabilité se prescrit **par 5 ans** à partir de la connaissance du dommage et de celui qui doit en répondre. Elle se prescrit, en tout les cas, en **20 ans** à compter de la survenance du dommage. Elle ouvre droit à recours du propriétaire contre les constructeurs ou contre le vendeur.

☛ **La garantie décennale** (**Article 769 du DOC**) :

Pendant **dix années** suivant la «réception des travaux» (laquelle n'est pas réglementée dans la VEFA), la garantie décennale couvre les dommages compromettant la **solidité de l'ouvrage** ou qui, l'affectant dans l'un de ses éléments constitutifs, rendant le logement impropre à sa destination (défectuosité du toit, infiltrations d'eau, défaut de solidité des murs et des fondations..).

Il s'agit de la garantie de droit commun des architectes et entrepreneurs.

Plusieurs scénarios sont possibles :

- **Action vendeur / constructeurs :**

Dans ce cas, l'acquéreur a **intérêt** à actionner d'abord le vendeur sur la base de l'article **89** précité du DOC et de son contrat de vente plutôt que les constructeurs sur le fondement de l'article 767 du même code.

Ce dernier quant à lui se retournera contre les locataires d'ouvrage (constructeurs) au moyen d'une **action récursoire** sur le fondement de l'article 769 du DOC. Le vendeur peut également faire un **appel en garantie**.

- **Action acquéreurs / constructeurs**

C'est l'**article 769** du DOC qui reçoit ici application.

Les actions découlant du contrat d'entreprise **profitent au maître d'ouvrage ou à l'acquéreur de l'ouvrage**.

Les acquéreurs successifs se voient transmettre la garantie décennale avec l'immeuble.

- **Action sous-acquéreurs / vendeur :**

Comme indiqué ci-dessus, la garantie décennale bénéficie non seulement à l'acquéreur, mais également aux **sous-acquéreurs** de l'immeuble dans le cas d'apparition d'un dommage dans le délai de **10 ans**.

Il y a transmission de la décennale à tous les acquéreurs successifs de l'immeuble. C'est l'application de la règle selon laquelle "**l'accessoire suit le principal**".

Il y a lieu de noter que le recours en garantie décennale doit toutefois être intenté « dans les trente jours à partir du jour où s'est vérifié le fait qui donne lieu à la garantie ». L'action n'est en effet plus recevable au-delà de ce délai extrêmement bref.

II- LA PORTEE DE LA VEFA AU MAROC

La spécificité de la VEFA est certaine. L'originalité de la loi nouvelle tient aux avantages qu'elle confère tant au promoteur (vendeur) qu'à l'acquéreur.

Cependant, la loi sur la vente d'immeubles en l'état futur d'achèvement (VEFA) n'est malheureusement pas exempte de certaines critiques.

1. Les atouts de la Vente en état futur d'achèvement :

La vente en état futur d'achèvement vise à assurer :

- La sécurité, la transparence et la moralisation du secteur de la promotion immobilière

La clarté et **la transparence** dans les rapports entre les parties concernées dans le cadre de la VEFA permettent :

- de garantir **les avances versées** par les acquéreurs pendant les travaux de construction ;
- de protéger l'acquéreur contre les **manœuvres dilatoires** qui entachent les transactions immobilières et toute pratique dénotant la mauvaise foi des professionnels de la construction.

L'avantage de la VEFA est d'assurer **la sécurité** des accédants à la propriété en ce qui concerne les avances versées au vendeur au cours de la construction de l'immeuble en leur assurant le remboursement des sommes par eux versées, en cas d'inachèvement des travaux de construction.

- Le financement des projets de construction

- Le recours à la VEFA présente l'avantage pour le vendeur (promoteur) de ne pas avoir à **contracter d'emprunts pour préfinancer en totalité les travaux de construction.**

Le promoteur n'aura pas à mobiliser des sommes très importantes pour la réalisation de ses projets, puisqu'il bénéficiera du **financement progressivement** assuré par les futurs acquéreurs. Ceci permettra donc à la profession de réaliser plus de logements et de contribuer à la résorption du déficit actuel en logements qui se monte à environ **1 million d'unités.**

- La VEFA contribue à réduire **le coût de la construction** en facilitant la mobilisation des prêts d'accession à la propriété au profit du vendeur, ce qui constitue pour ce secteur d'activité **un levier** permettant l'autofinancement des projets de la promotion immobilière.

