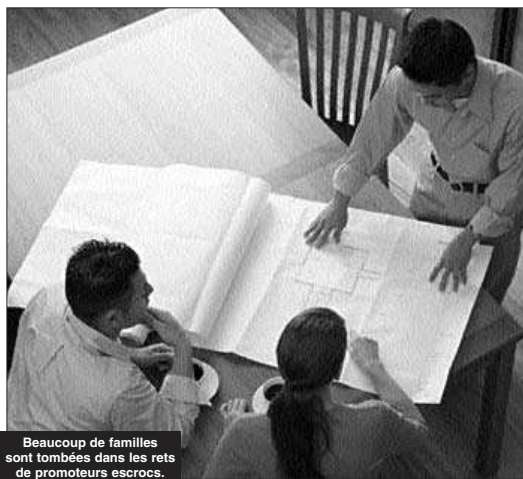


EN ATTENDANT LA PROMULGATION D'UNE LOI GARANTISSANT L'ACHÈVEMENT DES PROJETS

Comment éviter l'arnaque immobilière

L'acquéreur d'un logement acheté sur plan devra exiger de son promoteur, avant de procéder au versement des premières avances, une attestation de garantie délivrée par le Fonds de garantie de la promotion immobilière, comme prévu dans l'article 10 du décret législatif 93-03, "l'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat".

Seuls 171 232 logements de type promotionnel et autres types dans le cadre de vente sur plan, et en cours de réalisation, bénéficient de la garantie du Fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI). Ces projets sont pilotés par 1 154 promoteurs du secteur public ou du secteur privé, qui ont satisfait aux exigences du décret 93-03 qui prévoit expressément dans son article 11 : "Pour les opérations de vente sur plan, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle." Selon les dernières statistiques du FGCMPI, l'on apprend que 226 promoteurs publics et 926 du secteur privé ont satisfait le critère d'assurance auprès de l'organisme en question placé sous la tutelle du ministère de l'Habitat. Pour cela, il suffit de "naviguer" sur le site Internet de l'organisme (www.fgcm-pi.org.dz), pour consulter la liste complète des promoteurs ayant contracté une assurance sur les avances perçues dans le cadre de la vente sur plan à travers les 48 wilayas du pays. Aussi, le souscripteur pourra obtenir cette information auprès des services du Fonds de garantie où les portes sont grandement ouvertes, nous dira M^{me} Mostefaï, directrice de la communication du FGCMPI. Ainsi, tout projet de vente sur plan qui ne figure pas dans la liste sus-indiquée



Beaucoup de familles sont tombées dans les rets de promoteurs escrocs.

par "l'avocat des acquéreurs" activant sous la tutelle du département ministériel de Noureddine Moussa ne bénéficiera pas de la caution du fonds. Autrement dit, aucune garantie sur les avances versées. Quant à la caution que verse le promoteur au fonds, celle-ci est calculée sur le montant des avances à mobiliser pour entamer le projet, ainsi pour le type LSP le promoteur versera 0,8% et le promotionnel libre 1,4%.

L'ATTESTATION DE GARANTIE EST OBLIGATOIRE DANS LE CONTRAT

En fait, le souscripteur devra exiger de son promoteur, avant de procéder au versement des premières avances dans le compte de l'entreprise, une attestation de garantie délivrée par le FGCMPI, comme prévu dans l'article 10 du décret législatif 93-03 "l'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat". Ces données sonnent comme un appel lancinant à

l'adresse des acquéreurs inscrits dans des projets de vente sur plan et qui n'ont pas à ce jour vérifié que l'argent versé pour acquérir une demeure est assuré par le fonds de garantie. Cette précaution évitera tout de même au citoyen de se faire arnaquer par un promoteur indélicat pour ne pas dire escroc. Bien que les statistiques des victimes des arnaques immobilières demeurent inconnues, il suffit de consulter les comptes rendus de la presse et qui traitent de ce fléau pour se rendre compte de l'étendue des dégâts.

