



vente à la découpe augmentation de loyer

Par **bouzenot**, le **01/03/2009** à **10:52**

Bonjour,

Dans votre article il n'est (je crois) pas fait allusion à la modification de la loi aurillac sur les ventes à la découpe à savoir que le bail peut être prolongé pour une période de six ans.

mon interrogation est celle-ci

que se passe t il : le bail est simplement prolongé

un avenant est fait

un bail est refait

quid des augmentations de loyers article 17 c

faites ou à faire

merci d'avance

roselyne bouzenot

PS : dans votre article il y a une grosse faute de français, cela fait désordre.

Par **jeetendra**, le **01/03/2009** à **12:00**

bonjour, voici un copié collé de www.droit-finances.commentcamarche.net détaillant l'application de la loi AURILLAC lors d'une vente à la découpe, bon dimanche à vous

Ventes à la découpe

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.

Certains bailleurs institutionnels (banques, assurances, etc.) ont profité des niveaux de prix atteints par le marché pour vendre en bloc des immeubles d'habitation à des opérateurs immobiliers. Après les avoir divisés en lots de copropriété, ces derniers les ont ensuite revendu à l'unité, en réalisant d'importantes plus-values au passage.

Ce qui a entraîné parfois le départ précipité de certains locataires en place qui n'avaient pas les moyens d'acquérir le logement concerné. Les pratiques quelque peu expéditives de quelques uns de ces opérateurs ont amené le législateur à voter des dispositions plus

protectrices.

Les inconvénients de la vente à la découpe

Un propriétaire qui vend, en cours de bail, un logement occupé par un locataire n'est pas obligé de le proposer en priorité à ce dernier dès lors qu'il ne lui délivre pas un congé pour vendre. Sauf si la vente porte sur plus de dix logements, auquel cas le locataire bénéficie d'un droit de préemption.

Dans les récentes ventes à la découpe, les nouveaux propriétaires ont donc proposé aux locataires d'acheter leur logement, avec une décote à la clé par rapport aux prix du marché, décote qui tenait compte de la durée restant à courir du bail. Plus l'expiration du bail était lointaine, plus la décote était importante.

Quel que soit le montant de la décote, l'opération restait souvent hors de portée pour de nombreux occupants. Conséquence : le logement était vendu à un tiers qui attendait la fin du bail pour délivrer un congé pour habiter. Et le locataire devait trouver un autre toit, dans des conditions parfois précipitées.

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.

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. A condition toutefois qu'ils ne soient pas redevables de l'ISF.

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.

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

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.

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.

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).

Dernière modification le vendredi 20 février 2009 à 17:58:02.

Réalisé en collaboration avec des professionnels du droit et de la finance, sous la direction d'Eric Roig, diplômé d'HEC