Il est à noter que **95% des ventes en France** sont effectuées avec le principe de la VEFA et que **15% seulement des**

promoteurs financent leurs opérations avec des fonds propres contre **un minimum de 50%** au Maroc.

- La propriété des constructions

Le vendeur, dans le cadre de la VEFA, conserve la propriété des constructions financées par l'acquéreur et ce jusqu'à :

- L'inscription du contrat définitif de vente sur les registres fonciers pour les immeubles immatriculés ;
- La conclusion du contrat définitif de vente pour les immeubles non immatriculés ou en cours d'immatriculation,

La VEFA présentera, donc, un avantage indéniable pour le vendeur dans la mesure où il va lui permettre de bénéficier des avances versées par l'acquéreur tout en gardant **la propriété des constructions**.

- La cession de la VEFA

L'acquéreur a la faculté, dans le cadre de la VEFA, de se substituer un cessionnaire dans ses droits et obligations envers le vendeur.

Toutefois, cette faculté est inapplicable lorsque **l'immeuble est achevé**. L'achèvement des travaux de construction entraîne en effet le transfert de propriété.

Dans cette situation, c'est la vente du droit commun qui s'impose. **(Cour de cassation, 3 chambre civ, 23 octobre 2002).**

2. Malgré les avantages accordés par la VEFA aussi bien à l'acquéreur qu'au vendeur, la loi sur la vente d'immeubles en l'état futur d'achèvement (VEFA) présente des insuffisances.

La loi sur la VEFA comporte en effet certaines lacunes, voire certaines **contradictions** avec d'autres textes de loi, et suscite donc des réserves.

- La qualification de la VEFA :

A la lecture de l'article 618-1 de la loi n°44-00, il ressort que la vente dont il est question, ne semble pas correspondre à une VEFA pour les raisons suivantes :

- Dans la VEFA « classique », **le transfert de la propriété et le paiement du prix** ont lieu au fur et à mesure de l'édification de l'immeuble. Or, si le prix doit être payé au fur et à mesure de l'avancement des travaux comme le souligne l'article 618-6, le transfert de propriété et le droit de propriété n'ont lieu qu'avec l'inscription du contrat définitif de vente sur les livres fonciers conformément aux dispositions de l'article 618/20.

Nous sommes, donc, en présence **d'une Vente à terme** sans l'avantage essentiel qu'elle devrait comporter d'une transmission à l'accédant la propriété de l'immeuble de manière rétroactive.

Cela pose le problème de **la qualification de cette vente**.

- La VEFA peut porter sur des immeubles immatriculés ou non immatriculés.

Ce texte est en contradiction avec d'autres textes législatifs notamment :

- Le **dahir du 12 août 1913** sur l'immatriculation des immeubles qui **encourage l'immatriculation** ;
- et surtout le **décret royal du 17 décembre 1968** relatif au crédit foncier, au crédit à la construction et au crédit à l'hôtellerie qui autorise les établissements de crédit à octroyer des prêts **uniquement si l'immeuble est immatriculé ou en cours d'immatriculation**.

- Le Transfert de la Propriété

Le transfert de la propriété des fractions vendues au profit des acquéreurs n'est valable :

- qu'à partir de la conclusion du contrat définitif de vente lorsque l'immeuble est non immatriculé ou en cours d'immatriculation ;
- et de l'inscription du contrat définitif sur les registres fonciers lorsque l'immeuble est non immatriculé (**Article 618-20** de la loi sur la VEFA).

Cette disposition constituera **un handicap** pour l'acquéreur nécessitant un crédit dans la mesure où les prêts ne sont consentis par les établissements de crédits que sur la base **d'une hypothèque de premier rang inscrits sur les livres fonciers** si

l'immeuble est immatriculé, ou d'une **promesse d'hypothèque si l'immeuble est en cours d'immatriculation (Article 9** du décret royal portant loi n°552-67 du 17 décembre 1968 relatif au crédit foncier, au crédit à la construction et au crédit à l'hôtellerie).

Ces financements impliquent que l'acquéreur dispose déjà de la propriété du bien vendu.

Or, dans le cadre de la VEFA, ledit acquéreur ne deviendra propriétaire du bien objet de la vente qu'après l'achèvement des travaux de construction et la conclusion du contrat définitif.

Dans ces conditions, comment l'acquéreur **peut-il alors prétendre à un crédit ?**

- La loi autorise les désistements

L'un des inconvénients de la VEFA tient à la possibilité laissée aussi bien au vendeur qu'à l'acquéreur de ne pas conclure le contrat définitif.

