

Le secteur de l'Immobilier et la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Thèmes traités :

- I/ Organisation du secteur de la Promotion immobilière et perspectives
- II/ Financement du secteur de l'immobilier

Par M. Meïssa NIANG Consultant en Promotion
Immobilière

Forum
CENTIF /Secteur de l'Immobilier

I/ Organisation du secteur de la Promotion immobilière et perspectives

A/ Organisation du secteur

1. Le cadre législatif et réglementaire

1.1. La loi uniforme relative au blanchiment de capitaux et le secteur de la promotion immobilière

Les promoteurs immobiliers figurent dans la catégorie des personnes assujetties à la loi uniforme relative au blanchiment de capitaux.

- Exposé des motifs de la loi :

« Grâce aux importantes ressources financières dont ils disposent, les blanchisseurs d'argent sont en mesure d'acquérir des pans entiers de l'économie nationale. Ils faussent de ce fait le fonctionnement normal des marchés en instaurant une concurrence déloyale »

- Article 2 : définition du blanchiment de capitaux

La Promotion immobilière outil privilégié de blanchiment

- Art 5 Champ d'application de la loi

- d) - Achat et vente de biens, d'entreprises ou de fonds de commerce
 - Manipulation d'argent de titres ou d'autres actifs appartenant à un client
- e) Les agents immobiliers

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

1.2. Décret n° 83-764 du 21 juillet 1983

Exposé des motifs : Vise à protéger les citoyens contre les manœuvres de certaines personnes physiques ou morales exerçant une des activités comme la Promotion immobilière ou la transaction ou la gestion immobilière.

Le législateur entendait édicter des règles pour moraliser l'accès à cette profession, et de garantir la compétence, le sérieux et l'honnêteté du personnel commis.

Attributions du promoteur (Art 1)

- Coordination des opérations (Etude, financement, exécution...)
- Réalisation d'équipements collectifs
- La recherche et la mise à disposition de terrains
- La commercialisation de parcelles équipées en VRD

Obligations du promoteur (lutte contre les promoteurs informels ou suspects)

- Siège spécialement aménagé (pas chez un représentant) Art 2
- Identification : Nom , forme, Carte professionnelle (faire figurer sur une plaque à l'entrée) Art 3

N.B: La loi n° 94-69 du 22/01/94 qui dispense cette carte professionnelle aux agents immobiliers n'a pas mentionné les promoteurs.

- Assurance contre les conséquences pécuniaires de leurs responsabilités civiles
- Garantie financière et Technique exigée seulement pour des projets liés à l'Etat (la Loi 2009 portant code de la construction) revient sur cet aspect) Cf. Infra

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

Devoirs Du promoteurs (Art 9)

- Elire domicile sur le territoire sénégalais
- Assurer ses missions en toute intégrité et clarté et éviter toute attitude ou comportement susceptible de mettre en doute son intégrité ou celle de toute la profession

Secret professionnel (inopposable à la CENTIF Art 34 et aux réquisitions de la DIC)

1.3 . Décret n° 98-152 du 17/02/98 sur la gestion des dépôts clients

- Obligation de dépôt des apports clients dans un compte spécial
- Interdiction d'encaisser des dépôts clients sans la signature d'un acte ou d'un contrat de vente précisant le numéro de lot attribué.

1.4. La législation sur les Formalités de vente

Les ventes de biens des promoteurs immobiliers sont assujetties à un ensemble de règles fixées par l'autorité, en vue de les sécuriser d'avantage et d'instaurer la transparence.

