



Vente, sans congé de vente, tromperie ?

Par **Dan34500**, le **25/05/2014** à **18:32**

Bonjour,

Je suis actuellement locataire d'un appartement dans une résidence sécurisée ou tous les propriétaires sont des investisseurs (les avantages fiscaux sont bientôt échus).

J'ai reçu le 7 mai un appel téléphonique d'une chargée de mission de la société qui gère ma résidence, celle-ci voulait visiter l'appartement pour l'estimer, les propriétaires voulant vendre car ils étaient proches de la retraite et souhaitaient récupérer leur capital.

Lors de la visite à ma grande surprise, cette personne m'a fait une proposition de vente avec les détails suivants : quote part charges, taxe foncière, financement, simulation si je le louais, le plan de l'appartement et pour terminer le prix de vente de 86000€ dont 8000€ de frais de mandataire.

Pour information voici les compétences de la société gestionnaire :

- * Conseil en investissement immobilier
- * Courtier en financement
- * Administrateur de Biens
- * Agence immobilière

Etant étonné par son offre, j'ai fait une contre offre à 77000€, elle m'a dit qu'elle allait voir avec les propriétaires.

J'ai appris entre temps que les propriétaires étaient en fait une propriétaire de 46ans, voulant vendre vide.

La loi stipule que la propriétaire aurait dû m'envoyer une lettre RAR qui doit mentionner le congé pour vente, ainsi que le prix du bien et les conditions de vente désirées.

N'y a-t-il pas eu de la part de la chargée de mission une tentative de tromperie ?

Quels sont les recours possibles ?

Merci d'avance pour vos réponses.

Par **aliren27**, le **25/05/2014** à **19:17**

Bonjour,

[citation]N'y a-t-il pas eu de la part de la chargée de mission une tentative de tromperie ?
[/citation]

si elle vend vide elle doit adresser un congé pour vente avec le prix sans les frais d'agence car le locataire est prioritaire et ceci 6 mois avant le terme du bail.

Par contre, si le délai n'est pas respecté ou si le congé n'a pas été adressé dans les temps, elle peut aussi vendre occupé et vous faire aussi une proposition orale pour acquérir le bien sans pour cela vous donner congé. C'est tout à fait légal et nullement "une tromperie" comme l'indique votre titre.....

si votre bail se termine le 31/12/2014 vous devrez signer l'AR du congé pour vente le 30/06/2014 dernier délai. Si vous ne recevez rien ou si vous signez l'AR le 2 juillet, le bail est reconduit jusqu'au 31/12/2017 et elle ne peut que vendre Occupé....

Cordialement

Par **alterego**, le **25/05/2014** à **19:39**

Bonjour,

Il ne s'agit que d'une prise de connaissance du bien en vue d'une vente éventuelle.

A ce jour, vous ne pouvez pas formuler de grief contre la propriétaire, le syndic ou l'administrateur du bien.

Pour exercer un recours il faut avoir été lésé, avoir subi un préjudice, ce qui n'est pas le cas. Restez vigilant.

Cordialement

Par **Dan34500**, le **26/05/2014** à **17:47**

Bonjour,

Merci à tous pour vos réponses.

Ce qui me dérange dans la démarche de la chargée de mission:

Ce sont ses mensonges.

Elle connaît la loi et elle a essayé d'encaisser une commission de 8000€ qui n'avait pas lieu d'être.

Je compte me rendre à l'agence pour savoir, si elle a agi de son propre chef ou savoir si sa hiérarchie cautionne ses agissements.

Cordialement

Par **moisse**, le **26/05/2014** à **17:56**

Bonsoir,

Si vous en êtes à considérer que les embellissements commerciaux ou les promesses électorales mirobolantes sont des arnaques ou des mensonges, il va falloir modifier vos analyses.

[citation]Elle connaît la loi et elle a essayé d'encaisser une commission de 8000€ qui n'avait pas lieu d'être. [/citation]

La démarche paraît tout à fait légale vu d'ici, dans la mesure où (ou son employeur) dispose d'un mandat de vente ou d'une mission d'approche.

Les agents immobiliers sont rémunérés en tant qu'intermédiaires ayant participé à la vente.

[citation]Je compte me rendre à l'agence pour savoir, si elle a agi de son propre chef ou savoir si sa hiérarchie cautionne ses agissements.

