
Le droit de préemption du locataire

Publié le 25/04/2016



Le droit de préemption du locataire n'est pas systématique. En effet, il est possible de vendre un bien occupé sans que le locataire puisse invoquer un tel droit.

En cas de projet de vente d'un bien immobilier à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel, le locataire peut disposer d'un droit de préemption. On parle de "droit de préemption du locataire". Autrement dit, il a **la possibilité d'acheter en priorité le bien immobilier qu'il loue avant tout autre acquéreur**.

Le locataire est-il toujours prioritaire ?

Le droit de préemption du locataire n'est pas systématique. La priorité donnée au locataire d'acheter le bien avant un autre acquéreur n'existe que dans **quatre hypothèses** et sous certaines conditions propres à chaque cas.

Si le logement est vendu loué, il n'y a pas droit de préemption accordé au locataire et le bail continue à courir avec le nouveau propriétaire bailleur.

Quels sont les droits de préemption du locataire ?

Le propriétaire-bailleur souhaitant vendre son logement loué doit mettre son locataire, le conjoint de celui-ci ou son (sa) partenaire pacsé(e), en mesure d'exercer le droit de préemption qui lui est reconnu par la loi. Si plusieurs personnes sont cotitulaires du bail, le congé doit être donné à chacun des locataires. Le recours à un huissier peut être utile.

Ce droit de préemption existe dans les trois hypothèses suivantes :

- en cas de première vente du logement consécutive à la division ou à la subdivision de tout ou partie d'un immeuble par lots ou de cessions de parts ou actions de sociétés dont l'objet est la division d'un immeuble par fractions destinées à être attribuées aux associés en propriété ou en jouissance à temps complet ;
- en cas de vente du bien immobilier « libre ». Deux conditions cumulatives doivent être réunies : d'une part le bail doit arriver à son terme, d'autre part, un congé valant offre de vente doit être délivré six mois minimum avant la fin du contrat de location. Si le locataire ne souhaite

pas acheter le bien immobilier, il doit quitter les lieux à la fin de son bail . Le bien peut être donc vendu libre de tout occupant.

- en cas de "vente en bloc" d'un immeuble de plus de 5 logements (libres ou occupés) en une seule fois (le bailleur n'ayant pas l'intention de proroger les baux en cours pour six années).
- en cas de vente de plus de 10 logements (accords collectifs)

La vente du logement loué après division ou subdivision de l'immeuble par lots

Qu'est-ce qu'une division ou subdivision ?

La division ou subdivision de l'immeuble consiste pour le propriétaire d'un immeuble à le diviser dans sa totalité en plusieurs appartements (ou à « rediviser » certains lots, exemple : j'ai un appartement et je le divise en deux appartements plus petits). Un bâtiment est divisé dès lors qu'un état descriptif de division est établi.

Dans ce cadre, le droit de préemption du locataire s'exerce en cours de bail ; s'il n'achète pas, il n'a pas l'obligation de quitter les lieux.

Priorité du locataire dans l'achat : à quelles conditions ?

- une division ou subdivision d'un immeuble.
- une vente portant sur un logement à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel ou des parts ou actions de société (sous conditions).
- des locataires et occupants de bonne foi, personnes physiques.

Ce droit de préemption n'est reconnu au locataire que lors de la première vente suivant la division ou la subdivision.

Attention : sont exclus de ce droit : les ventes entre proches parents, celles d'un immeuble en bloc ou au profit d'un organisme HLM ou société d'économie mixte. Le locataire n'est pas non plus prioritaire lorsque la commune préempte ou lorsqu'il est une personne morale (exemple : une société à responsabilité limitée).

Comment le bailleur fait-il connaître au locataire sa décision de vendre ?

La notification d'une offre de vente

Lorsque le bailleur souhaite vendre son bien immobilier, il doit envoyer une offre de vente à son locataire par lettre recommandée avec avis de réception ou par acte d'huissier.

Sous peine de nullité, cette offre doit respecter plusieurs conditions légales : indication du prix, des conditions de la vente, de la superficie...

Bon à savoir

L'offre est valable 2 mois, délai pendant lequel le bailleur ne peut pas retirer son offre.

Les droits du locataire

Le locataire a le choix d'acquérir ou non le logement qu'il occupe. Il a 2 mois pour se décider. En cas de refus (ou de non réponse dans ce délai), le bailleur est en droit de choisir un autre acquéreur. Malgré son refus d'acheter, le locataire peut rester dans les lieux.

Et si le propriétaire propose son bien moins cher à un autre acquéreur ?

