



DECOUPE d'IMMEUBLES

Il peut arriver qu'un propriétaire vende un immeuble en bloc à un acquéreur qui revende ensuite les logements à l'unité. Dans ces « ventes à la découpe », les locataires bénéficient de dispositions protectrices.

Les nouvelles dispositions

La loi du 13 juin 2006 a instauré de nouvelles dispositions protectrices.

Le propriétaire qui souhaite vendre en bloc un immeuble comportant plus de dix logements doit au préalable interroger l'acquéreur potentiel sur ses intentions vis-à-vis des occupants. Deux hypothèses peuvent dès lors se présenter.

1- L'acheteur prolonge les baux en cours

L'acheteur potentiel s'engage à prolonger les baux en cours sur une durée minimale de six ans à compter de la signature de l'acte authentique. Chaque locataire en place peut donc rester en place pendant cette période, le temps de chercher éventuellement un nouveau toit.

Le propriétaire peut alors vendre l'immeuble à l'opérateur à des conditions de prix librement négociées. Nouveau propriétaire, l'opérateur peut alors engager le processus de vente à la découpe.

Comme il s'agit de la vente de plus de dix logements, le locataire dispose d'un droit de préemption. Il doit recevoir une offre de vente de la part du nouveau propriétaire, offre de vente qui est valable deux mois.

- S'il la refuse, il peut rester dans les lieux pendant le délai de six ans évoqué ci-dessus.

Si le propriétaire vend ensuite à un tiers à des conditions plus avantageuses que celles précisées dans l'offre de vente, le notaire doit en informer le locataire qui dispose d'un mois pour se porter acquéreur à ces nouvelles conditions. Il doit ensuite signer l'acte authentique dans les deux mois qui suivent, ou quatre mois en cas de recours à l'emprunt.

- S'il l'accepte, il dispose de deux mois pour signer l'acte de vente authentique, ou de quatre mois en cas de recours à un emprunt.

2- L'acheteur ne prolonge pas les baux en cours

Si l'acheteur potentiel ne s'engage pas à prolonger les baux en cours sur une durée minimale de six ans à compter de la signature de l'acte authentique, le propriétaire-bailleur doit d'abord proposer à la vente les logements aux locataires en place.

En d'autres termes, la loi du 13 juin 2006 impose au propriétaire-bailleur, soit d'obtenir de son acheteur potentiel le maintien en place des occupants pendant six ans, soit d'organiser lui-même la vente à la découpe.

Naturellement, la vente à l'unité au locataire sera consentie généralement à un prix plus élevé que la vente en bloc de l'immeuble à l'opérateur. Mais on peut raisonnablement penser que la nouvelle loi permettra parfois au locataire d'engranger potentiellement une partie des importantes plus-values réalisées jusqu'à présent par les opérateurs de vente à la découpe.

Le propriétaire-bailleur doit notifier au locataire les conditions de la vente par lettre recommandée avec AR, cette offre de vente restant valable pendant quatre mois. A l'issue de ce délai,

- soit le locataire accepte l'offre. il dispose alors de deux mois pour signer l'acte de vente authentique, ou de quatre mois en cas de recours à un emprunt.
- soit le locataire refuse et le propriétaire-bailleur est libre de vendre le logement à un tiers.

Si le propriétaire vend ensuite à un tiers à des conditions plus avantageuses que celles précisées dans l'offre de vente, le notaire doit en informer le locataire qui dispose d'un mois pour se porter acquéreur à ces nouvelles conditions. Il doit ensuite signer l'acte authentique dans les deux mois qui suivent, ou quatre mois en cas de recours à l'emprunt.

Attention : ce droit de préemption ne joue pas quand l'immeuble est vendu à des parents ou alliés (jusqu'au quatrième degré) du propriétaire.

Les congés pour vendre

En principe, le congé pour vendre donné au locataire peut être donné avec un préavis de seulement six mois.

Pour les bailleurs institutionnels (bailleurs sociaux, banques, assurances, etc.), la loi du 13 juin 2006 introduit une contrainte supplémentaire. Les locataires en place peuvent demander à rester dans les lieux pendant une période maximale de deux ans à compter de la réception du congé pour vendre.

Exemple : si le congé est délivré sept mois avant la fin du bail, celui-ci sera donc prolongé de 17 mois.

D'autres contraintes pour les vendeurs

Avant la loi du 13 juin 2006, un accord avait été signé le 16 mars 2005 entre les investisseurs institutionnels et certaines associations de locataires. Un décret du 10 novembre 2006 a rendu cet accord obligatoire pour tous les partenaires concernés. Les bailleurs doivent donc respecter certaines contraintes supplémentaires, qui s'ajoutent à celles imposées par la loi Aurillac du 13 juin 2006.

1-Des locataires protégés

Les locataires âgés de plus de 70 ans et les locataires handicapés ont droit à un renouvellement automatique de leur bail pour une durée de six ans. Il faut rappeler au passage que, d'après le régime de droit commun instauré par la loi du 6 juillet 1989, les bailleurs ne peuvent donner congé aux locataires de plus de 70 ans dont les ressources ne dépassent pas une fois et demi le smic qu'en leur proposant une offre de relogement.