Or, la VEFA n'a d'intérêt que si les désistements sont interdits.

En France par exemple, la VEFA implique un engagement ferme des deux parties, l'une pour vendre et l'autre pour acheter, sans aucune possibilité de rétractation.

- Le délai d'achèvement des travaux de construction

Le vendeur doit s'engager sur un délai d'achèvement des travaux, faute de quoi il sera exposé au paiement d'indemnités de retard envers l'acquéreur.

Cette obligation paraît contraignante et exorbitante car elle peut aboutir à injustement pénaliser le vendeur du fait de facteurs externes ou de décisions administratives non maîtrisables par lui.

- La prénotation

Les dispositions de l'article 618-10 de la loi donnent à l'acquéreur, pour la conservation de son droit, la faculté de requérir la prénotation au vu du contrat préliminaire et avant distraction des titres fonciers individuels.

Toutefois, la prénotation présente l'inconvénient de ne pouvoir être prise **qu'avec l'accord du vendeur.**

- Cette disposition est en recul par rapport aux dispositions du dahir du 12 août 1913 sur l'immatriculation des immeubles qui **n'exige aucune condition préalable pour l'inscription d'une prénotation** ;
- Ensuite, cette disposition légale n'apporte aucune protection à l'acquéreur dans la mesure où le vendeur ne donnera jamais son accord sur une disposition qui **entrave directement l'exercice de son droit de propriété**.

CONCLUSION

La nouvelle loi sur la VEFA constitue certes, une avancée importante vers la modernisation et l'harmonisation de notre droit immobilier national.

Toutefois, le législateur marocain, en amputant son modèle de référence de **toute la panoplie des garanties offertes** par ailleurs, a singulièrement réduit **l'efficacité** de cette forme de vente quant à ses fonctions :

- **de sécurité financière d'une part,**
- et de réduction du coût de la construction d'autre part.

Tableau récapitulatif des principales étapes de l'achat en VEFA au Maroc (en pratique et en droit) et en France (à titre comparatif)

LA PRATIQUE DE LA VEFA AU MAROC (Applicable Jusqu'au premier novembre 2003)

I- Schéma de réalisation :
<p>■ <u>Première étape :</u></p> <p>1. Conclusion d'un contrat préliminaire de vente (compromis de vente) :</p> <p>(a) Un acte sous seing privé ;</p> <p>(b) Pas d'inscription sur les livres fonciers ;</p> <p>(c) Prestations déséquilibrés : Pas de mentions obligatoires quant à l'étendue des obligations du promoteur (descriptif de l'immeuble,</p>

prix définitif de vente, délai de livraison, établissements de plans, etc.....) ;

(d) Aucune garantie de remboursement en cas d'inachèvement des travaux de construction ou en cas de redressement / ou liquidation judiciaire (**pas de caution bancaire**).

■ **Deuxième étape :**

1. Obtention du permis d'habiter ou de conformité ;
2. Etablissement du règlement de copropriété définitif ;
3. Eclatement du titre foncier ;
4. Signature du contrat définitif de vente ;
5. **Inscription du contrat définitif** de vente sur les livres fonciers.

II- Garanties (de droit commun)

■ **Garantie des vices cachés :**

1. La garantie **annale** (article 549 du DOC);
2. La garantie **décennale** (article 769 du DOC);

Appréciation :

- La pratique de la VEFA telle qu'elle se pratique aujourd'hui repose sur **L'article 61 du DOC relatif à la vente portant sur des choses futures ;**
- Mais n'étant qu'un créancier personnel du promoteur, et non encore propriétaire au sens des articles 66 et 67 du dahir de 1913 sur l'immatriculation foncière jusqu'à l'inscription de la vente aux livres fonciers, l'acquéreur s'expose à des dangers certains.
 - ☛ Aucune garantie ne le protège en cas :
 - d'inachèvement des travaux d'édification ;
 - d'ouverture d'une procédure de redressement / ou de liquidation judiciaire à l'encontre du promoteur.

