

1ERE PARTIE :
CADRE JURIDIQUE
DES ENTREPRISES DE PROMOTION IMMOBILIERE

Références juridiques : La promotion immobilière est régie par la loi n° 90-17 du 26 février 1990, portant refonte de la législation relative à la promotion immobilière.

Définition du promoteur immobilier : Selon l'article 1er de la loi n° 90-17 susvisée, est promoteur immobilier toute personne physique ou morale qui, en vue de la vente ou de la location, réalise à titre habituel ou professionnel des opérations :

- de lotissement et d'aménagement de terrains destinés principalement à l'habitat;
- de construction ou de rénovation d'immeubles individuels semi collectifs ou collectifs à usage d'habitation, commercial, professionnel ou administratif.

SECTION 1 : L'AGREMENT

Pour exercer l'activité de promotion immobilière, les promoteurs immobiliers doivent être préalablement agréés (article 6, al. 1, loi 90-17))

SOUS-SECTION 1. CONDITIONS D'OBTENTION DE L'AGREMENT

§1. Conditions relatives au promoteur immobilier

Le promoteur immobilier qui sollicite un agrément doit jouir de ses droits civiques et politiques et n'avoir pas été condamné pour agissements contraire à l'honneur ou pour abus de confiance et n'avoir pas été frappé de faillite (article 7, al. 1, loi 90-17). Pour justifier qu'il n'est frappé d'aucune de ces interdictions, le candidat promoteur immobilier doit fournir à la direction générale de l'habitat :

a) Pour les personnes physiques :

- Une fiche de renseignements suivant modèle établi par l'administration;
- Un bulletin n°3 et un certificat de non faillite datant de 3 mois au plus;

b) Pour les personnes morales :

- Une fiche de renseignements suivant modèle établi par l'administration;
- Un bulletin n°3 et un certificat de non faillite du ou des gérants datant de 3 mois au plus;
- Le projet des statuts de la société (article 2, A. du 27/11/91)

§2. Capital minimum

Toute personne physique ou morale sollicitant l'agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier doit justifier d'un capital minimum de 150.000 dinars entièrement libéré en numéraires. Elle doit fournir à cet effet, un certificat bancaire attestant la disponibilité de ce capital et un engagement sur l'honneur que ce capital est réservé uniquement à la réalisation de projets de promotion immobilière (article 1, A. du 27/11/91).

§3. Conditions de compétence

Le candidat promoteur immobilier doit justifier de compétences personnelles et s'engager à s'assurer le concours des hommes de l'art et d'un personnel qualifié. Il doit fournir à cet effet :

- Une déclaration indiquant ses références et éventuellement son ancienneté dans le domaine de la promotion immobilière.
- Un engagement de s'assurer le concours des hommes de l'art et d'un personnel qualifié et, le cas échéant, la liste de ses employés techniciens avec les qualifications professionnelles de chacun d'eux (article 3, A. du 27/11/91).

SOUS-SECTION 2. RETRAIT DE L'AGREMENT

Le retrait de cet agrément est prononcé par le ministre chargé de l'habitat après avis de la commission consultative de la promotion immobilière (article 6, A. du 27/11/91).

SECTION 2 : OBLIGATIONS DU PROMOTEUR IMMOBILIER

§1. Obligations vis-à-vis de la Direction générale de l'habitat

Vis-à-vis de cette Direction, le promoteur est tenu des obligations suivantes :

* Lui remettre, dans un délai ne dépassant pas six mois à partir de la notification de l'agrément, une copie certifiée conforme à l'original des statuts enregistrés (article 4, A. du 27/11/91).

* L'informer de toute modification de son capital ou de la gérance de son entreprise, dans un délai maximum de trois mois à partir de la date de prise d'effet de cette modification.

* Après achèvement des travaux d'aménagement ou de construction, lui remettre le procès-verbal de réception du lotissement et le prix de vente définitif du m² aménagé pour les projets de lotissement et d'aménagement de lots de terrain, ou le procès-verbal de récolement et le permis d'occuper et le prix de vente définitif du m² construit pour les projets de réalisation d'unités d'habitation et dans les deux cas le certificat de conformité et de bonne exécution des travaux, établi par l'architecte ou l'ingénieur conseil, le bureau d'études ou de contrôle chargé du suivi du projet (article 5, D. 91-1330).

* Permettre aux agents habilités par le ministre chargé de l'habitat de procéder à la vérification de la conformité des travaux exécutés aux règles de l'art, aux pièces écrites et aux plans approuvés du projet (article 6, D. 91-1330).

* En vue du classement des investissements relatifs aux projets d'habitat social ou prioritaire, présenter un dossier comprenant les documents suivants :

**** Pour les opérations d'aménagement de terrains :**

- Une fiche de renseignements suivant un modèle établi par la direction générale de l'habitat;
- Une copie certifiée conforme de l'arrêté de lotissement;
 - Une copie du cahier des charges;
- Le contrat type de vente et s'il y a lieu la promesse type de vente;
 - Le devis descriptif des travaux;
 - Le devis estimatif des travaux;
 - Le prix de vente prévisionnel du mètre carré;
- La convention de suivi de réalisation des travaux.

