



Ma propriétaire veut vendre l'appartement que je loue

Par Clarinette66

Bonjour

Ma propriétaire veut vendre l'appartement qu'elle me loue depuis deux ans (novembre 2023). Mon bail ne prend fin que l'année prochaine (novembre 2026) mais elle me met la pression pour le faire estimer avant la fin de cette année.

1) Pourquoi cette urgence puisque je suis encore sous bail pendant un an ? Suis-je obligée de lui donner accès à l'appartement en mon absence (les disponibilités que je lui propose ne lui conviennent pas) ?

2) J'aimerais acheter cet appartement mais le prix qu'elle en demande ne cesse de changer : l'an dernier, lorsqu'elle m'a annoncé son projet de vente, elle me parlait d'une fourchette allant de 250 à 270K ; cet été, elle m'a proposé un prix de vente de 278k ; puis elle a encore fait machine arrière en disant qu'elle voulait le faire estimer (d'où sa demande actuelle).

Quels sont mes droits concernant cet achat ? Dans quelle mesure suis-je prioritaire en tant que locataire ?

Merci infiniment pour votre aide et vos éclaircissements !

Par Isadore

Bonjour,

En ce qui concerne les visites

Si votre bail contient une clause vous obligeant à laisser visiter ce bien en cas de vente (dans les limites fixées par la loi) vous êtes obligée de laisser la propriétaire accéder au bien pour les démarches nécessaires à la vente.

[url=<https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F1857>]https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F1857[/url]

Il faut faire des propositions raisonnables à la bailleresse.

Sans clause dans le bail : vous faites ce que vous voulez, mais si vous espérez acheter il faut laisser faire les estimations, sinon vous n'êtes pas prête d'avoir un prix fixe.

Concernant votre droit de priorité

Si votre bailleresse vous donne congé pour vendre, vous aurez un droit de préemption. Le congé devra être donné au moins six mois avant le terme du bail.

Tant que votre bailleresse n'a pas donné congé, vous n'avez aucun droit particulier. Elle peut décider de vendre occupé à qui bon lui semble, le bail se poursuivant avec le nouveau propriétaire.

La première chose à faire serait donc de trouver un terrain d'entente pour organiser l'estimation.

Par yapasdequoi

Bonjour,

Tant que vous n'avez pas reçu de congé pour vendre, il est prématuré de vous inquiéter.

Si la propriétaire veut faire estimer ou vendre occupé (= sans résilier le bail) elle peut demander à visiter mais ne peut pas entrer sans votre autorisation ou votre présence.

Souvent une clause du bail prévoit cette situation : relisez le bail.

Si vous recevez un congé pour vendre, il ne prendra effet qu'à l'issue des 3 ans.

Le congé selon l'article 15 de la loi 89-462 doit vous parvenir au moins 6 mois avant l'échéance du bail.

Il vous donne un droit de préemption pendant les 2 premiers mois de ces 6 mois.

"II. - Lorsqu'il est fondé sur la décision de vendre le logement, le congé doit, à peine de nullité, indiquer le prix et les conditions de la vente projetée. Le congé vaut offre de vente au profit du locataire : l'offre est valable pendant les deux premiers mois du délai de préavis."

Sinon il y a aussi d'autres possibilités de négociations :

- Vous pouvez faire une offre spontanée au prix qui vous semble correct.
- Votre bailleur peut vous proposer une indemnisation pour un départ anticipé et vendre plus tôt.

Par yapasdequoi

Quelques compléments :

- Si vous souhaitez acheter ce logement, vous pouvez aussi demander une estimation (une ou plusieurs agences, notaire, internet). Ce qui vous permettra de préparer mieux votre projet.

Attention : certaines agences ont tendance à surévaluer au départ pour "faire plaisir" au client ...

- Si le logement est mis en vente, il y aura des visites non seulement pour l'estimation, mais aussi pour les différents diagnostics obligatoires (DPE, électricité, surface, etc). Vous ne pourrez pas les refuser, mais demandez à les grouper.

Par Henriri

Hello !

Clarinette que votre proprio s'y prenne un an à l'avance de l'anniversaire de votre bail n'a rien d'anormal et vous donne largement le temps de réfléchir de votre côté.

Suggestion : ne discutez pas de prix avec la proprio oralement tant qu'elle ne vous a pas signifié le congé pour vente dans les règles (lien ci-dessous) avec une offre d'achat à un prix déterminé. Vous aurez alors au moins deux mois pour répondre (ce qui vous donne le temps de réfléchir au financement de l'achat le cas échéant). NB : elle ne pourra pas vendre l'appartement en dessous de ce prix sans vous re-proposer l'achat prioritaire au nouveau prix.

[url=https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F35784]https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F35784[/url]

En attendant convenez de qq créneaux pour la visite et l'évaluation de l'appartement en votre présence...

A+

Par Bazille

Bonjour,

Elle a aussi la possibilité de le vendre avec le bail , elle n a pas l obligation de vous informer, ni vous de faire une offre.

Il vous reste un an de bail

Le bail sera transféré au nouveau propriétaire, si c est un investisseur pas de problème pour lui.

Compte tenu de tout ce qu'il vous a été formulé , sachant qu'elle a l'intention de vendre , je pense que vous n'avez pas vraiment le temps , il faudrait, peut être prendre les devants et en discuter avec elle.

