

Faux promoteurs immobiliers

L'arnaque de la vente sur plan

En dépit des dispositions relatives aux textes régissant la promotion immobilière, de nombreux pseudo-promoteurs continuent à passer outre les dispositions du FGCMPI (Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière). Tels des prédateurs, ils usent de manœuvres sournoises pour leurrer les futurs acquéreurs de logements.

Par le biais d'alléchants placards publicitaires et autres petits encarts «cachés» dans les annonces classées, de faux-promoteurs proposent des logements en cours de réalisation dans la wilaya d'Alger dont l'assiette urbanisable, convient-il de souligner, n'est pas toujours justifiée. Devant la forte demande du marché du logement et la tension sur le foncier, les futurs acquéreurs, notamment les jeunes ménages, continuent à se faire avoir, selon la formule dite «vente sur plan», car ignorant les dessous de ceux qui se sont érigés ces dernières années en promoteurs immobiliers se livrant, le moins qu'on puisse dire, à des ruses pour soutirer le sou au potentiel acquéreur. Témoins, les placards publicitaires qui occupent les espaces des quotidiens. Certains promoteurs n'ont pas froid aux yeux et vont jusqu'à proposer des logements en cours de réalisation alors que les travaux ne sont même pas encore lancés, faute de terrain dans la plupart des cas.

Quand bien même la presse s'est fait l'écho de ces pratiques d'escroquerie, les gens continuent à être «déplumés» par des promoteurs qui passent outre la réglementation relative à la vente sur plan, nous dit Mme Ghania Mostefaï, directrice des études de la communication et de l'information du FGCMPI (Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière). A croire que les garde-fous censés protéger les acquéreurs de logements n'empêchent pas les pratiques fourbes des promoteurs dont le seul souci est d'engranger des bénéfices, s'ils ne prennent pas la tangente, laisse entendre notre interlocutrice qui ne ménage aucun effort pour expliquer «les manœuvres sournoises des promoteurs qui n'ont en cure de la réglementation en vigueur». Il va sans dire que ces pratiques dont usent les promoteurs immobiliers sont devenues monnaie courante et de nombreux prétendants au logement selon la formule dite vente sur plan se voient arnaqués en fin de parcours. Au regard de la tension sur le foncier dans les grandes villes notamment, les promoteurs appréhendent leur proie, selon un procédé en porte-à-faux avec les textes du FGCMPI, un organisme d'Etat



qui se veut sourcilieux sur la procédure. Créé par décret n° 97-406 du 03/11/1997, le FGCMPI est un organisme spécialisé, placé sous tutelle du ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. A but non lucratif, son rôle consiste à «garantir les paiements effectués sous forme d'avances, à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeuble à usage autre que l'habitation) dans le cadre d'une vente sur plan».

Des promoteurs en disgrâce

Cela étant, il convient de tirer la sonnette d'alarme sur ces pratiques auxquelles ont recours de nombreux promoteurs, car les cas d'arnaque sont devenus légion. «Il faut que tous les promoteurs souscrivent à une police d'assurance au niveau du FGCMPI pour garantir les projets». Ce qui n'est pas le cas, car nombre de promoteurs immobiliers évitent d'inscrire leurs projets au niveau du Fonds de garantie. Soit parce que le bien immobilier (l'assiette) n'est pas inscrit au niveau de la conservation, soit que le promoteur manque de ressources financières et oblige, dans ce cas, le futur acquéreur à verser une avance qui va jusqu'à 1 200 000 DA. Autrement dit, une manière «habile» d'inviter l'acquéreur à financer son propre logement sans que le promoteur ne verse le moins

de centime. C'est ce qu'on appelle en d'autres termes «Menlahaytou bakharlou». Généralement, l'acquéreur n'arrive pas à soutenir le prix de la réalisation de son logement, de surcroît lorsque celui-ci ne bénéficie pas de l'éligibilité lui permettant d'accéder à un prêt bancaire et à l'apport de la CNL. Il se verra, par conséquent et à son grand dam, après une attente de deux, voire trois années, contraint de céder sa place à une

PRÉCISION

Pour plus de plus amples informations, les acquéreurs sont priés de prendre attache avec le FGCMPI (Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière) sis à Said Hamdine, Cité des 380 logts, Bt 1
Tél : 021 44 87 26/ 44 79 7 9
Fax/ 021 44 87 25
Site : fgcmpl.org.dz

autre potentielle victime qui, bien entendu, payera le logement plus cher. L'heureux bénéficiaire n'est donc que le promoteur qui, profitant de l'usure du temps, renchérit sur le prix du logement. D'autres promoteurs usent d'une autre entortilloupe et ce, en se constituant dès le départ en association coopérati-

