

Achats de logements sur plan auprès de promoteurs (VEFA) : Les acquéreurs particulièrement mal lotis

Alors que le nombre de litiges concernant les achats immobiliers sur plan recensés par son réseau progresse de 84 % sur un an¹, l'UFC-Que Choisir rend aujourd'hui publique une étude révélant l'ampleur des mauvaises pratiques des promoteurs immobiliers. Sur la base de l'analyse de ces litiges et des résultats d'une consultation, l'association met en lumière l'étendue des retards de livraison leur occasionnant un important préjudice financier, ainsi que les pratiques dommageables des promoteurs au moment de la remise des clefs. Compte tenu des constats déplorables établis, l'UFC-Que Choisir appelle les pouvoirs publics à bâtir un édifice législatif et réglementaire aux fondations solides, afin que le rêve d'accession à la propriété ne puisse plus tourner au cauchemar.

Retards de livraison : un impact financier pour les acquéreurs de 156 millions d'euros en 2017

Les résultats d'une enquête² menée auprès des consommateurs à la suite de la récente hausse des litiges relatifs à la VEFA recensés par l'UFC-Que Choisir, montrent que les retards de livraison des logements neufs touchent près d'un acheteur sur trois (29 %) et sont d'une durée moyenne de 5,4 mois. Ces retards ont des conséquences financières importantes pour les acquéreurs (4500 euros en moyenne), compte tenu des dépenses supplémentaires qu'ils engendrent : paiement des loyers ou encore charges liées à l'emprunt immobilier (frais intercalaires, assurance emprunteur). Pour la communauté d'infortune des consommateurs livrés avec du retard³, le préjudice est ainsi estimé par notre étude à 156 millions d'euros en 2017. Un dommage considérable, d'autant moins justifiable que les promoteurs usent et abusent de motifs brumeux pour s'exonérer de leurs responsabilités.

Une déresponsabilisation abusive des promoteurs

Si dans près d'un tiers des cas les promoteurs immobiliers ne prennent même pas la peine d'indiquer les raisons d'un report de livraison, lorsque des explications sont fournies, elles sont loin de convaincre. L'analyse des litiges montre que c'est tout d'abord le cas lorsque les consommateurs doivent se contenter d'explications purement formelles, ne reposant sur aucune objectivation : ni la réalité des motifs invoqués par les promoteurs, ni leurs conséquences réelles sur l'organisation des chantiers, ne sont justifiées.

C'est également le cas lorsque les raisons des reports mobilisées par les promoteurs résultent de leur manque de prévoyance. Cela se manifeste pour les deux motifs les plus fréquemment avancés : les intempéries (pour 70 % des répondants) et les défaillances d'entreprises intervenant sur le chantier (43 %). Dans le premier cas, les événements climatiques correspondent trop souvent à des situations prévisibles (fortes chaleurs en été, neige et gel en hiver) qui devraient en toute logique être anticipées et intégrées dans les dates de livraison. Dans le second cas, la proportion de défaillances d'entreprises questionne la capacité et le sérieux des promoteurs quant à la sélection des entreprises en charge des travaux de construction. Rien ne justifie que les acquéreurs doivent subir les conséquences financières des mauvais choix opérés par les promoteurs.

A la livraison, des déceptions à la pelle

A la réception, seul 1 logement sur 5 est livré sans réserve. Pour les autres, c'est en moyenne 12 réserves qui sont émises. Pire, dans 16 % des cas, les acquéreurs signalent des problèmes nuisant tout bonnement à l'habitabilité des logements (absence d'eau ou de chauffage par exemple).

Pour ne rien arranger, les promoteurs immobiliers semblent faire très régulièrement abstraction du droit des consommateurs à consigner 5 % du prix d'acquisition du bien lors de l'entrée dans les lieux, si des réserves sont émises. En effet, dans 73 % des cas, cette demande des propriétaires est illégalement refusée par les professionnels, qui, en position de force, font un chantage scandaleux à la remise des clefs, en conditionnant celle-ci au paiement intégral du bien.

Au-delà des mauvaises pratiques des promoteurs, une législation leur étant particulièrement favorable les autorise à livrer, et sans aucune compensation financière, des biens ayant une surface jusqu'à 5 % plus petite que celle achetée, ce qu'aucune contrainte technique ne saurait plus justifier. Compte tenu des prix du neuf au mètre carré, l'addition peut être très salée pour les acquéreurs : 8700 euros pour un studio en Île-de-France, ou encore 11700 euros pour un 3 pièces en province.

Au regard des constats dressés dans son étude et déterminée à offrir un cadre sécurisé aux consommateurs achetant leur logement auprès d'un promoteur immobilier, l'UFC-Que Choisir demande au gouvernement et aux parlementaires :

- **D'encadrer de manière stricte les causes légitimes de report de livraison et de rendre obligatoires des pénalités de retard ;**
- **De mieux définir la notion d'achèvement des travaux, pour ne pas permettre la livraison de logements qui ne soient ni sûrs, ni habitables ;**
- **La mise en place d'un système de consignation obligatoire et automatique d'une partie du prix du logement au moment de la livraison, jusqu'à la levée des réserves ;**
- **Que toute réduction de surface par rapport à celle établie contractuellement donne lieu à une réduction proportionnelle du prix du bien.**

¹ Hausse des litiges de 84 % entre 2017 et 2018, après une croissance annuelle moyenne de 8,7 % entre 2010 et 2017. Les litiges sont recensés aussi bien par les associations locales de l'UFC-Que Choisir que son Service d'information juridique, auquel peuvent faire appel les abonnés à *Que Choisir*.

² Questionnaire envoyé aux abonnés à la newsletter de l'UFC-Que Choisir, et disponible du 17 au 24 octobre 2018. 746 consommateurs ont répondu à ce questionnaire après avoir acheté un bien immobilier en VEFA auprès d'un promoteur.

³ Dont le nombre est estimé à près de 35000 par l'UFC-Que Choisir, sur les 118 000 achats réalisés en 2017 selon la Fédération des promoteurs immobiliers.