- L'acte notarié de vente
- L'autorisation de transaction immobilière Loi n° 77-85 du 10 août 1977 et le décret n° 777-754 du 20 septembre 1977
- Paiement de la taxe de plus value immobilière (exonération si le bien figure à l'actif de la société)
- Interdiction des dissimulations de prix Art 463, 616 et suivant du CGI,
- Paiement des droits d'enregistrement 15 % si le prix de la transaction est supérieur à 20 Millions F CFA Hors taxe
- Certificat de conformité

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

2. Non effectivité des textes normatifs

Les conséquences :

- Déréglementation du secteur
- Non respect du décret de 1983 régissant le secteur, avec comme corollaire le règne de l'informel et l'absence de lisibilité sur certains promoteurs locaux ou venus de l'étranger.
- Minoration des prix pour diminuer le montant des droits d'enregistrement à payer
- Paiement hors la vue du notaire
- Manipulation des dépôts clients pour régler des tensions de trésorerie

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

B/ Les Perspectives

1.1. Projet de Loi n° 02 2009

Cette loi vient d'être adoptée par l'assemblée nationale et devrait être promulguée dans les tous prochains jours. Elle apporte des nouveautés dans le secteur de la promotion immobilière.

Art 63 Pour les SCI

Les SCI dont l'objet est de construire un ou plusieurs immeubles en vue de leur vente en totalité ou par fractions sont régies par OHADA et par la présente loi. Les immeubles construits par elles ne peuvent plus être attribués, en tout ou en partie, en jouissance ou en propriété, aux associés en contrepartie de leurs apports sous peine de nullité de l'attribution.

Généralisation de la notion de promoteur immobilier Art L 95

Contrat de mandat d'intérêt commun par lequel une personne dite « Promoteur Immobilier » s'oblige envers le maître d'un ouvrage à faire procéder, pour un prix convenu, au moyen de contrats d'entreprises à la réalisation d'un programme, de construction d'un ou plusieurs édifices.

Conséquence : Elargissement de la notion de promoteurs avec tous les risques d'opacité.

Art L 124 Vente à l'état futur d'achèvement

Les dispositions relatives à ce type de vente admis désormais dans notre droit positif vont apporter plus de transparence dans la gestion des transaction immobilières, à savoir :

- Le vendeur ne peut exiger aucune somme d'argent aucune souscription ou acceptation d'effets de commerces, avant la signature d'un contrat. Ni avant la date à laquelle la créance est exigible (Appels de fonds non échus)
- Dépôt de garantie, fonds déposés dans un compte spécial, insaisissable, indisponible, avant la signature de l'acte de vente. Ce qui permet d'éviter l'opacité dans la gestion des fonds

Forum
CENTIF /Secteur de l'Immobilier

Art L 132 Garantie d'achèvement des travaux ou de remboursement

Le projet de Décret mentionne les établissements qui peuvent délivrer une telle garantie : Banque, établissement financier, ou entreprise d'assurances

Sauf si l'immeuble est déjà hors d'eau et sans hypothèque, ou si les fondations sont réalisées et 75 % du financement obtenu soit sur fonds propres du vendeur, ou sur prix de vente déjà réalisé. Ce Taux passe à 60 % si les fonds propres du vendeur atteignent 30 %.

1.2. Contrôle du respect des dispositions du décret de 1983 par les promoteurs immobiliers, en vue de mettre un terme au règne de l'informel et d'éviter les risques de blanchiment consécutif à l'absence de lisibilité totale sur certains promoteurs.

1.3. Certificat de conformité à exiger à tout promoteur avant la main levée des crédits bancaires

1.4 Baisse des droits d'enregistrement

En effet, les pratiques de dissimulation de prix, et accessoirement celles de paiement hors la vue du notaire, sont justifiées en grande partie par le montant élevé des droits d'enregistrement (15 % du montant de la transaction) sans compter la TVA de 18 % sur les travaux immobiliers en particulier.

Les pays qui ont supprimé ce droit à payer, ont su développer ce secteur avec en prime la sincérité des déclarations de prix en matière de transaction immobilière.

