



Vente locataire

Par jfstalban

Bonjour,

J'ai un bien qui est loué pour lequel j'ai donné congés au locataire par acte d'huissier dans les délais pour une fin de bail proche.

Le locataire souhaite acquérir le bien mais essaye de gagner du temps car actuellement, il n'a pas les moyens de l'acheter.

Ses réponses au téléphone ou par mail sont toujours très floues et la situation est donc compliquée. J'ai mandaté une agence immobilière qui n'arrive pas à joindre le locataire (c'est à mon avis volontaire car le locataire ne veut pas qu'une tierce personne puisse être intéressé par le bien). Je précise que le droit de préemption est terminé (plus de 2 mois) et qu'aucune suite n'a été donnée.

Pour essayer d'être arrangeant dans la négociation, j'ai proposé le bien à mon locataire à un prix inférieur au prix de vente. En contrepartie, je lui ai demandé d'activer les choses et que son notaire contacte le mien rapidement.

J'ai ensuite effectivement reçu via mon notaire un courrier de la part du notaire du locataire qui disait qu'il s'occupait du dossier si j'étais d'accord. J'ai donc transmis tous les éléments nécessaires mais depuis rien ne se passe...Je relance mon notaire pour qu'il relance le notaire du locataire mais sans succès pour le moment.

Qu'ai-je le droit de faire ? Je ne considère pas le courrier du notaire comme une offre d'achat, d'autant plus que je n'ai aucune visibilité sur les conditions suspensives.

Je pense que le locataire essaye de gagner du temps et proposera un rdv de signature au plus près de la fin du bail pour pouvoir rester dans les lieux et bénéficier de 4 mois supplémentaires...Sauf que cela ne m'arrange pas du tout puisque ce bien est issue d'une succession et j'ai absolument besoin de liquidités.

Tout est très flou, mon notaire me dit que je suis quand même un peu engagé mais qu'il faut attendre de voir les conditions suspensives.

J'espère ne pas avoir été trop long et un grand merci à ceux qui me liront et me donneront leur avis !

Par yapasdequoi

Bonjour

Demandez à votre notaire de préciser ce terme de "quand même un peu engagé"

Si le droit de préemption est expiré, et le locataire n'a rien signé, c'est fini. Pour être "arrangeant" ou surtout si vous pensez avoir du mal à vendre ... vous pouvez lui donner une dernière chance et le mettre en demeure de signer sous 8 jours à défaut vous serez en mesure de reprendre totale liberté pour vendre à un tiers.

Par jfstalban

Merci pour votre réponse.

Ce n'est pas tellement le fait que je pense avoir du mal à vendre mais le locataire m'a dit être intéressé, c'est plus simple pour tout le monde. Cependant, je sais qu'il ne peut pas acheter et qu'il essaie de gagner du temps. Dois-je attendre la fin du bail et si nous n'avons pas signé de promesse de vente, il devra partir du logement ? Par ailleurs, j'imagine que je dois tout de même prévoir un rdv pour l'état des lieux ?

Ce qui m'ennuie c'est de ne pas pouvoir faire de visites entre temps, s'il n'achète pas, j'aurais perdu du temps...

Par DVH COMPLIQUE

Bonsoir je vous mets en garde .. Votre locataire en gagnant du temps va arriver en fin de bail et pourra rester encore des mois en arguant qu'il veut acheter - il serait sans droit ni titre sauf que ... Votre notaire a pris attache avec le sien pour la vente et qu'il pourra avoir cet argument ... Donc dès aujourd'hui faites le nécessaire ... HUISSIER POUR FIN DE BAIL A DATE et plus question de vente.

Mes parents ont été dans cette situation - résultat - 18 mois perdus et pas de paiement de loyer pendant plus de 6 mois (à valoir sur le prix de la maison) et pas moyen de le faire partir car enfants en bas âge et très difficile de se reloger dans le privé et pas de place en HLM... Mes parents ont un jugement (presque 18 mois de délai) et 80 balles par mois

pour le remboursement des loyers
Bon courage

Par jfstalban

Merci pour votre réponse mais je ne considère pas que la lettre du notaire du locataire au mien constitue une offre d'achat valide.

Toutefois, pouvez-vous me détailler svp le recours à l'huissier ? Quel serait mon avantage ?

Merci

Par DVH COMPLIQUE

Vous faites remettre une lettre par huissier l'informant que la date pour faire offre d'achat EN BONNE ET DUE FORME est passée et qu'il doit quitter les lieux à date du.... surement date de fin de bail et que vous le logement et que vous avez déjà donné mandat à une agence immobilière pour la somme de XXXX et là vous mettez le prix que vous en voulez au départ pas de vente moins cher parce que c'est le locataire. Ca met les choses au point car le coup du "j'ai pris attache avec mon notaire qui a pris attache avec le vôtre .. Ca tient pas donc il faut être super clair et si ça coince vous aurez fait le job en l'informant que la bonne et due forme on y est pas.

