

Notre Temps

31 octobre 2006

VENTE A LA DECOUPE : DE NOUVEAUX DROITS

Qui peut en profiter ?

Le droit de préemption du locataire est renforcé en cas de vente globale d'un immeuble de plus de 10 lots.

Anne Bance - Octobre 2006

• Le droit de préemption progresse

Jusqu'à présent, les locataires bénéficiaient d'un droit de préemption pour acquérir leur logement dans deux cas :

- en fin de bail, lorsqu'ils reçoivent un congé pour vente ;
- en cours de bail, quand l'immeuble est vendu par lots à la suite de la mise en copropriété.

• Des locataires évincés

Mais, depuis une dizaine d'années, le nombre d'immeubles vendus en bloc (c'est-à-dire dans leur totalité et en une seule fois) à des marchands de biens, puis revendus au prix fort, appartement par appartement, a considérablement augmenté à Paris et dans les grandes agglomérations.

Avec comme conséquence l'éviction à plus ou moins brève échéance des occupants qui n'auront pas les moyens d'acheter.

• Pouvoir acheter dès la première transaction

Pour lutter contre la multiplication de ces " ventes à la découpe ", une loi (*) instaure, au profit des locataires, un nouveau droit de préemption spécifique qu'ils peuvent exercer dès le stade de la première vente en bloc de l'immeuble.

• Pour qui ?

Les locataires ne peuvent bénéficier de ce nouveau droit de préemption que si toutes les conditions suivantes sont remplies :

- la vente en bloc porte sur un immeuble d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel comportant plus de 10 logements ;
- l'acquéreur de l'immeuble n'a pas pris l'engagement de proroger les contrats de location en cours pour une durée minimale de 6 ans.

(*) Loi n° 2006-685 du 13 juin 2006, Jo du 14 juin.

VENTE A LA DECOUPE : DE NOUVEAUX DROITS

La procédure à suivre

En cas de vente, le propriétaire doit contacter le locataire. Ce dernier bénéficie de délais pour se décider à acheter ou non.

Anne Bance - Octobre 2006

• Le propriétaire doit informer le locataire

Préalablement à la conclusion de la vente en bloc, le propriétaire doit notifier, à chaque locataire

- par lettre recommandée avec AR

- le prix de l'immeuble vendu dans sa totalité ainsi que le prix et les conditions de la vente du logement qu'il occupe.

• Projet de règlement de copropriété

Il doit joindre à sa lettre le projet de règlement de copropriété et un diagnostic technique de l'immeuble (état du gros œuvre, des conduites et des canalisations collectives, des équipements communs et de sécurité).

Le diagnostic technique est établi aux frais du propriétaire. Cette notification vaut offre de vente au profit du locataire.

• Le délai de réponse

À compter de la réception de la lettre recommandée, le locataire a quatre mois pour se décider. S'il accepte l'offre, il dispose, à partir de la date d'envoi de sa réponse, de deux mois pour signer l'acte de vente chez le notaire.

Ce délai est prorogé de deux mois s'il recourt à un emprunt.

• Une deuxième chance

Lorsque le locataire n'a pas donné suite à l'offre de vente, il pourra bénéficier d'un second droit de préemption si le propriétaire décide de vendre le logement loué à un tiers à un prix inférieur à celui qu'il avait offert initialement.

Dans cette hypothèse, le propriétaire (ou, à défaut, le notaire) doit notifier au locataire une nouvelle offre de vente indiquant le prix proposé.

Cette offre est valable pendant un mois à compter de sa réception.

S'il l'accepte, le locataire bénéficie alors des mêmes délais pour signer l'acte de vente que ceux prévus dans le cadre de l'exercice du droit de préemption initial.