**** Pour les opérations de construction d'immeubles :**

- Une fiche de renseignements suivant un modèle établi par la direction générale de l'habitat;
- Une copie certifiée conforme de l'autorisation de construire;
- Le contrat type de vente et s'il y a lieu la promesse type de vente;
 - Le devis descriptif des travaux;
 - Le devis estimatif des travaux;
 - Le prix de vente prévisionnel par unité;
- La convention de suivi de tous les travaux de réalisation du projet (article 3, D. 91-1330).

§2. Obligations vis-à-vis de l'acquéreur

Vis-à-vis de l'acquéreur, le promoteur immobilier est tenu des obligations suivantes :

* Etablissement d'une promesse de vente

Cette promesse de vente doit comporter : l'origine de la propriété du terrain, le numéro du titre foncier, s'il y a lieu, et la date de la décision d'approbation du lotissement pour les terrains à aménager ou la date et le numéro de l'arrêté autorisant la construction en ce qui concerne la vente d'immeubles à construire (article 10, loi 90-17).

Elle doit également préciser :

- a) la description du bien promis à la vente;
- b) le prix définitif et les modalités de paiement:
 - c) le délai de mise en possession;
- d) la formule de révision des prix, s'il y a lieu;
- e) les pénalités de retard;
- f) la garantie de bonne exécution des travaux (article 11, loi 90-17) et le contrôle de l'exécution des travaux par un architecte ou un ingénieur conseil ou un bureau d'étude ou de contrôle agréé, les garanties de construction prévues par la législation et la réglementation en vigueur, et la garantie de remboursement des avances consentis par l'acquéreur en cas de défaillance du promoteur immobilier (article 8, D.91-1330)

De même, doit être annexé obligatoirement à la promesse de vente :

- un plan de situation des lieux;
 - un plan parcellaire;
 - une copie certifiée conforme à l'original du cahier des charges du lotissement pour l'immeuble à aménager;
 - un plan de l'immeuble objet de la vente;
 - un descriptif de l'immeuble spécifiant ses caractéristiques architecturales et techniques ainsi que la nature des matériaux à utiliser;
 - un plan des parties communes indiquant avec précision l'affectation de chaque partie, avec le règlement de copropriété le cas échéant pour l'immeuble à construire;
- Tous les documents annexés à la promesse de vente doivent être paraphés par les parties contractantes et certifiés conformes aux originaux (article 9, D. 91/1330).

* Accomplissement des formalités

Le promoteur immobilier doit engager les formalités relatives au bornage des immeubles du projet, établir et signer l'acte de précision après l'achèvement de ces travaux par l'Office de la topographie et de la cartographie.

En outre, et après signature de cet acte par l'acquéreur, il doit prendre en charge l'enregistrement et l'inscription de la vente au registre foncier et l'établissement d'un titre distinct pour chaque parcelle ou partie divisée vendue et la création d'un titre pour les parties communes et ce quand l'immeuble est soumis au régime de la copropriété des immeubles divisés par étages. Les frais de bornage, d'inscription de l'acte de vente et l'établissement d'un nouveau titre foncier sont à la charge de l'acquéreur (article 16, D. 91/1330).

* Interdictions

Le promoteur ne peut exiger ni accepter aucun versement, aucun dépôt, aucune souscription, aucun effet de commerce, avant la signature de la promesse de vente. Toutefois et uniquement après signature de la promesse de vente, des avances peuvent être consenties par l'acquéreur et doivent dans ce cas donner lieu à la délivrance d'une caution bancaire par le promoteur immobilier en faveur de l'acquéreur dans les conditions prévues par le cahier des charges (article 12, loi 90-17).

* Délivrance d'une caution bancaire

Le promoteur immobilier délivre une caution bancaire pour les avances consenties par l'acquéreur après la signature de la promesse de vente et ce par référence à une convention de cautionnement passée par le promoteur immobilier avec une institution bancaire en vertu de laquelle la banque s'oblige solidairement avec le promoteur de rembourser les avances payées par l'acquéreur au promoteur immobilier en cas de :

- non respect des délais contractuels, sauf cas de force majeure;
- résolution amiable;
- résolution judiciaire;
- cessation de paiement ou faillite (article 11, D. 91/1330).

Le montant de la première avance ne doit pas dépasser 5% du coût du logement pour les logements sociaux ou à caractère prioritaire.
(article 12, D.91/1330).

*** Signification d'une copie du procès-verbal de récolement**

Préalablement à la délivrance de l'immeuble promis à la vente, dans les délais prévus par la promesse de vente, le promoteur immobilier doit signifier à l'acquéreur copie du procès-verbal de récolement et du permis d'occuper dressés par les services municipaux ou tout autre corps habilité à délivrer ces documents, du certificat de conformité et de bonne exécution des travaux, établi par l'architecte ou le bureau d'études ou le bureau de contrôle chargé du suivi du projet (article 14, loi 90-17).