Vous allez dépenser un peu d'argent mais compte tenu du côté "je reste pour acheter .. oui mais quand et à combien ?" parce que c'est peut-être une manoeuvre pour vous en offrir encore moins. Qu'il ait fait prendre contact entre les deux notaires.. Sans avoir fait les choses dans les règles déjà.. Ca aurait du vous mettre le doute.

Ne vous laissez pas embarquer... Soyez très très ferme pour ne pas vous retrouver avec un occupant sans droit ni titre car ensuite c'est grosse grosse galère et la procédure vous en avez pour 2 ans ou il faudra lui donner une belle somme pour qu'il accepte de partir - les gens lassés de voir que ça n'avance pas préfèrent cette solution.

Par yapasdequoi

Pour le moment l'offre de vente c'est vous qui l'avez faite au locataire :
cf article 15 de la loi 89-462 qui doit vous guider.

"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. Les dispositions de l'article 46 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis ne sont pas applicables au congé fondé sur la décision de vendre le logement.

A l'expiration du délai de préavis, le locataire qui n'a pas accepté l'offre de vente est déchu de plein droit de tout titre d'occupation sur le local."

L'huissier : c'est vous qui décidez comment faire l'état des lieux de sortie et la remise des clés. Si vous avez peur de vous faire attendrir, c'est mieux de déléguer.

Par Nihilscio

Bonjour,

Tout est fixé par l'article 15 de la loi 89-462 du 6 juillet 1989. C'est binaire.

Vous avez signifié un congé pour vente.

Le locataire a un délai de deux mois pour vous répondre.

1. Il vous répond : « J'achète. »

Ce faisant, il a exercé son droit de préemption, il s'est engagé et vous êtes obligé de lui vendre.

1.1. Il n'ajoute rien.

Il dispose de deux mois à compter de la date de sa réponse pour réaliser l'acte de vente.

1.2. Il ajoute : « J'aurai besoin d'une prêt »

Le délai de réalisation de la vente est alors porté à quatre mois.

2. Il vous réponds autre chose, « Oui peut-être », « Je vais réfléchir » ou quoi que ce soit du même genre ou encore il ne vous répond pas.

Deux mois après la date de délivrance du congé vous devenez libre de vendre à qui vous voulez.

Par jfstalban

Oui mais c'est plus compliqué que ça, je souhaiterais savoir quelle est la valeur de l'accord que j'ai donné. Pour moi, le courrier du notaire du locataire au mien ne constitue pas une offre d'achat valable mais je peux me tromper... Mon notaire est assez évasif sur ce point.

Par yapasdequoi

Reprenons :

Le locataire n'a pas répondu OUI à l'offre de vente et donc n'a pas exercé sa préemption dans le délai imparti.

Ensuite il vous a fait une offre d'achat à un prix inférieur ? et vous pensez l'avoir acceptée ?

Par jfstalban

Oui pour le non exercice de son droit de préemption, pas de réponse.

Ensuite, nous avons dialogué au téléphone et nous avons convenu une somme inférieure.

Ne voyant rien venir, j'ai demandé à mon locataire qu'elle avance dans ces démarches en contactant son notaire.

Ce dernier a effectivement contacté le mien via un courrier par mail en disant qu'elle s'occupait de la vente du bien au prix déterminé et qu'il fallait lui transmettre les documents.

Mon notaire m'a demandé si j'étais ok avec ça, j'ai répondu ok sur le prix, allons signer un compromis et étudions les conditions suspensives. Tous les documents ont été transmis mais c'est au notaire du locataire de s'occuper de la promesse de vente compte tenu de la compétence territoriale. Et depuis, plus de nouvelles.

Je soupçonne le locataire de vouloir gagner du temps puisqu'il n'est pas en mesure d'acquérir le bien. Il faut qu'il vende des biens et ne semble pas y parvenir pour le moment. Obtenir un prêt me paraît aussi délicat compte tenu de sa situation.

Voilà à peu près la teneur des échanges.

Cordialement

Par yapasdequoi

Vous vous êtes mis dans un sacré pétrin en négociant sans conseil.

Là vous êtes donc en effet engagé sans limite de temps.

Il me semblerait possible de mettre en demeure par courrier RAR votre acquéreur de signer un compromis sous 1 mois, le notifiant du nouveau droit de préemption du locataire de 1 mois avec ce prix inférieur au précédent.

Puis logiquement après expiration de ce nouveau mois, vos accords non concrétisés devraient devenir caducs.

Mais puisque votre notaire semble évasif, demandez conseil à un avocat, surtout pour la rédaction de cette notification.

Par jfstalban

Effectivement, moi qui pensais être bienveillant, je ne me suis pas mis dans une position très facile.

Toutefois, cela est vrai lorsqu'on accepte une offre d'achat valide si je ne me trompe pas.

