



Droit et fiscalité



Depuis la loi du 31 décembre 1975 qui institue le droit de préemption dont peut bénéficier un locataire lors de la première vente consécutive à la division d'un immeuble, différentes réglementations sont apparues afin de protéger les locataires. Mais, ces réglementations ne seraient-elles pas un frein à la vente ?

Vendre un immeuble en 2015 : EST-CE VRAIMENT SI DIFFICILE ?

Par Gülay DEMIRTAS, Notaire assistant, et Yves BARRAL, Directeur juridique de **BARNES** Immeubles

Les propriétaires d'immeubles souhaitant vendre un immeuble ont toujours eu plusieurs solutions : la vente "en bloc", la vente "au fil de l'eau" et la vente "à la découpe".

LES DIFFÉRENTS MODES DEVENTE

Trouver un acquéreur pour vendre l'immeuble dans son intégralité en une seule fois, c'est ce que l'on appelle la "vente en bloc". Sous réserve d'avoir un acheteur au prix souhaité, c'est bien évidemment la solution la plus facile, mais ce n'est pas toujours la plus intéressante économiquement parlant. En effet, compte tenu de l'hétérogénéité des lots (tailles, qualité, situation locative, occupation), les acheteurs d'immeubles en bloc pratiquent d'office une décote qui vient diminuer leur proposition d'acquisition d'au moins 15 % par rapport à la valeur des différents lots pris individuellement.

Vendre lot par lot au fur et à mesure des départs des locataires, c'est ce qu'on appelle communément la "vente au fil de l'eau". Sous réserve d'avoir soumis l'immeuble au régime de la copropriété en mettant en place un état descriptif de division et règlement de copropriété (en ayant recours aux services d'un géomètre et d'un notaire), c'est sans doute la solution la plus rentable, mais c'est également la plus lente car il n'y a pas de limite dans le temps pour boucler les ventes qui interviendront au fur et à

mesure de la libération des logements par les locataires.

La "vente à la découpe" est la mise en vente par lot de logements situés dans un même immeuble qu'ils soient occupés ou non. Ce mode de vente a eu ses heures de gloire, mais des réglementations successives visant la protection des occupants l'ont alourdi.

VENTE ET PROTECTION DES LOCATAIRES

Quelle que soit la méthode de vente, différentes réglementations sont apparues au cours des années pour protéger les locataires lors de la mise en vente du logement qu'ils occupaient. La finalité de cette réglementation est le maintien du locataire dans son logement. La conséquence en est pour les propriétaires un alourdissement des procédures de vente immobilières et un allongement des délais.

Dans la suite de l'article, nous allons nous concentrer sur le cas de la vente d'un immeuble familial détenu par une personne physique ou en indivision par des membres d'une même famille, ou encore, par le biais d'une SCI (société civile immobilière) familiale ; puisque cela correspond au profil des adhérents de la Chambre Nationale des Propriétaires.

La protection des locataires est organisée tout d'abord par la mise en place d'une information complète que le propriétaire vendeur doit délivrer à ses locataires. Puis, en montant d'un degré dans la pro-

tection des locataires, ces derniers bénéficient d'un droit de préemption leur permettant d'acquérir le logement qu'ils occupent ou encore, à défaut de mise en jeu du droit de préemption, d'une prorogation de la durée du bail en cours leur assurant ainsi un maintien dans les lieux.

Par ailleurs, cette protection est encore renforcée pour les locataires dits « protégés » que sont les personnes les plus âgées et les personnes les plus vulnérables économiquement.

RÉGLEMENTATIONS EN VIGUEUR ET PROJETS DE RÉFORMES

Le droit de préemption qui se traduit par la priorité donnée au locataire d'acheter le logement avant tout acquéreur, a été institué d'abord par la loi du 31 décembre 1975 (article 10). Ce texte, initié par la volonté de faciliter l'accès à la propriété, permet ainsi au locataire de bénéficier d'un droit de préemption qu'il peut faire jouer en cours de bail sans que cela n'affecte son titre locatif. Le propriétaire doit donc notifier au locataire ou occupant de bonne foi les prix et conditions de la vente dès lors qu'il projette de vendre son bien et qu'il s'agit de la première vente d'un lot suite à une division ou subdivision de l'immeuble (art.10).

Le locataire peut bénéficier de ce droit en cours de bail et alors même qu'il ne reçoit pas de congé (c'est-à-dire qu'on ne lui demande pas de quitter les lieux).



Par la suite, compte tenu de l'image négative qui se dégageait de la vente à la découpe, une concertation entre représentants des bailleurs et des locataires a été organisée. Ce sont les institutionnels qui, les premiers, ont signé des accords collectifs, d'abord le 9 juin 1998 puis le 16 mars 2005, dans le but d'organiser un régime particulier qui s'impose lors de la vente à la découpe.