Lorsque le bailleur propose à un autre acquéreur son bien immobilier à des conditions ou à un prix plus avantageux, une nouvelle offre de vente doit être envoyée au locataire. Elle est valable 1 mois à compter de sa réception par le locataire.

La finalisation de la vente

A compter de son acceptation de l'offre, le locataire a 2 mois pour signer l'acte de vente ou 4 mois s'il recourt à un emprunt bancaire.

Le délai de réalisation de la vente est de 6 mois maximum (2 mois pour l'acceptation du locataire + 2 ou 4 mois pour régulariser l'acte de vente).

La priorité du locataire en cas de vente en bloc de l'immeuble

Ce droit de préemption s'applique en cas de vente d'un immeuble (dans lequel le locataire loue un logement) de plus de **5** logements dans sa totalité et en une seule fois. Il s'applique également en cas de cession de la totalité des parts ou actions de société.

Ce droit de préemption s'exerce en cours de bail . Si le locataire n'achète pas, il peut rester dans les lieux.

Que contient l'offre de vente ?

Lorsque le bailleur souhaite vendre son immeuble répondant aux caractéristiques vues ci-dessus et que l'acquéreur potentiel ne veut pas proroger les baux, il doit, avant la réalisation de la vente et sous peine de nullité, faire connaître à chacun des locataires individuellement :

- le prix et les conditions de la vente de l'immeuble dans sa totalité et en une seule fois (exemple : les 12 appartements sont vendus pour un prix de 1.000.000 EUR);
- le prix et les conditions de la vente du local qu'il occupe (exemple : votre appartement est vendu pour un prix de 80.000 EUR).

Cette notification doit être envoyée en lettre recommandée avec avis de réception. Elle doit être notamment accompagnée d'un projet de règlement de copropriété (qui s'avèrera nécessaire dès lors qu'au moins un locataire ou occupant de bonne foi préempte) et du diagnostic technique de l'immeuble.

L'offre de vente du bailleur au locataire est valable 4 mois à compter de sa réception.

Quels sont les droits du locataire ?

--

Bon à savoir : le locataire, même s'il le souhaite, ne peut pas acheter l'immeuble dans son intégralité mais uniquement son appartement.

Le locataire a le choix d'accepter ou non l'offre de vente.

S'il décide d'acheter son logement, l'acte de vente doit être signé dans les 2 mois à compter de l'acceptation du locataire. Ce délai porté à 4 mois si le locataire déclare vouloir recourir à un emprunt bancaire. Le délai de réalisation de la vente est donc de 8 mois maximum (4 mois pour l'acceptation du locataire + 2 ou 4 mois pour signer l'acte de vente).

Attention : en cas d'acceptation dans les délais, le bailleur est tenu de vendre le bien au locataire.

En cas de refus (ou de non réponse dans le délai de 4 mois), le bailleur peut vendre le bien à qui il veut. Le locataire lui conserve son titre locatif jusqu'au terme du bail.

Et si le bailleur vend le bien moins cher à un tiers ?

Lorsque l'immeuble fait l'objet d'une mise en copropriété, suite à la vente d'au moins un logement à un locataire ou occupant de bonne foi, et que le bailleur décide de vendre le reste des lots occupés à un tiers à un prix ou des conditions plus avantageuses, le locataire bénéficie d'un second droit de préemption. Une seconde offre doit lui être envoyée. Elle n'est valable qu'un mois à compter de sa réception.

Existe-t-il des cas où le locataire n'est plus prioritaire ?

Le droit de préemption est exclu lorsque l'acquéreur s'engage à proroger les baux en cours de 6 ans, en cas de vente à des parents proches, lorsque joue le droit de préemption de la commune ou en cas de cession d'un immeuble appartenant à un organisme HLM.

Droit de préemption du locataire en cas de congé pour vendre

Lorsque le bailleur souhaite vendre son logement libre de toute occupation, il peut délivrer un congé vente au terme du bail du locataire. Celui-ci bénéficie alors d'un droit de priorité pour se porter acquéreur du bien.

Vente libre/Vente occupée

Ce droit de préemption n'a vocation à s'appliquer que si le bailleur souhaite vendre le logement libre et donne pour cela congé à son locataire. Si le bien est vendu occupé et qu'un congé pour vendre n'est pas délivré au locataire, alors celui-ci ne bénéficie d'aucune priorité dans l'achat du logement qu'il loue.

Quels sont les biens visés par le droit de préemption ?

Il s'agit des locaux loués qui constituent la résidence principale du locataire ; il s'étend aux garages, aires et places de stationnement, jardins et autres locaux, loués accessoirement au local principal par le même bailleur.