II/ Financement du secteur de l'immobilier

A/ Les données actuelles

1.Le Financement Institutionnel

1.1. Les banques locales (Cf. exposé des banquiers)

1.2. Les organismes internationaux

Compte tenu des difficultés rencontrées sur le marché local, les promoteurs se tournent souvent sur les institutions internationales de financement du secteur :

- La **BOAD (Lomé)**
- **Shelter Afrique (Nairobi)**

2. Le financement par les clients acquéreurs

Les clients des promoteurs constituent un maillon essentiel dans le financement des projets immobiliers.

En effet, en examinant un compte d'exploitation de projet immobilier, on se rend compte que le poste recette émanant des clients occupe la première place, suivent, l'apport du promoteur constitué du terrain et d'un peu de numéraire, et enfin le poste financement bancaire de l'opération.

Or ces clients en pratique sont les seuls à supporter pratiquement les droits d'enregistrement, les frais de mutation, les honoraires du notaire, la TVA etc...Soit près de 22 % du montant du prêt.

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

Sans compter les difficultés à obtenir les procurations notariées pour les clients de l'étranger, dans le cadre des formalités d'inscription hypothécaire. Toutes ces formalités durent des mois, sans que le promoteur ne puissent obtenir le paiement du prix dû par le client.

Comme on le voit, ce mode de financement par les acquéreurs, constitue dans bien des cas le tendon d'Achille des promoteurs immobiliers. Face à ces difficultés qu'ils rencontrent, il est difficile pour les promoteurs de refuser des paiements en espèces effectués par des clients d'un autre genre, facilitant ainsi le blanchiment d'argent.

Il nous a été donné de gérer des cas où des clients se présentent bien après les heures d'ouverture des banques, pour effectuer des versements en espèces de plusieurs dizaines de millions de F CFA au niveau de la comptabilité.

3. Le crédit promoteur

Il s'agit des requêtes classiques de financement des projets immobiliers par les banques.

- Crédit viabilisation
- Crédit revolving pour les travaux

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

4. Le partenariat financier

Nous constatons de plus en plus l'attrait que revêt la place de Dakar pour bons nombres de ressortissants étrangers.

En effet, avec la chute des cours de l'immobilier en Europe du sud, aux USA , à Dubaï ainsi que certaines places fortes d'Asie , Dakar présente un certain nombre d'atouts eu égard à sa position stratégique et à son relief géographique.

Ces investisseurs d'un genre nouveau, profitent des difficultés de financement que rencontrent les promoteurs locaux pour proposer des partenariats financiers avec ces derniers, s'ils ne créent pas carrément leurs propres structures.

Ce type de partenariat, recèle souvent des opérations de blanchiment, avec un financement effectué le plus souvent au moyen de devises fortes, facilités en ce sens par des transactions faites de versement hors la vue du notaire.

B/ Les perspectives

La rareté des ressources constituent un handicap certain pour le développement du secteur. L'amélioration du système de financement actuel devient une nécessité si l'on veut atteindre de bonnes performances en matière de financement du secteur de l'habitat.

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

1. Les Besoins en financement

Quel financement pour le secteur immobilier ?

La réponse à cette question permet de mieux situer l'étendu des risques de blanchiment dans le secteur.

1.1 Le financement du haut de gamme

C'est ce secteur qui risque le crash du fait des nombreux projets en cours dans le centre ville. Les produits haut de gamme ont des débouchés très limités du fait de la rareté de la clientèle. De plus c'est la porte d'entrée au blanchiment. Moins il y aura des projets de ce genre, plus les opérations de blanchiment seront limitées.

Il convient de réorienter les financements bancaires vers le logement social qui présentent plus d'opportunité.

1.2 Le financement des logements sociaux

Ce secteur présente de loin les meilleures opportunités de financement, vu la demande en logements, avec aussi moins de risque de blanchiment eu égard à la modicité des prix de vente.

La décision des autorités de produire 12.000 équivalents logements par an correspond à un besoin de financement de 96 milliards de F CFA ; à raison d'un coût moyen de 8 Millions F CFA par unité.