Ces accords vont ainsi organiser la mise en place d'une procédure spécifique se rapportant au droit de préemption des locataires et à leur information. Ces accords collectifs ne s'appliquent pas aux opérations de vente des immeubles appartenant à des particuliers ou des SCI à caractère familial (il s'agit de SCI constituées entre parents et alliés jusqu'au 4^{ème} degré inclus).

En conséquence, lorsqu'un particulier ou les associés d'une SCI familiale projettent de vendre « à la découpe » les logements situés dans un immeuble leur appartenant, ils ne sont pas contraints au respect des dispositions prévues par les accords collectifs.

Le 15 juin 2006, la loi dite AURILLAC va instaurer un nouveau droit de préemption au profit des locataires à l'occasion des ventes dites « vente en bloc ». Il ne s'agit plus de la vente lot par lot, mais de l'opération qui vise la vente en une seule fois de l'immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel comportant plus de 10 logements. Peu importe d'ailleurs la situation locative de l'immeuble. Il est à noter que la loi ALUR de Madame Cécile Duflo a abaissé le seuil d'application aux immeubles de plus de 5 logements.

Contrairement aux accords collectifs, les dispositions de la loi AURILLAC s'applique aux immeubles détenus par les particuliers.

Précisons pour les SCI que les mesures sont applicables aussi bien lorsque l'immeuble est un des éléments de l'actif de la SCI et que l'on a décidé de se séparer de cet actif que lorsque l'on vend la totalité des parts d'une SCI.

Précisons également que les cessions entre parents jusqu'au 4^{ème} degré ne sont pas concernées par la loi AURILLAC.

L'acquéreur d'un immeuble « en bloc » peut s'engager, dans l'acte de vente, à proroger les baux en cours pour une durée minimale de six ans à compter de la signature de l'acte authentique de vente de l'immeuble. S'il accepte cette prorogation, il n'y a pas de droit de préemption pour les locataires. Mais, chose plutôt rare en pratique, il peut tout simplement refuser la prorogation des baux en cours. Dans ce cas, il va devoir, dans un premier temps, informer les locataires du prix et des conditions de la vente projetée de l'immeuble entier. Dans un deuxième temps, il va devoir indiquer à chaque locataire et occupant le prix de vente du local qu'il occupe. Le prix proposé au locataire ne correspond pas forcément à une simple répartition au m² de surface entre les logements du prix total de l'immeuble entier. Chaque logement aura sa propre valeur en considération de ses qualités et défauts.

Le propriétaire dispose d'une certaine liberté dans la répartition du prix sous réserve de toute intention frauduleuse qui consisterait à notifier au locataire un prix excessif ayant pour but de le dissuader de faire jouer son droit de préemption. Il faudra donc tout de même respecter une certaine cohérence entre le prix de chacun des logements et le prix de l'immeuble.

La notification faite aux locataires paralyse la vente de l'immeuble entier qui ne pourra avoir lieu que dans l'hypothèse où aucun locataire

ne préempte. Si le locataire refuse l'offre de vente, le propriétaire est libre de vendre à un tiers.

Dans le cas envisagé d'une vente en bloc, il faudra que les parties, vendeur et acquéreur, aménagent la suite de leurs relations contractuelles dans l'hypothèse de préemption par certains locataires et pas par d'autres.

La commune bénéficie également d'un droit de préemption spécifique en la matière. Le vendeur devra par ailleurs notifier à la mairie, pour l'ensemble des logements pour lesquels les locataires n'auront pas préempté, le prix et les conditions de la vente préalablement à la vente de l'immeuble entier sous peine de nullité de l'acte de vente.

En aparté, il convient de signaler que les locataires âgés de plus de 70 ans (sauf ceux soumis à l'ISF) et les locataires handicapés ont droit à une prorogation automatique du bail de six ans. Enfin, les locataires avec de faibles ressources doivent se voir proposer une offre de logement compatible avec leur situation.

On peut se poser la question de savoir pourquoi le propriétaire d'un immeuble de plus de 5 logements ne jouerait pas lui même au « découpeur » en faisant un règlement de copropriété, en vendant au fur et à mesure des libérations volontaires par les occupants des logements et en donnant congé pour accélérer le mouvement. La loi ALUR de mars 2014 a alourdi ce scénario en introduisant une nouvelle disposition : dans les « zones DUFLOT » d'encadrement des loyers, quand un immeuble de plus de cinq logements est mis en copropriété, les baux en cours sont prorogés automatiquement de trois ans.

Aujourd'hui, la loi Macron envisagerait d'apporter un assouplissement en réduisant la prorogation des baux, le gouvernement actuel ayant bien pris conscience que l'alourdissement des procédures avait sans doute créé un sentiment d'insécurité juridique qui pénalisait le marché de la vente d'immeubles et freinait les transactions.

Vous souhaitez obtenir plus de renseignements ?
N'hésitez pas à nous contacter !



Gülay DEMIRTAS
Notaire assistant
VH15 Notaires
01.45.00.92.87



Yves BARRAL
Directeur Juridique
BARNES Immeubles
06.45.76.09.88