[/citation]

Vous perdez votre temps. Je n'imagine pas qu'un salarié puisse se donner du mal sans instructions de sa direction.

Par **Dan34500**, le **26/05/2014** à **18:30**

Bonsoir,

En tant que locataire, pour une vente vide, je bénéficie du droit de préemption me semble-t-il !
Qu'est-ce que le droit de préemption ?

Le droit de préemption a été mis en place pour protéger le locataire en cas de vente du logement qu'il occupe. Il s'applique aux locaux à usage d'habitation principale et à usage mixte d'habitation principale et professionnel régis par la loi du 6 juillet 1989.

Ce droit se traduit par la priorité donnée au locataire d'acheter le logement avant tout autre acquéreur. Le droit de préemption s'ouvre au locataire suite à un projet de vente de son logement par son propriétaire bailleur.

Mais il n'existe que dans l'hypothèse où votre propriétaire souhaite vendre le logement en fin de bail et libre de tout occupant. Il délivre alors un congé pour vendre, 6 mois avant le terme du bail. C'est uniquement dans ces circonstances que le droit de préemption s'applique.

Exception : Lorsqu'il s'agit d'une première vente consécutive à la division ou à la subdivision

de l'immeuble, le locataire peut bénéficier, même en cours de bail, du droit de préemption.

Contenu du congé pour vendre

Concrètement, la lettre doit mentionner le congé pour vendre ainsi que le prix du bien et les conditions de vente désirés.

L'offre de vente doit vous indiquer la part des millièmes de copropriété affectée au lot vendu afin que vous puissiez savoir quelles seront vos charges et obligations futures.

Cette lettre doit aussi reproduire les cinq premiers alinéas de l'article 15, II de la loi du 6 juillet 1989.

Si ce formalisme n'est pas respecté, le congé pour vendre peut être considéré comme nul et peut ne produire aucun effet.

Cordialement.

Par **alterego**, le **26/05/2014 à 18:39**

Bonjour,

Si la démarche du professionnel vous dérange, c'est que vous n'avez pas beaucoup de soucis. J'en suis, à la fois, heureux pour vous et envieux.

Quant aux 8000€, pas de vente, pas de commission. Vous n'êtes, donc, toujours pas lésée.

"Je compte me rendre à l'agence pour savoir, si...". Ne seriez-vous pas un peu ficanasse ? En français, une personne qui aime tout savoir, espionner et surtout colporter des ragots.

Votre temps vous appartient. Est-ce bien utile de vouloir le perdre ?

Cordialement

Par **jibi7**, le **26/05/2014 à 19:26**

Hello

quel drôle de post!!!

"J'ai reçu le 7 mai un appel téléphonique d'une chargée de mission de la société qui gère ma résidence, celle-ci voulez visiter l'appartement pour l'estimer, les propriétaires voulant vendre car ils étaient proche de la retraite et souhaitaient récupérer leur capital.

Lors de la visite a ma grande surprise, cette personne m'a fait une proposition de vente avec les détails suivants : quote part charges, taxe foncière, financement, simulation si je le louais, le plan de l'appartement et pour terminé le prix de vente de 86000€ dont 8000€ de frais de mandataire. "

une personne qui reçoit une visite domiciliaire sous un prétexte faux ou biaisé et qui devient " une personne qui aime tout savoir, espionner et surtout colporter des ragots."

me parait un curieux détournement de sens..j'espère qu'elle n'a pas autorisé de photos qui se retrouveraient sur des sites du net sans son avis, voire donneraient lieu a des cambriolages cet été comme cela s'est vu couramment..
une chargée de mission qui fait mine d'ignorer que le locataire n'a pas de commission a payer me parait peu digne de confiance !

Par **aliren27**, le **26/05/2014** à **19:53**

Bonjour,

[citation]En tant que locataire, pour une vente vide, je bénéficie du droit de préemption me semble t-il !

Qu'est-ce que le droit de préemption ?[/citation]

il vous semble bien !! mais sauf erreur de ma part, [fluo]vous n'avez pas encore reçu de congés[/fluo] et **si vente occupée le locataire n'a pas de droit de préemption** et les FA sont légales et dues par le locataire!!!

donc, avant de dire qu'il y a tromperie, et d'aller jouer les "offusqués" a l'agence, attendez de voir si vous recevrez ou pas un congé, 6 mois avant le terme du bail... et c'est a ce moment que vous pourrez enfourcher votre destrier et crier au scandale, mais dans l'immédiat rien n'interdit a un AI de faire une proposition orale pour "tater" le terrain.