*** Transfert de propriété**

Selon l'article 15 (nouveau) de la loi 90-17, le promoteur doit conclure un contrat de vente dans un délai d'un mois à partir du paiement du prix de l'immeuble objet de la promesse de vente.

Si l'objet de la vente consiste en un immeuble immatriculé, le contrat doit contenir les mentions prévues par l'article 377 du code des droits réel.

Néanmoins, le promoteur peut, avant la réalisation du plan de lotissement par l'office de la topographie et de la cartographie ou par un géomètre agréé dans les formes légales en vigueur, conclure le contrat de vente en se référant au projet de lotissement.

Dans ce cas, le contrat doit mentionner le numéro de la demande de lotissement, la date de son dépôt, la date et le numéro du reçu de paiement des frais de lotissement.

Le promoteur est tenu d'entreprendre les démarches nécessaires relatives à la demande de lotissement et à l'accomplissement des procédures légales et réglementaires nécessaires à la création d'un titre foncier indépendant pour l'immeuble vendu.

La demande d'inscription doit être présentée, après la réalisation du plan de lotissement définitif, à la conservation de la propriété foncière, en se référant au plan cité accompagné d'un certificat attestant la conformité entre l'objet de la vente selon le projet de lotissement et son objet selon le plan de lotissement définitif.

SECTION 3. OBLIGATIONS DE L'ACQUEREUR

§1. Paiement des échéances prévues

Au cas où deux échéances successives du paiement du prix de la chose promise à la vente telles que définies dans l'acte de promesse de vente, ne sont pas respectées par l'acquéreur, le promoteur immobilier peut considérer le contrat comme nul à condition qu'une mise en demeure par voie d'huissier notaire soit restée infructueuse pendant une période de deux mois (article 13, loi 90-17).

§2. Imputation des frais en cas de désistement

En cas de désistement de l'acquéreur, le promoteur peut ne lui rembourser l'avance reçue qu'après réduction de tous les frais et dommages occasionnés par le désistement dûment justifiés sans toutefois que le montant de ces frais et dommages ne dépasse 10% de l'ensemble des avances consenties par l'acquéreur (article 17, loi 90-17).

§3. Notification des vices constatés

L'acquéreur doit dans un délai de trois mois, à partir de la date de la délivrance, notifier au promoteur les vices apparents de construction. Dans le cas où le promoteur s'engage à réparer les vices dans un délai de trois mois à partir de la notification faite par l'acquéreur, il n'y a pas lieu de résilier l'acte de vente ou de diminuer le prix (article 16, loi 90-17).

SECTION 4 : REVISION DU PRIX

Les parties peuvent convenir d'une formule de révision du prix de vente pendant la période qui s'étend de la signature de la promesse de vente à la date de la délivrance prévue par ladite promesse. Dans le cadre du classement de l'investissement relatif au projet, l'administration peut procéder au changement de la formule et les modalités de calcul de la révision des prix de vente et ce, pour les projets candidats au bénéfice des avantages spécifiques réservés aux logements sociaux ou à caractère prioritaire. Cette formule prendra en considération la variation des prix au niveau des travaux de génie civil et de construction. Les coûts du terrain et des études resteront fixes.

Toutefois, la mise en vigueur de cette formule ne peut avoir lieu que dans le cas où l'indice global de fluctuation des prix de la construction ait accusé une variation en plus ou en moins supérieure à trois pour cent. Dans ce cas la totalité de la variation sera prise en considération (article 14, D.91/1330).

SECTION 5. CAHIER DES CHARGES DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

- Contenu - Le cahier des charges prévu par le décret n° 91-1330 doit comporter :
- une fiche de renseignements suivant un modèle établi par la direction générale de l'habitat;
 - une copie certifiée conforme de l'autorisation de construire;
 - le devis descriptif des travaux;
 - le devis estimatif des travaux;
 - le contrat type de vente et s'il y a lieu la promesse type de vente;
 - le prix de vente prévisionnel par unité;
 - la convention de suivi de tous les travaux de réalisation du projet.
(Article 3 et 2, D. n°91-1330)

Modalité de classement - Après avis de la commission consultative de la promotion immobilière, le ministre chargé de l'habitat donne, son accord de principe pour le classement de l'investissement et ce dans un délai maximum de 60 jours à partir de la date du dépôt du dossier. En cas de refus le promoteur immobilier en sera informé par une réponse circonstanciée.

L'accord de principe susvisé sera considéré comme nul et le projet comme nouveau, si le promoteur immobilier procède à des modifications des plans de projet pour lequel un dossier de classement de l'investissement y afférent a été présenté. (Article 4, D. n°91-1330)

Le contrat de vente doit comporter obligatoirement les dispositions des articles 14, 15 et 16 de la loi n°90-17 du 26 février 1990 portant refonte de la législation relative à la promotion immobilière (article 10, D.91-1330)

Site : <http://nso-expert.e-monsite.com/forum-lire-126748.html>