ve pour contourner la loi, alors qu'une coopérative ne peut voir le jour qu'en présence de coopérateurs qui accordent leur crédit au bureau lors d'une assemblée. Par ailleurs, afin de mettre à l'abri les futurs acquéreurs des mauvaises surprises, deux documents fondamentaux doivent être établis en bonne et due forme par les promoteurs : l'attestation de garantie du FGCMPI et le contrat de vente, des documents qui garantissent la solvabilité du promoteur concernant le bien immobilier inscrit dans la liste des projets garantis par le FGCMPI. L'achat du bien immobilier, insiste M^{me} Mostefaï, doit obéir à des conditions bien définies et le contrat de vente «établi par-devant le notaire et conforme au modèle fixé par le décret exécutif n° 94-58 du 7 mars 1994». Aussi, martèle-t-elle, j'attire l'attention du futur acquéreur s'agissant du document dit «contrat de réservation» qui est fourni par le promoteur. Il est nul et non avenu dans la formule dite «vente sur plan». Car contrairement au contrat de vente sur plan qui donne lieu à un paiement, le contrat de réservation n'est sujet à aucun versement, précise-t-elle. Une situation dans laquelle se fourvoie – dans la précipitation – l'acquéreur qui s'empresse, à son grand dam, de «verser une grosse part du montant du logement au risque de perdre sa place», lui signale le promoteur. Ainsi, l'absence de ces deux documents, censés être délivrés par le promoteur à l'acquéreur, entraîne systématiquement l'inefficacité à l'accès au droit de prêt et de don que lui ouvrent la banque et la CNL. A signaler que bien que nombre de promoteurs soient adhérents au FGCMPI, ces derniers, rappelle-t-elle, refusent de souscrire à une assurance obligatoire susceptible de couvrir les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur. En d'autres termes, le contrat d'adhésion ne constitue nullement une attestation de garantie et, par conséquent, n'assujettit pas le Fonds de garantie au remboursement. Cette situation qui profite au promoteur en disgrâce avec la législation en vigueur, précise-t-elle, n'est pas sans causer un préjudice financier au prétendant au logement. **Hacène Koureghli**

Rentrée des classes

A vos poches !...

Encore une fois, les parents sont tenus de satisfaire les besoins en fournitures scolaires de leurs enfants. Après les grandes vacances, c'est la rentrée scolaire, fixée pour le 11 de ce mois. Un casse-tête pour les familles, surtout celles qui comptent plusieurs enfants à scolariser. Hormis celles qui viennent de toucher leurs salaires, les autres ménages devront certainement recourir à l'endettement. «Je perçois ma paye tous les 10 du mois, l'escarcelle familiale est, de ce fait, vide. Je suis obligé d'emprunter une bonne somme d'argent auprès de l'entourage familial», nous confie une fonctionnaire, mère de 4 enfants, rencontrée hier aux alentours du marché populaire de la commune de Belouizdad, connu sous le nom «Marché T'nach», au cours d'une virée matinale.

Comme ce fut le cas, d'ailleurs, de ces autres pères et mères de famille qui sillonnaient les divers étalages, le long des passages étroits du Marché T'nach. Ces personnes semblent en quête d'un prix accessible, elles boudent en cette circonstance, les librairies et autres magasins spécialisés en

ce genre de fournitures ainsi que la vente de vêtements pour enfants. Ces boutiques sont de moins en moins fréquentées. Si on devait comparer les prix du marché informel à ceux du commerce légal, on constate que la différence des prix est visible. Par exemple, dans un magasin «formel» un cartable coûte environ 700 dinars, un tablier (8 à 14 ans) entre 480 et 700 dinars. Par contre, chez le vendeur à la sauvette, le même cartable coûte 300 dinars, le tablier 300 dinars... Les vendeurs à la sauvette, en revanche, profitent amplement de cette occasion. Ils s'en iront après préparer l'avènement du mois sacré. «Je vendais des djebbas et autres accessoires pour femmes, en ces moments – avant la rentrée des classes – je change de marchandises. J'en profite», nous souligna un jeune vendeur. Un autre, à côté de lui, vendait des accessoires de plage avant de se convertir dans la fourniture scolaire. Car ces derniers restent la «cible» privilégiée de ceux qui ont une petite ou moyenne bourse.

De ce fait, ces marchands mettent à la disposition de leur clientèle une marchandi-

se à un coût abordable. Un large choix de diverses fournitures scolaires et à différents prix est mis à la disposition de cette clientèle : de tous types et de toutes couleurs, tels des cahiers de grand et petit format cédés entre 50 et 100 dinars, des tabliers d'écoliers de 8 à 14 ans négociés autour de 300 dinars. Cartables et sac à dos à 600 dinars et plus, des crayons de couleurs, des tailles-crayons... En somme, le trousseau complet d'écolier (cartable + fournitures scolaires + tablier) varie entre les 1 000 et 1 600 dinars, contrairement à un trousseau acquis dans un magasin, qui coûte entre 1200 et 2000 dinars. Difficile pour le «pauvre» père de famille ayant 4 ou 5 enfants peut les prendre en charge tous à la fois ! «Enfin on y trouve de tout. Drahem berk, (seulement l'argent)», nous dira une mère au foyer en compagnie de ses enfants. «Et encore, on leur achète de chez des vendeurs irréguliers. Si c'était dans les magasins, je ne saurais comment accéder à leurs exigences», ajoute-t-elle. «Mon cadet sera scolarisé cette année, il ne lui faut que de belles choses, contrairement à sa sœur qui est en

5e année fondamentale», nous révèle une autre jeune maman qui nous fait savoir, tout en rigolant, qu'elle n'achètera pas de cartable à sa fille, le sien étant toujours intact. «Par contre je l'achèterai des vêtements neufs», suggéra-t-elle. Une autre dame essayait de convaincre sa fille. Cette dernière voulant une nouvelle trousse «Barbie» qui semblait onéreuse aux yeux de la maman.

Elle coûtait 150 dinars. «Achète-moi cette trousse», suppliait la fille, tout en larmoyant et battant des pieds. La maman lui expliquait que c'était inabordable, il lui restait d'autres achats à faire pour ses deux autres enfants. En vain. En général, les prix de ces fournitures scolaires ou bien ceux des habits semblaient être abordables chez les uns et moins chez d'autres.

Dans tout ça, il restait quand même un autre fardeau à porter, celui de payer également des habits neufs à ces bambins afin d'entamer une nouvelle année scolaire joyeuse devant le désarroi de leurs parents. Advienne que pourra !

Kahina Benarab