Cordialement

Par **Dan34500**, le **26/05/2014** à **20:27**

Bonsoir,

Citation : "avant de dire qu'il y a tromperie, et d'aller jouer les "offusqués" a l'agence, attendez de voir si vous recevrez ou pas un congé, 6 mois avant le terme du bail... et c'est a ce moment que vous pourrez enfourcher votre destrier et crier au scandale, mais dans l'immédiat rien n'interdit a un AI de faire une proposition orale pour "tater" le terrain".

Je ne joue pas les "offusqués", je me pose des questions.

Pour information la proposition de vente est matérielle dans un joli petit dossier.

Qu'est-ce que le droit de préemption du locataire ?

Le locataire est-il toujours prioritaire ?

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.

Quand s'exerce ce droit de préemption ?

Le propriétaire qui souhaite vendre un 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 a un huissier peut-être utile.

Ce droit de préemption existe dans les trois hypothèses suivantes :

la première vente du logement occupé depuis la division initiale de l'immeuble par lots ou subdivision (article 10-I de la loi du 3 décembre 1975). Ce texte fait obligation , «préalablement à la conclusion de toute vente», au vendeur, qui souhaiterait vendre occupé, de faire connaître au locataire (et même à l'occupant de bonne foi), par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, l'indication du prix et des conditions de la vente projetée. Cette information vaut offre de vente valable pendant deux mois. Le locataire qui répond favorablement dispose, à compter de sa réponse, d'un délai de deux mois pour réaliser la vente. Ce délai est porté à quatre mois s'il déclare vouloir recourir à un emprunt. A défaut d'une telle information préalable, la vente à un tiers peut être annulée à la demande du locataire ou de l'occupant de bonne foi ;

la vente "en bloc" d'un immeuble : en cas de vente en totalité et en une seule fois d'un immeuble à usage d'habitation ou mixte de plus de 10 logements, le locataire bénéficie d'un droit de préemption sur son logement, sauf si l'acquéreur s'engage à poursuivre la location pendant 6 ans à compter de l'acte notarié de vente. Avant la vente de l'immeuble , le propriétaire communique au locataire une offre contenant le prix et les conditions de la vente de l'immeuble dans son ensemble ainsi que du logement qu'il occupe. Cette offre est valable pendant 4 mois.

le congé pour vendre : lorsque le bailleur donne congé à son locataire parce qu'il veut vendre le logement, le congé doit être notifié avec un préavis de six mois avant la fin du bail . Ce congé doit indiquer le prix et les conditions de la vente. Il vaut offre de vente au locataire. Cette offre de vente est valable pendant les deux premiers mois du préavis. Une réponse positive du locataire fait courir les mêmes délais que ceux de la loi du 31 décembre 1975. Si le locataire ne répond pas ou renonce à son droit de préemption, son bail prend fin.

Il existe des accords collectifs en cas de vente à la découpe. Des dispositifs de protection du locataire ont été mis en place.

Pour plus de renseignements, consultez votre notaire.

Le second droit de préemption : quel que soit le texte applicable, une nouvelle offre doit être faite au locataire si le propriétaire décide de vendre à des conditions plus avantageuses que celles qui ont été précédemment notifiées et n'avaient pas été acceptées par le locataire

-

Par **aliren27**, le **26/05/2014** à **20:56**

c'est gentil de me sortir vos copier coller !!!! mais dans quel cas vous trouvez vous ???

Par **Dan34500**, le **26/05/2014** à **21:05**

J'ai réussi à avoir les coordonnées de la propriétaire.

Après m'avoir raccroché au nez plusieurs fois dès que je donnais mon nom, devant mon insistance elle a enfin daigné me parler.

Au début de la conversation, elle me demandait de me rapprocher de la chargée de mission. Je lui ai demandé pourquoi je n'avais pas reçu de lettre RAR avec offre de prix, elle m'a dit qu'elle allait l'envoyer. VENTE LIBRE

Seul petit problème pour la propriétaire, elle ne m'a pas envoyé la lettre RAR 6 mois avant l'expiration du bail, donc reconduction jusqu'à fin octobre 2017.

