

Attention aux frais cachés !

Au cours d'une opération d'achat d'un bien immobilier, des professionnels omettent volontairement (ou pas ?) de faire allusion à certains frais. Parfois, ce sont des commissions, des frais d'assurances ou de dossier... Retour sur des pratiques qui valent la peine d'être connues.

Un client crédule peut facilement se faire piéger lors d'une transaction immobilière. Dans tous les cas, s'il ignore tout sur les pratiques du marché, il en paiera le prix fort. Dès le départ, il doit s'attendre à ce que le particulier qu'il va rencontrer lui vende un bien soit trop cher par rapport au marché, soit mal en point. Il doit s'attendre aussi à ce que le "samsar" lui soutire à chaque visite un "petit chouïya" sans pour autant lui garantir de trouver sa perle rare. Et il doit s'attendre aussi à ce que les agences immobilières lui fassent également payer le prix fort, tout en imposant leurs règles. Le parcours du combattant commence déjà à ce niveau. Pour prendre le cas de ces agences, il faut savoir qu'aucune loi ne régit encore leur profession. Chacune travaille à sa manière. Et parfois, les méthodes ne sont pas aussi souples qu'on le croit. Certaines ont créé des garde-fous

"mission", se rappelle le directeur d'une enseigne étrangère. Pour sécuriser leur business, beaucoup d'agences organisées ont alors décidé d'instaurer des procédures strictes. La première est quasiment généralisée. N'importe quelle agence organisée impose au client la signature d'un "bon de visite" chez les uns ou "un mandat de recherche d'un bien" chez les autres. Il y est stipulé toutes les clauses à respecter. Dans le cas où elles sont transgressées, le client doit verser à l'agence une indemnité compensatrice forfaitaire égale au montant de la commission. S'il refuse, elle peut le poursuivre en justice. Ce dédommagement peut varier d'une agence à une autre, puisque leurs commissions varient entre 2,5% (hors TVA) et 3,5 % du prix d'achat réel et non celui déclaré. Ces frais, précisons-le au passage, sont négociables. Selon un expert en immobilier, ils doivent l'être avant la signature du mandat de recherche lancé par l'agence.

êtes obligés de verser 200 dirhams pour ouvrir votre dossier chez elle. "Ce n'est pas grand-chose. C'est juste une manière pour nous de nous assurer du sérieux du client", lance le directeur d'une agence. Et de poursuivre : "de toutes les manières, nous les déduisons de notre commission si la transaction a lieu". Rassurant ? Avant de signer quoi que se soit, il vaut mieux prendre le temps de bien lire ce qui est écrit pour ne pas avoir à le regretter par la suite.

Les frais du notaire ne sont pas figés

Dès lors que ce cap est franchi, il faut passer au deuxième, celui du financement proprement dit. Passage chez le notaire oblige, il faut savoir que les frais sont flexibles. "Les frais de notaire s'entendent usuellement comme l'ensemble des frais notariés, soit les droits d'enregistrement, la taxe notariale, la conservation foncière, l'inscription d'hypothèque, les frais divers (timbres, certificat de propriété) et les honoraires du notaire. Il faut savoir que l'inscription de l'hypothèque dépend du montant emprunté. Donc, les frais de notaire ne sont pas figés", explique Youssef Chraïbi, directeur du pôle Analyse de Cafpi Maroc, le courtier en prêts immobiliers. Il poursuit : "ils dépendent également du bien acquis : un terrain agricole n'est pas soumis aux mêmes frais qu'un appartement". Pour ce dernier cas d'exemple, les frais s'élèvent à 2,50% de la valeur à l'acte pour les droits d'enregistrement, à 0,50% de la valeur à l'acte pour la taxe notariale, à 1% de la valeur à l'acte pour la conservation foncière, et à 1% du montant du crédit

CES FRAIS SONT NÉGOCIABLES ET DOIVENT L'ÊTRE AVANT LA SIGNATURE DU MANDAT.

pour ne plus se faire arnaquer comme par le passé. "Nous avons remarqué que des acheteurs, qui nous avaient sollicités, réussissaient à négocier derrière notre dos une transaction d'achat avec nos clients vendeurs. Le but étant bien évidemment le non-paiement de la com-

Sinon, la signature que vous apposez sur le mandat ou le bon de visite fait office d'accord sur les tarifs. Certaines agences, par ailleurs, attendent que le client fasse ce geste pour les surprendre par la suite avec un autre imprimé dont l'intitulé est "frais de dossier". Dès lors, vous