96 milliards FCFA à trouver chaque année, sans tenir compte des investissements de l'Etat ou des Municipalités, pour les réseaux primaires et le financement des équipements publics d'accompagnement.

Forum
CENTIF /Secteur de l'Immobilier

2. Les Mesures incitatives

- Les ressources extérieures

L'intervention de ressources extérieures, à des conditions favorables (crédit à long terme, taux d'intérêts réduits, différés d'amortissement) pour soutenir les banques dans le financement de la production de logements, devra être activement recherchée.

Une Baisse des taux d'intérêts peut être obtenue si l'Etat parvient à négocier auprès des bailleurs de fonds internationaux des lignes de crédit concessionnels, à l'image du prêt que la BAD avait accordé à notre pays pour le secteur de l'élevage(taux de 0,75% sur 50 ans avec 10 ans de différé.

- Faciliter l' octroi de crédits aux promoteurs

- Par des taux de crédit attractifs
- Et par le financement des acquisitions foncières pour les promoteurs

- Le financement sans apport personnel

- Elargir systématiquement cette possibilité au x salariés et opérateurs du secteur privé présentant des critères de solvabilité.
- Les banques qui offrent cette possibilité ne devraient pas cantonner cette possibilité à l'occasion de périodes de promotion de leurs produits limitée dans le temps.

- Etendre la durée de remboursement des crédits acquéreurs à 20 ans ou 25 ans

Cette mesure cumulée au financement sans apport personnel, permet d'atteindre les mêmes objectifs que la location vente. En ce sens qu'elle permet à tous les candidats à la propriété immobilière de se départir de la tyrannie des bailleurs, en affectant les sommes destinées au paiement de leurs loyers , au remboursement du crédit bancaire de leur propre maison.

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

Par ailleurs, rien qu'en raisonnant sur la base du salaire moyen, on constate que beaucoup de sénégalais disposant de revenus fixes, sont exclus d'office du cadre des possibilités d'accès à la propriété bâtie.

Une étude du Regroupement des Promoteurs Privés, démontre que si l'Etat met à la disposition des promoteurs, des terrains à moindre coût et en baissant les frais d'actes, en permettant aux acquéreurs de bénéficier de prêts à long terme au taux de 6 % remboursables sur 20 à 25 ans comme dans les pays développés ; un logement d'un coût moyen de 9 000 000 de F CFA pourrait être acheté à crédit avec des remboursements mensuels de 45 000 F à 60 000 F.

3. Elargir les possibilités de refinancement des banques

- Création d'un fonds de garantie hypothécaire (Ex du Mali)

Elle consiste à la couverture des banques contre les risques de pertes financières en cas de défaut de remboursement des emprunteurs du prêt habitat.

Le refinancement hypothécaire est aussi un mécanisme qui permet aux institutions prêteuses de disposer des ressources adaptées en vue de financer l'habitat sur le long terme.

- Création d'une caisse de refinancement hypothécaires

Des études parrainées par la BCEAO et la BOAD sont en cours en vue de la création de cette caisse. Elle aura pour objectif de permettre la titrisation des créances hypothécaires au niveau de la BRVM.

Ce qui permettra aux banques de disposer de ressources longues en se finançant auprès de la caisse par le biais d'emprunts obligataires.

Forum CENTIF /Secteur de l'Immobilier

Cependant, l'instauration de ce système se heurte à deux difficultés principales :

- Les difficultés des services cadastraux à titrer l'ensemble des biens foncier et immobiliers,
- Les dispositions de l'OHADA qui ne permettent pas la cession de créances hypothécaires. Or de ce point de vue, il convient de noter qu'autant les lois uniformes ont l'avantage d'harmoniser nos systèmes juridiques dans l'espace UEMOA, autant les manquements constatés dans leurs textes, sont très difficiles à corriger du fait de la lourdeur à coordonner l'action des états membres. Cette remarque est aussi valable pour la CENTIF et la loi uniforme de 2004.