



Vendre un logement occupé, 5 conseils à suivre

SMERZ

Vendre un logement occupé 5 conseils à suivre Besoin de liquidités ou désir de renégocier, il peut arriver que des bailleurs souhaitent vendre un logement occupé par un locataire. Comment faut-il procéder pour que l'opération se déroule dans de bonnes conditions pour les 2 parties ? Immonot vous donne 5 pistes pour une séparation en bons termes !

Simple changement de propriétaire ou nécessité de trouver un autre "pied-à-terre", il arrive que vos locataires soient confrontés à quelques surprises ! Selon que vous décidez de vendre votre logement "libre" ou "occupé", il convient de respecter les bonnes étapes. Découvrons votre feuille de route en tant que vendeur.

• 1. Tenir compte de la fin du bail

La vente de votre bien vous conduit à en informer le locataire. En fonction du terme de son bail, 2 cas de figure se présentent :

- vous respectez le délai de "congé pour vente" : cela vous conduit à prévenir votre locataire 6 mois avant l'échéance du bail pour un bien loué nu et 3 mois pour un meublé. Le "congé pour vente" met fin au contrat de location au terme du bail, et le locataire est tenu de quitter le logement puisqu'il est vendu "vide". Mais il est prioritaire pour l'acheter pendant les deux premiers mois du préavis.

- vous ne pouvez tenir ces délais : si la fin du bail est proche, ce qui ne

laisse pas assez de temps au locataire pour déménager, ou trop lointaine, ce qui retarderait trop la transaction, alors le bien est vendu "occupé".

• 2. Éviter les conflits avec le locataire

Si vous choisissez de vendre le logement "occupé", il n'est pas nécessaire de donner "congé pour vente", puisque le locataire va continuer à habiter le bien. Cela suppose donc que le contrat de location soit établi en bonne et due forme pour être transféré au nouveau propriétaire. Pensez aussi que les impayés de loyers ou procédures en cours risquent de décourager les éventuels acquéreurs. Il faut veiller à ce que la situation soit la plus saine possible dans les relations locataire/propriétaire !

• 3. Limiter la décote du bien !

Les logements vendus occupés souffrent d'une décote comme le bien ne peut être exploité librement. Les principaux facteurs pris en compte dans la fixation du prix de vente concernent :

- le terme du bail, puisque la possibilité de récupérer le bien est plus ou moins lointaine ;
- le montant du loyer, si toutefois il s'avère sous-évalué ;
- l'âge du locataire, si ce dernier est trop âgé, il risque de ne pas libérer le logement rapidement.

Cela doit inciter à confier la vente du bien à un professionnel de

l'immobilier, comme le notaire, qui peut réaliser une expertise et préconiser le prix de vente le mieux approprié.

• 4. Proposer au locataire d'acheter

Si vous décidez de vendre votre logement "occupé", le locataire n'est pas prioritaire pour l'acheter. Vous n'êtes même pas tenu de l'informer. Mais en pratique, vous avez tout intérêt à lui faire une offre pour lui donner la primeur de l'information. Et s'il est intéressé, cela évitera d'organiser les visites des acquéreurs potentiels. Au cas échéant, il doit laisser visiter le logement deux heures par jour les jours ouvrables.

• 5. Passer le relais au nouveau propriétaire...

Si vous vendez le logement avec le locataire en place, vous devez remettre à l'acheteur le contrat de location. Au départ du locataire, le dépôt de garantie devra lui être rendu par le nouveau propriétaire. Y compris si le montant n'a pas été transféré à l'acquéreur au moment de la transaction. Enfin, si le loyer est garanti par une caution solidaire, cet acte est transmis avec le contrat de location.

(source immonot.com)

Avec l'aimable autorisation de la compagnie régionale des notaires de l'Hérault, l'Aveyron, l'Aude, Les Pyrénées Orientales, la Lozère et le Gard. ■