Par **aliren27**, le **26/05/2014** à **21:18**

Et bien nous nous retrouvons donc, dans le cas d'une vente occupée !!!!!!!puisque le congé pour vente est caduque....

autre chose, prenez connaissance de la loi ALUR qui parte du droit de préemption

Droit de préemption du locataire occupant (ALUR : art. 5, I, 1° / loi du 31.12.75 : art. 10-1) : la loi du 13 juin 2006 a instauré un droit de préemption du locataire occupant : si l'acquéreur d'un immeuble à usage d'habitation de plus de dix logements ne s'engage pas à proroger les baux en cours, le bailleur doit, préalablement à la vente, faire connaître à chacun des locataires ou occupants de bonne foi les conditions de la vente projetée. Cette notification vaut offre de vente. **La loi ALUR ouvre le droit de préemption du locataire à la vente d'un immeuble de plus de cinq logements.**
cordialement

Par **Lag0**, le **26/05/2014** à **21:24**

Bonjour,

[citation]Je suis actuellement locataire d'un appartement dans une résidence sécurisée ou tous les propriétaires sont des investisseurs (les avantages fiscaux sont bientôt échus). [/citation]
Cette phrase aurait tendance à me faire penser que l'immeuble est une copropriété (puisqu'on parle de "tous les propriétaires").

On ne doit donc pas être dans le cas d'une vente à la découpe ou d'une vente d'un immeuble entier, mais plus probablement à la seule vente d'un appartement.

Il n'y a donc pas lieu de s'encombrer avec les particularités de ces ventes, nous sommes certainement dans un cas bien normal de vente d'un logement par son propriétaire.

Si je me trompe, je compte sur Dan34500 pour rectifier, car jusque là, l'information n'est pas très claire...

Par **Dan34500**, le **26/05/2014** à **21:33**

Bonsoir,

La résidence est bien une copropriété d'investisseurs qui ont profité d'avantages fiscaux qui

sont échus ou qui vont l'être très bientôt.

Cordialement

Par **moisse**, le **27/05/2014** à **07:27**

Hello,

On en revient à la situation de départ, tant que le congé pour vente n'est pas donné il n'y a pas de droit de préemption.

C'est donc une approche oblique qu'a tenté le propriétaire à l'aide de son agence, et le locataire est le premier approché, forcément c'est le seul qui pourrait accepter un achat "logement vide".

Là où nous divergeons tous, c'est sur le caractère illicite, proche de l'arnaque que ressent notre contributeur locataire.

Par **Lag0**, le **27/05/2014** à **08:23**

Il n'y a aucune arnaque dans le fait de proposer le logement à la vente au locataire en place. Libre à lui d'accepter ou non.

L'étape suivante pour le bailleur sera alors soit de mettre le logement en vente "occupé" et là, tout le monde pourra acheter (pas de droit de préemption du locataire), soit de donner congé pour vente au locataire et là, il y aura bien droit de préemption.

Par **Dan34500**, le **27/05/2014** à **11:45**

Bonjour,

L'agence n'avait pas à intervenir, puisque c'est une vente libre. La propriétaire aurait du m'envoyer un courrier RAR avec offre de prix, je l'ai eu au téléphone, elle m'a qu'elle allait me l'envoyer, affaire à suivre!!

Cordialement

Par **Lag0**, le **27/05/2014** à **13:31**

C'est seulement si vous recevez un congé pour vente que vous avez un droit de préemption et que vous n'êtes pas assujetti aux frais d'agence.

Au moment où il vous a été proposé d'acheter, vous n'aviez pas reçu de congé pour vente et l'agence pouvait vous proposer d'acheter. Si vous aviez accepté, c'était tout bénéf pour elle...

Par **aliren27**, le **28/05/2014** à **08:10**

Bonjour Lag0

Personnellement je cesse le dialogue de sourd avec Dan34500 qui veut absolument avoir raison et reste campé sur ces positions en croyant maîtriser le droit immobilier se rapportant à la préemption !!!!

Bon courage à vous ainsi qu'à Moïse.... Je jette l'éponge cordialement

Par **Dan34500**, le **28/05/2014** à **09:54**

Bonjour,

Je ne connais pas grand chose au droit immobilier, c'est pour cela que j'ai posé tant de questions.

Merci à tous pour vos réponses instructives.

Cordialement.