LA VEFA AU MAROC APPLICABLE A PARTIR DU SEPT NOVEMBRE 2003
(Date d'entrée en vigueur de la loi n°44-00)

I- Schéma de réalisation :

■ **Première étape :**

2. Parachèvement des fondations de l'immeuble ;
3. Dépôt à la conservation foncière des copies du cahier des charges, du plan d'architecture "ne varietur" et du règlement de copropriété provisoire le cas échéant (618-4) ;
4. Remise à l'acquéreur :
 - a) Du cahier des charges du projet (article 618-4) dûment signé par les parties ;
 - b) Et du règlement de copropriété provisoire (Article 11 de la loi n°8.00 sur le statut de la copropriété et article 618.4, 3 alinéa) ;

■ **Deuxième étape :**

1. **Caution d'un établissement bancaire** ou d'une compagnie d'assurances garantissant le remboursement des sommes perçues au titre du paiement du prix de vente ;
2. Contrat préliminaire de vente (Obligatoire);
3. Paiements échelonnés du prix de vente en trois parties correspondant :
 - a) à l'achèvement des fondations ;
 - b) à l'achèvement des gros œuvres ;
 - c) à l'achèvement des travaux de finition.

■ **Troisième étape**

1. Mention d'une prénotation sur production du contrat préliminaire, mais après accord préalable du vendeur ;

■ **Quatrième étape :**

6. Obtention du permis d'habiter ou de conformité ;
7. Etablissement du règlement de copropriété définitif ;

8. Eclatement du titre foncier ;
9. Signature du contrat définitif de vente ou constatation du parachèvement de l'immeuble ;
10. inscription du contrat définitif de vente ou du jugement du tribunal de première instance.

II- Garanties (de droit commun)

■ **Garantie des vices cachés :**

3. La garantie **annale** (article 549 du DOC);
4. La garantie **décennale** (article 769 du DOC);

Appréciation :

- La nouvelle VEFA marocaine est un instrument hybride :
 - ☛ Elle tient **de la vente à terme** : le transfert de la propriété n'a lieu qu'après l'achèvement de l'immeuble ;
 - ☛ Elle tient de la **VEFA « classique »**: en tant qu'elle permet le versement du prix de vente échelonné au vendeur au cours de la construction de l'immeuble.
- La nouvelle VEFA marocaine n'offre toutefois **pas un cadre protecteur efficace** pour les acquéreurs en raison de **l'insuffisance de garanties offertes** sur la bonne fin des travaux de construction.

LA VEFA EN FRANCE

I- Schéma de réalisation :

■ **Première étape :**

1. Signature d'un contrat de réservation (Facultatif) ;

2. Dépôt sur un compte bancaire indisponible de 5% du prix de vente ;

■ **Deuxième étape :**

1. Justification de l'achèvement des fondations de l'immeuble ;
2. Etablissement d'un règlement de copropriété - état de division ;
3. Projet de contrat de vente ;
4. Notification du contrat de vente à l'acquéreur et du contrat de prêt ;
5. Signature du contrat de vente et du contrat de prêt ;
6. Publication du règlement de copropriété et de la vente ;
7. Inscription sur bordereaux du privilège du prêteur de deniers rétroagissant au jour de l'établissement de l'acte de prêt ;
8. Versement n'excédant pas 35% (fondations), 70% (mise hors d'eau) 95% (réception des travaux), 5% restent affectés en dépôt de garantie pour vices cachés.

■ **Troisième étape**

1. Réception des travaux c'est à dire prise de possession par l'acquéreur.

■ **Quatrième étape :**

1. Libération de la retenue de garantie de 5%

II- Garanties

■ **Garanties de remboursement ou de parachèvement de l'immeuble**

⋮

Deux types de garanties dites extrinsèques peuvent être délivrées par un établissement de crédit, une société de caution ou une compagnie d'assurance :

- 1- Caution de remboursement exclusivement ;
- 2- Cautionnement pour financement de l'achèvement ou ouverture de

crédit pour financement de l'achèvement.

■ **Garantie intrinsèque d'achèvement de l'immeuble**

Deux garanties sont prévues :

- 1- Soit la mise hors d'eau (étanchéité) en l'absence de privilège et d'hypothèques ;
- 2- Soit l'achèvement des fondations avec justification d'un financement de l'immeuble à 75% ou par fonds propres, ou par le produit ds ventes déjà conclues ou par crédits confirmés déjà obtenus

■ **Garantie de conformité de la construction**

- 1- Vices cachés : 1 an, décharge possible après un mois ;
- 2- Garantie décennale couverte par une compagnie d'assurances.

Appréciation :

- **Diversité de garanties intrinsèques et extrinsèques** offertes à l'acquéreur dans la VEFA ;
- **Protection renforcée** de l'acquéreur ;