Les exclusions : le droit de préemption du locataire ne joue pas notamment s'il s'agit d'une

location meublée, d'une occupation qui ne résulte pas d'une location (exemple : un usufruit) ou d'une vente entre parents jusqu'au 3ème degré inclus (exemples : neveu, nièce, oncle, tante, grands-parents, arrière-grands-parents).

Comment donner congé pour vendre ?

Le congé pour vente doit être notifié par lettre recommandée avec avis de réception ou par exploit d'huissier. Il doit parvenir au locataire au moins six mois avant la fin de son bail. Ce congé vaut offre de vente pendant les deux premiers mois du préavis.

Il doit, sous peine d'être nul, comporter un certain nombre de mentions légales telles que le prix et les conditions de la vente projetée (les conditions suspensives, servitudes etc.) ; la désignation des locaux vendus.

A ne pas oublier : le congé vente doit porter sur l'intégralité des locaux désignés dans le contrat de location (exemple : appartement avec cave, garage, chambre domestique etc.)

En cas de vente de lots en copropriété, le congé doit préciser les numéros des lots concernés et la part des millièmes de copropriété affectée à chaque lot vendu afin d'informer le locataire sur ses charges et obligations futures.

Protection renforcée du locataire : Le bailleur ne peut pas délivrer de congé pour vendre à un locataire âgé de plus de 65 ans qui dispose de faibles revenus sauf à lui proposer un logement de substitution correspondant à ses besoins et à ses possibilités dans les limites géographiques prévues par la loi.

Quelles sont les options du locataire ?

Le locataire a le choix d'accepter ou non l'offre de vente.

- En cas d'acceptation, le locataire doit envoyer une lettre recommandée avec avis de réception au bailleur (ou le notaire si celui-ci est mentionné comme « mandataire » dans la notification). Il est également possible de recourir aux services d'un huissier.
- En cas de refus (ou de non réponse dans le délai de 2 mois), le bailleur peut vendre son bien à tout autre acquéreur.

Attention : le refus d'acheter du locataire a une incidence importante sur son maintien dans les lieux : le bail prenant fin, le locataire doit quitter le logement à son terme.

Si le locataire n'a pas donné suite à l'offre d'acheter mais que le bailleur souhaite vendre à des conditions plus avantageuses (exemple : baisser le prix), une nouvelle offre doit lui être faite.

L'achat du bien par le locataire

L'acte de vente doit être signé dans les 2 mois à compter de l'acceptation du locataire. Ce délai est porté à 4 mois s'il indique vouloir recourir à un emprunt bancaire. Le délai de réalisation de la vente est donc au maximum de 6 mois (2 mois pour l'acceptation du locataire + 2 ou 4 mois pour signer l'acte de vente).

Priorité du locataire et vente de 10 logements dans un même immeuble par un bailleur personne morale

Des accords collectifs en date du 9 juin 1998 et du 16 mars 2005 ont instauré une procédure de mise vente très stricte axée sur l'information et la protection des locataires en place dès lors que les ventes portent sur plus de 10 logements dans un même immeuble d'habitation appartenant à une personne morale .

Pour quels types bailleurs ? Le dispositif s'applique uniquement lorsque l'immeuble appartient à des bailleurs personnes morales (sociétés d'assurance, banques, compagnies d'assurance, mutuelles...).

Pour quelles opérations ? Les accords visent les ventes de plus de dix logements dans un même immeuble , libres ou occupés, à usage d'habitation ou mixte d'habitation et professionnel

Comment donner congé au locataire ?

Une phase d'information

Le bailleur doit d'abord informer les associations de locataires représentatives si elles existent de son intention de vendre l'immeuble.

Puis une information écrite générale est adressée à chaque locataire dans laquelle le bailleur les convie à une réunion collective d'information relative au déroulé de l'opération de vente et aux droits respectifs des locataires et du propriétaire.

Une seconde information écrite est par la suite envoyée. Cette information est personnelle à chaque locataire intéressé par l'achat de son bien immobilier. Elle doit mentionner les renseignements propres à son lot.

Suite à cette seconde information, le bailleur doit respecter un délai de trois mois avant envoyer une offre de vente.

La phase de préemption

Le bailleur doit purger successivement deux droits de préemption : celui du locataire en cas de vente du logement après division ou subdivision de l'immeuble par lots et celui du locataire en cas de congé pour vendre.

Bon à savoir : sous certaines conditions, les deux accords collectifs prévoient des possibilités de prorogation ou de renouvellement de bail, d'achat par un proche du locataire ou de relogement du locataire.