Des familles qui se trouvent du jour au lendemain ruinées et sans perspective, alors que l'argent placé représentait les économies de plusieurs années de labeur. Malgré l'existence de cet organisme depuis l'année 2000, les vendeurs des toits virtuels continuent à faire impunément des victimes, puisque les arnaques immobilières sont régulièrement répercutées par les journaux. Sous le poids de la crise du logement, le simple citoyen ne prend pas la prudence de s'assurer que son promoteur a contracté un contrat de garantie auprès du fonds de garantie. Et ce citoyen ne prend conscience de cette précaution que lorsqu'il constate que les travaux du projet dans lequel il est inscrit tardent à démarrer ou se trouvent à l'arrêt depuis plusieurs années. Et à ce moment-là, il découvre que l'entrepreneur est un escroc ou a pris la fuite pour s'installer à l'étranger avec un compte bancaire bien garni. Ou encore, il y a des cas de promoteurs qui se trouvent dans une situation d'insolvabilité après avoir entamé effectivement les constructions, mais qui ne peuvent pas les achever, bien qu'ils soient en règle et conformes aux textes de loi.

L'AVOCAT DE L'ACQUÉREUR GARANTIRA L'ACHÈVEMENT DU LOGEMENT

Dans ce cas précisément, on a appris qu'un avant-projet de loi sur la promotion immobilière est en

préparation au niveau du ministère de tutelle. Laquelle loi devra garantir expressément l'achèvement des constructions à l'arrêt et qui ont été lancées par des entreprises souscrites au fonds de garantie, mais qui se trouvent en difficultés financières. Pour être plus précis, le fonds se substitue, à la faveur du décret qui sera promulgué, en promoteur pour achever ou faire achever le projet de logements à l'arrêt, nous a indiqué la directrice de la communication. Les initiateurs de ce projet motivent ce nouveau texte par la multitude de projets inachevés et à l'arrêt, du moment que la défaillance est généralement liée aux moyens financiers. Les initiateurs de ce projet de loi planchent sur les solutions garantissant l'achèvement des chantiers de logements. L'on citera à ce propos l'exemple de la promotion immobilière à Annaba où les acquéreurs ont refusé de se faire rembourser et ont demandé de trouver un autre preneur du chantier pour exaucer leurs rêves. "L'avocat de l'acquéreur", qui garantit jusque-là le remboursement des avances versées aux promoteurs "agréés" par le fonds de garantie, passera, à la faveur de cette nouvelle loi qui est en préparation, au rôle de promoteur dans certaines situations. C'est le cas de le dire pour un projet de promotion immobilière lancé en Oranie, mais le patron de la boîte est décédé avant la livraison de la promotion, donc il fallait trouver une solution de reprise du moment que les acquéreurs ont refusé le remboursement. Signalons au passage que le FGCMPI, depuis sa création, n'a enregistré aucun sinistre. Selon la direction de communication, le fonds de garantie n'a versé aucun sou pour indemniser les citoyens qui ont payé des avances dans le cadre de vente sur plan. C'est dire qu'aucun des promoteurs qui se sont retrouvés au centre des scandales n'a souscrit une assurance auprès du fonds qui ne peut rembourser les victimes des arnaques immobilières.

HATTOU H.

ALORS QUE LA PROFESSION D'AGENT IMMOBILIER EST RÉGLEMENTÉE PAR UN NOUVEAU DÉCRET EXÉCUTIF

La FNAI sera reconvertie en syndicat national

Les assises de l'organisation auront lieu le 5 mars 2009 à l'hôtel Safir à Alger. La dissidence menée par une vice-présidente de la FNAI est assimilée, par M. Djebbar, à un pétard mouillé.

La Fédération nationale des agences immobilières (FNAI) changera bientôt de statut. D'association à caractère professionnel, elle sera reconvertie en syndicat immobilier. Le congrès est prévu le 5 mars 2009 à l'hôtel Safir à Alger. Cette reconversion vers un syndicat autonome constitue, aux yeux de cette organisation, le meilleur moyen possible pour défendre l'agent immobilier. C'est la quintessence des débats tenus, hier, lors de la journée d'information organisée à Tizi Ouzou et qui a regroupé sept wilayas, Béjaïa, Bouira, Boumerdès, Constantine, Sétif et Batna. La nécessité de créer une structure syndicale a été ressentie déjà en 2005, mais le fait que les agents immobiliers n'aient pas été nombreux, ils ont fini par intégrer l'ONGCAA. Pour aller vers la reconversion, il fallait à la FNAI adapter ses statuts, avant la tenue du congrès le 5 mars prochain. Mais voilà qu'à la veille de ces assises, une guerre de tranchées est déclarée au niveau du bureau national de la FNAI. M^{me} Mameri et M. Bentchakal, membres du bureau national, travaillent à structurer une dissidence dans les rangs de la Fédération pour destituer le président Djebbar. Pour convaincre, ils accusent le président de la FNAI de mauvaise gestion et d'avoir créé