2-Une obligation de relogement

Les locataires dont les ressources ne dépassent pas les plafonds PLI (prêt locatif intermédiaire) qui ne se portent acquéreurs doivent se voir proposer, à l'issue du bail, une offre de relogement compatible avec leurs besoins, si possible dans la même commune ou une commune limitrophe. Mais attention : cette obligation de relogement ne concerne pas les bailleurs personnes privées qui peuvent acquérir le logement auprès de l'investisseur institutionnel.

PLAFOND PLI

Plafonds de ressources PLI à compter du 1er janvier 2009			
Catégories de ménage	Zone A (en euros)	Zone B (en euros)	Zone C (en euros)
Une personne seule	43 751	33 811	29 585
Deux personnes ne comportant aucune personne à charge à l'exclusion des jeunes ménages	66387	45 152	39 508
Trois personnes ou une personne seule avec une personne à charge ou jeune ménage sans personne à charge	78 602	54 299	47 512
Quatre personnes ou une personne seule avec trois personnes à charge	94 147	65 549	57 355
Cinq personnes ou une personne seule avec trois personnes à charge	111 454	77 112	67 473
Six personnes ou une personne seule avec quatre personnes à charge	125 419	86 902	76 040
Par personne supplémentaire	13 975	9 694	8 483

1) Jeune ménage : couple marié (ou concubins cosignataires du bail), sans personne à charge, dont la somme des âges est au plus égale à 55 ans.

Les plafonds indiqués en euros correspondent au cumul des revenus imposables à l'impôt sur le revenu de chaque personne vivant au foyer du locataire au titre de

l'avant-dernière année précédant l'année de la signature du contrat de bail (n-2).
La zone A comprend l'agglomération parisienne, Côte d'Azur, le Genevois français.
La zone B comprend les agglomérations de plus de 50 000 habitants et agglomérations chères situées aux franges de l'agglomération parisienne et en zones littorales ou frontalières.
La zone C correspond au reste du territoire.

3-Un prolongement du bail

Quand le locataire a des enfants scolarisés, le bail est automatiquement prolongé jusqu'à la fin de l'année scolaire.

Les locataires en place depuis plus de six ans ont droit à un prolongement de leur bail à raison d'un mois par année d'ancienneté, prolongement plafonné à 30 mois.

4-Une faculté de substitution

Le locataire qui n'accepte pas l'offre de vente peut proposer comme acquéreur, aux mêmes conditions, son conjoint ou concubin, un ascendant ou descendant (ou celui de son conjoint ou concubin).

Description du déroulement d'une mise en copropriété :

Commercialisation auprès des locataires

La commercialisation des lots auprès des locataires repose sur les principes suivants, inscrits dans l'accord CNC de 1998, intégralement repris par le décret de 1999.

> Information "générale" des locataires (réunion)

> Information "particulière" des locataires :

Courrier d'information

Cette étape, prévue dans l'accord CNC, consiste à expédier en RAR ou à remettre au bureau de vente contre signature, un courrier comportant le numéro du lot, sa surface et le prix proposé. Elle ne vaut pas offre de vente (ce qui doit être précisé) et reprend les informations générales évoquées ci-dessus.

Entretien individuel

Simultanément à la remise de ce premier courrier, les équipes commerciales d'ARAMIS REAL ESTATE rencontrent individuellement les locataires pour commencer leur travail de négociation et de montage des dossiers. Ces entretiens sont l'occasion de remettre au locataire un dossier de présentation comportant les plans avec les surfaces certifiées ainsi que le " livre blanc " des travaux.

> Purge du droit de préemption (offre de vente)

Trois mois au plus tôt après l'envoi du courrier valant " information particulière " des locataires, un second courrier leur est expédié en RAR ou remis par huissier. Il vaut offre d'acquisition, en conformité avec la loi de 1975 et marque le début du délai de deux mois du droit de préemption du locataire.

> Congé pour vente

Il peut être adressé dès que l'offre de vente ci-dessus a été notifiée dès lors que le locataire - dont le bail expire au plus tôt 6 mois après la délivrance du congé - ne bénéficie pas des dispositions de l'accord CNC visant à protéger les occupants âgés, handicapés ou pouvant justifier d'une " situation particulière ".

> Indemnités d'éviction

Pour accélérer la libération d'appartements occupés par des locataires non acquéreurs, des indemnités d'éviction pourront leur être proposées. Ces indemnités ne seront proposées qu'aux locataires dont les baux arrivent à échéance au moins dix huit mois après la mise en commercialisation.

La réussite de la commercialisation auprès des locataires tient en grande partie au respect de trois grands principes :

> Transparence de l'information en matière de travaux,

> Transparence en matière de prix,

> Action simultanée de la vente aux locataires et de la vente des lots libres, celle-ci venant dynamiser la première.

ARAMIS REAL ESTATE, de par son savoir faire - plus de 350 immeubles occupés en Loi de 48 et avec des baux est votre partenaire privilégié pour les mises en copropriété.