Essayer de trouver un terrain d'entente sur le prix, si vraiment vous voulez acheter son appartement.

Mais elle reste libre d'en demander le prix qu'elle veut.

Par yapasdequoi

article 15 (toujours lui)

En cas d'acquisition d'un bien occupé :

- lorsque le terme du contrat de location en cours intervient plus de trois ans après la date d'acquisition, le bailleur peut donner congé à son locataire pour vendre le logement au terme du contrat de location en cours ;

- lorsque le terme du contrat de location en cours intervient moins de trois ans après la date d'acquisition, le bailleur ne peut donner congé à son locataire pour vendre le logement qu'au terme de la première reconduction tacite ou du

premier renouvellement du contrat de location en cours ;

- lorsque le terme du contrat en cours intervient moins de deux ans après l'acquisition, le congé pour reprise donné par le bailleur au terme du contrat de location en cours ne prend effet qu'à l'expiration d'une durée de deux ans à compter de la date d'acquisition.

En résumé, le bail continue avec le nouveau propriétaire, et celui-ci devra attendre encore 3 ans pour vous donner congé pour vendre ou 2 ans pour un congé pour reprise.

Par LaChaumerande

Bonjour

- Si vous souhaitez acheter ce logement, vous pouvez aussi demander une estimation (une ou plusieurs agences, notaire, internet)

Les agences utilisent une même grille, même s'ils visitent le bien. Un de mes anciens voisins m'a expliqué qu'il a fait visiter son appartement par 4 ou 5 agences différentes. Toujours le même prix

Même chose pour les notaires, quand ils daignent se déplacer (du vécu)

Allez plutôt sur internet, dans votre espace particulier vous pouvez consulter les dernières transactions, je ne me rappelle plus le titre de l'onglet, mais c'est facile à trouver.

Regardez aussi sur certains sites de vente de particulier à particulier, même les agences immo y proposent des biens pour plus de visibilité.

Vous n'aurez jamais une valeur exacte, mais vous pourrez vous faire une idée.

Par yapasdequoi

Les notaires n'ont pas besoin de se déplacer pour estimer un bien, mais tous ne proposent pas ce service.

Ensuite il existe des simulateurs sur internet, plus ou moins fiables.

La consultation des annonces est utile, mais là encore les prix sont souvent "gonflés" pour laisser une marge de négociation ? ou par gourmandise ?

Et l'historique des prix des transactions peut être consulté ici (DVF)

[url=<https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>]/<https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>[/url]

Par contre il faut trouver un bien "analogue, ce n'est pas toujours facile.

Par Bazille

Merci Yapasdequoi, j'avais occulté cette clause. (j'ai corrigé)

Par contre ,

Sur son compte fiscal, dans le tableau de bord, autres services , on peut chercher les biens qui se sont vendus dans la même rue ou quartier les dernières années. Ce fichier est extrait des fichiers des hypothèques, suite à l'enregistrement des transactions immobilières.

Ça peut donner une idée, après c'est le vendeur qui fixe le prix.

Par Nihilscio

Bonjour,

L'estimation de la valeur d'un immeuble est toujours plus ou moins subjective.

Les données statistiques sont suffisamment abondantes pour qu'on puisse se faire une idée. Néanmoins il est impossible d'obtenir une estimation suffisamment sûre sans une visite.

Les agents immobiliers acceptent pour la plupart de donner gratuitement une estimation. Ils le font avec l'arrière-pensée d'obtenir un mandat. Pour dissiper toute équivoque il est préférable de leur demander un devis et de les rémunérer pour la prestation qui leur aura été commandée.

Par yapasdequoi

Sur le compte fiscal c'est la même base DVF.

Par Bazille

Yapasdequoi

Une base de valeur foncière fiable vient obligatoirement du cadastre et de la publicité foncière.

Je trouve les recherches plus faciles sur le compte fiscal. Il te suffit de mettre le numéro, la rue, le département, pour voir les biens vendus, tu peux étendre la recherche aux rues voisines. C'est rapide, tu as vite la synthèse d'un quartier.

Peut-être que je ne sais pas utiliser DVF?

Par Nihilscio

Bonjour,

Que cherche-t-on ?

Des statistiques sur les ventes immobilières dans un quartier ou une estimation fiable du prix auquel un immeuble pourrait être vendu ?

Aucun expert n'acceptera d'estimer la valeur de l'immeuble sans l'avoir visité.

Par janus2

Bonjour,

On ne peut pas estimer valablement un bien sans le visiter en détail. Se baser sur des biens voisins ne tient pas compte de l'état du bien à estimer, et cet état peut changer grandement le prix.

Pour exemple, je suis en train de vendre une maison dans une résidence où toutes les maisons sont identiques. La mienne (ou plutôt l'ex de mes parents décédés) a été estimée bien en dessous d'autres voisines aussi à vendre du fait d'un intérieur quasiment inchangé depuis les années 70 (nombreux travaux à faire).

Par yapasdequoi

Les estimations sont en général des fourchettes, et croiser plusieurs sources est conseillé.

Au final la valeur du bien c'est le prix sur lequel le vendeur et l'acquéreur s'entendent.

(Et oui : je sais très bien enfoncer des portes ouvertes)