fraudeusement des comptes bancaires dont il en disposerait à sa guise. Interpellé à ce sujet, le président de la FNAI a d'abord voulu ignorer la polémique avant de rétrograder coléreux : "S'ils ont des preuves que j'ai détourné, qu'ils déposent une plainte." "Ces deux personnes sont radiées des effectifs de notre organisation, conformément aux décisions de la commission nationale de discipline", explique M. Djebbar, poursuivant : "Je suis un homme libre, je n'ai pas besoin de ce fauteuil. Et moi si je n'ai pas la confiance de la majorité des membres de la FNAI, je pars." L'allusion est on ne peut plus claire, notre interlocuteur vise M^{me} Mameri qui a tenté de créer un bureau national parallèle "sans aucune représentativité puisqu'elle n'a rassemblé que 28 agents immobiliers dans six wilayas", selon M. Djebbar qui était hier à Tizi Ouzou en conférence régionale d'explicitation du nouveau décret exécutif n°09-18 du 20 janvier 2009, fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier. Le président de la FNAI s'est dit déçu par la mouture finale de ce décret, mais tente de déceler des aspects positifs au nouveau texte que M^{me} Mameri accueille favorablement. Ce texte avec toutes ses insuffisances peut permettre à la profession de s'organiser pour éviter l'anarchie qui y règne présentement. Mais la

disposition de la discorde reste celle qui conditionne la délivrance de l'agrément à la possession par le postulant d'un diplôme universitaire dans le domaine juridique, technique, immobilier ou commercial. Il doit également justifier d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans le domaine de l'immobilier. Ce que rejettent les agents immobiliers, qu'ils soient affiliés à la FNAI ou non. Pourtant, une convention relie la FNAI et l'ISGP au sujet de la formation des agents immobiliers, ce qui ne semble pas être pris en compte par le décret en question. Les agents immobiliers trouvent les honoraires fixés par le nouveau décret en deçà des efforts fournis dans la prestation de services. Un recours en bonne et due forme est déposé au ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Les rémunérations fixées par le nouveau décret sont de l'ordre de 3% lorsque la valeur du bien vendu est de 1 million de dinars, 2% lorsque la valeur oscille entre 1 et 5 millions de dinars et 1% seulement quand cette valeur dépasse les 5 millions de dinars. 5 147 agences immobilières sont recensées à l'échelle nationale. À Tizi Ouzou, elles sont quelque 300 agences dont moins d'une centaine est affiliée à la FNAI, selon Nadia Hocini et O. Belguesmia.

YAHIA ARKAT

LA SOCIÉTÉ OMEGA ALGÉRIE ASCENSEURS L'ANNONCE

Le programme de logements en point de mire

●● "Nous comptons sur la dernière instruction du Premier ministre où il est dit que l'avantage est accordé à la production nationale à hauteur de concurrence de 15%. Nous ambitionnons aussi d'aller vers l'exportation, et d'ores et déjà des contacts sont établis en Tunisie où nous sommes sollicités pour une exclusivité, en Libye et y compris en Iran." Tels sont les propos émis, malgré la conjoncture marquée par la crise financière internationale, d'un des dirigeants de la société algérienne Omega Ascenseurs installée à Oran, issue d'un partenariat avec la société espagnole Omega qui détient 30% du capital. En effet, cette société, qui est entrée en production depuis un peu plus d'un an et qui emploie 21 personnes, fabrique, commercialise et assure la maintenance d'ascenseurs avec un taux d'intégration de 34% pour un investissement de départ de 400 millions de DA, nous précise

notre interlocuteur. Le montage des ascenseurs se fait, expliquent les cadres de la société lors d'une journée portes ouvertes, dans le respect des normes européennes EN 8 pour ce qui est de la sécurité et des composants utilisés. Ces journées portes ouvertes ciblèrent plus particulièrement les principaux promoteurs immobiliers de l'Ouest qui ont découvert les installations et les différents gammes de produit. En effet, pour les dirigeants de cette entreprise de montage, le marché du logement est considérable et représente leur cible en matière de prise de marché dans ce secteur où l'essentiel revient aux grandes marques étrangères qui exportent en Algérie. Par ailleurs, le marché de la maintenance est aussi envisagé par les dirigeants d'Omega, soit pour la seule ville d'Alger 200 000 ascenseurs dont il faut assurer l'entretien.

DJAMILA L.