Dans ce cas précis, j'ai dit OK à mon notaire en réponse à un courrier qui précisait le prix et un appartement dans la commune de XXX. Il me semble que pour être valide, la proposition aurait du mentionner au moins l'adresse du bien.

Mais peut être que je me trompe.

D'autant plus que dans un mail préalable que j'avais adressé au locataire, j'avais dit OK si un compromis était signé dans des délais courts avec des conditions suspensives raisonnables. Après, je pense que tout peut être interprétable à sa façon.

Cordialement

Par yapasdequoi

Vous pinaillez sur des détails et des imprécisions. Il fallait être plus rigoureux dès le départ. Pas évident qu'un juge vous donne raison.

Je maintiens : consultez un avocat pour vous sortir de ce pétrin.

Par jfstalban

Vous avez raison, j'ai mansué de rigueur et la situation est très floue. Je vais donc aller consulter un avocat pour recueillir son avis.

Je suis tout de même très déçu par mon notaire qui ne semble pas maîtriser la situation

Cordialement

Par DVH COMPLIQUE

Bonsoir - vous avez raison - allez voir un avocat. Mais le notaire n'ayant même pas l'adresse du bien pour moi là déjà c'est nul et non avvenu mais bon on ne sait pas jusqu'où ira votre locataire. Cela étant vous n'avez rien défini "clairement" pour les conditions suspensives.. Peut-être que votre locataire n'aura même pas de crédit car actuellement les banques sont frileuses. Faites la démarche de l'avocat et surtout surtout quand vous aurez les infos - faites parvenir par HUISSIER ... Si vous êtes en position de ne pas vendre pour que le jour venu le locataire quitte le logement. Et surtout aussi - etat des lieux par huissier... bon courage !!!

Par jfstalban

Oui, je ne sais pas jusqu'où le locataire ira, je vais donc prendre mes précautions. Concernant l'obtention d'un prêt, je pense que ce ne sera pas possible compte tenu de sa situation. Mais le fait d'agir de cette façon lui permet de gagner du temps.

Par yapasdequoi

Mais surtout soyez très rigoureux et ne lui écrivez rien sans avoir fait relire par le notaire et/ou l'avocat.

Par jfstalban

Bonsoir,

Je reviens vers vous concernant mon affaire.

Nous nous sommes mis d'accord sur une vente à terme, nous sommes OK sur le prix et sur les modalités de paiement et la date de signature.

Toutefois, une chose me dérange car ma notaire m'a parlé d'une clause pénale de 10% en cas d'action résolutoire si la vente ne se fait pas pour défaut de paiement. La personne qui achète le bien ne veut pas en entendre parler.

Au final, quel intérêt ais je à accepter cette transaction ?

Il me semble que c'est plus équitable pour le propriétaire lorsqu'une clause pénale est prévue, qu'en pensez-vous ?

Merci

Par yapasdequoi

Encore une fois, vous vous faites balader !

Une vente à terme = vous faites crédit au locataire : en avez vous conscience ?

Et en plus il refuse une clause pénale qui vous garantit en cas d'impayé ????

En résumé, vous lui faites crédit sans aucune garantie d'être payé jusqu'au bout ? Autant lui faire cadeau de l'appartement directement !

On vous a déjà dit de consulter un avocat pour vérifier votre engagement envers ce locataire.

L'avez-vous fait ? Et ensuite trouvez un acquéreur sérieux (=solvable !)

Par jfstalban

La personne est solvable, aucun doute la dessus.

Je touche les 2/3 du prix de vente à la signature et le reste quelques mois plus tard, je ne m'engage pas non plus sur 30 ans.

Oui, je suis conscient de faire un prêt.

Oui, j'ai vu un avocat mais l'histoire de la clause pénale vient de tomber aujourd'hui.

Par ailleurs, l'acheteur paie les frais de mutations (perdu si action résolutoire), c'est pas neutre non plus.

Mais l'absence de clause pénale m'ennuie car effectivement, je n'ai aucune garantie même si je ne doute pas une

seconde de la volonté d'acquérir le bien.
Je vais en parler à mon avocat dès demain.
Merci

Par yapasdequoi

Alors vous avez vu l'avocat et il vous a confirmé que vous êtes engagé pour vendre à ce locataire ?
Si vous n'êtes pas engagé, pourquoi êtes vous ainsi à ses pieds ? à passer par ses 4 volontés ?
une vente à terme ? à un prix déjà avantageux ? et pourquoi pas un voyage aux Bahamas en prime ?

Cependant si vous êtes engagé, ceci ne vous empêche pas de vous prémunir face à ses exigences et obtenir un paiement avec les garanties qui vous protègent.
Si le locataire est solvable, il ne devrait pas craindre la clause pénale qui n'intervient qu'en cas d'impayé.
S'il la refuse, il y a anguille sous roche...

L'acquéreur paye TOUJOURS les frais de mutation. Ce n'est pas un argument. Et s'il paye correctement ce qu'il doit, il n'a rien à craindre de cette clause pénale, ni de perdre ses frais.