

Par Stéphane Lelièvre
et Stéphane Chaix-Bryan,
Notaires, Président et rapporteur de la
3^{ème} commission du 103^{ème} Congrès
des notaires de France



Nouveaux regards sur la vente à la découpe

À l'occasion de l'étude de la division de l'immeuble bâti, thème de la 3^{ème} commission du 103^{ème} Congrès des notaires de France, il nous a paru indispensable de revenir sur les différents droits de préemption ouverts à l'occupant de l'immeuble en cas de vente. Cette étude nous a amenés à revenir sur le droit de préemption issu de la loi du 31 décembre 1975, sur les accords collectifs des 9 juin 1998 et 22 mars 2005, et plus particulièrement sur le nouveau droit de préemption institué en 2006 par la loi dite « Aurillac ».

Après de nombreuses modifications et des navettes entre le Sénat et l'Assemblée nationale, le recours à une commission mixte paritaire, un débat très médiatisé, la loi « relative au droit de préemption et à la protection des locataires en cas de vente d'un immeuble » a été adoptée le 13 juin 2006.

Il est inséré un nouvel article 10-1 dans la loi du 31 décembre 1975, que nous reproduisons ci-après partiellement : « Préalablement à la conclusion de la vente, dans sa totalité et en une seule

fois, d'un immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel de plus de dix logements au profit d'un acquéreur ne s'engageant pas à proroger les contrats de bail à usage d'habitation en cours à la date de la conclusion de la vente afin de permettre à chaque locataire ou occupant de bonne foi de disposer du logement qu'il occupe pour une durée de six ans à compter de la signature de l'acte authentique de vente qui contiendra la liste des locataires concernés par un engagement de prorogation de bail, le bailleur doit faire connaître par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à chacun des locataires ou occupants de bonne foi l'indication du prix et des conditions de la vente, dans sa totalité et en une seule fois, de l'immeuble ainsi que l'indication du prix et des conditions de la vente pour le local qu'il occupe ». Cette loi institue ainsi un nouveau droit de préemption lors de la vente de la totalité de l'immeuble.

La lecture des travaux préparatoires (1) permet de bien comprendre son objectif : « En restreignant les conditions de la cession "en bloc" d'immeubles de logements, le dispositif de préemption devrait supprimer, à terme, les ventes en bloc effectuées par les bailleurs institutionnels au profit d'acquéreurs personnes morales qui, une fois l'immeuble acquis, procèdent à sa découpe en tirant une forte plus-value par rapport au prix payé pour l'immeuble vendu en bloc. De ce point de vue, serait donc de facto supprimée l'intervention d'intermédiaires souvent accusés de faire de fortes plus-values immobilières sans risque et sans investissement ».

I – CHAMP D'APPLICATION ET EXCLUSIONS

Le texte vise « la vente, dans sa totalité et en une seule fois de tout immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel de plus de dix logements (...) ».

Ce serait donc une exception à l'exception posée par l'article 10, III, de la loi du 31 décembre 1975 relatif à la vente d'un immeuble entier. Nous verrons cependant ci-dessous que cela est à nuancer.

Contrairement aux accords collectifs des 9 juin 1998 et 22 mars 2005, tous les vendeurs sont concernés, qu'il s'agisse de personnes physiques ou morales. Le champ d'application est donc beaucoup plus étendu que celui des accords collectifs.

Mais comme pour les accords collectifs, le champ d'application n'est pas limité aux ventes consécutives à une division. L'article 10-1 s'applique à toutes les ventes, que le bâtiment fasse ou non l'objet d'une division.

Il doit s'agir de ventes. Ces ventes doivent porter sur un immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel.

Comme pour l'application de l'article 10 :

- sont exclues les ventes entre parents et alliés jusqu'au quatrième degré inclus ;

notes

(1) 4^e rapport présenté au Sénat le 5 octobre 2005.

- sont soumises au droit de préemption de l'article 10-1 les cessions de la totalité des parts ou actions de société lorsque ces parts ou actions portent attribution en propriété ou en jouissance à temps complet de chacun des logements d'un immeuble de plus de dix logements, à l'exception des dites cessions de parts ou actions entre parents et alliés jusqu'au quatrième degré.

A – Immeuble affecté exclusivement à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel

Alors que l'article 10, III, vise « les ventes portant sur un bâtiment entier ou sur l'ensemble des locaux à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel dudit bâtiments », l'article 10-1 vise « la vente, dans sa totalité et en une seule fois de tout immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel de plus de dix logements (...) ».

On peut en déduire trois cas d'exclusion :

- que si l'immeuble contient des locaux commerciaux et des logements, il n'y aurait pas lieu à l'application de l'article 10-1. Cela signifierait donc que seul l'immeuble à usage exclusif d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel serait, le cas échéant, soumis aux dispositions de cet article. Ainsi, le vendeur d'un immeuble entier, comportant plus de dix logements, mais non exclusivement à usage d'habitation ou mixte (pour exemple, présence d'un local commercial au rez-de-chaussée), ne serait ni concerné par les dispositions de l'article 10, ni par celles de l'article 10-1. Il sera, si au moins un congé est délivré et que le bailleur relève des secteurs locatifs II et III, soumis aux accords collectifs. Nous ne pouvons cependant que rester prudents sur cette exclusion. Compte tenu de l'objectif du législateur et de la qualité rédactionnelle approximative de nombreux textes législatifs, on peut très bien imaginer que le rédacteur de cette loi opère une confusion entre l'usage

« professionnel » et l'usage « commercial » ;

- que si le vendeur procède à la vente de plus de dix logements, et même si ces logements correspondent à la totalité des logements à usage d'habitation ou mixte de l'immeuble, mais sans pour autant que la totalité des lots soient vendus, il n'y aura pas lieu à l'application de l'article 10-1 de la loi du 31 décembre 1975. Et dans cette hypothèse, on sait également que l'article 10, III, prévoit également une exception au droit de préemption ;

- que si le vendeur a déjà procédé à la vente d'un lot, puis vend tous les autres, même en une seule fois, il n'y a pas non plus lieu à l'application de l'article 10-1.

B – Immeuble de plus de dix logements : quel décompte ?

S'agissant du décompte des logements, et en l'absence de toute précision du texte, on ne peut que, par prudence, reprendre les critères définis par la jurisprudence dans le cadre de l'accord collectif du 9 juin 1998, et par les dispositions de l'accord collectif du 16 mars 2005. Nous considérerons donc qu'il y a lieu de tenir compte de tous les logements vendus, quel que soit leur statut locatif, qu'ils soient libres ou occupés.

Notons que le choix du seuil de dix logements par le législateur s'explique par la volonté :

- de ne pas légiférer sur les propriétaires particuliers (détenteurs dans la majorité des cas d'immeubles familiaux) ;
- d'harmoniser ce seuil avec celui des accords collectifs.

C – L'indifférence d'une division

Il est à noter qu'il est tout à fait indifférent que l'immeuble fasse ou non l'objet d'un état descriptif de division. Il ne s'agit pas de la vente de « lots », mais de la vente d'un immeuble composé de logements. Cela est d'ailleurs confirmé par le texte qui vise la mise

en copropriété en cas de préemption d'un des locataires.

II – UN CHOIX POUR LE PROPRIÉTAIRE BAILLEUR- VENDEUR : L'OFFRE DE VENTE OU L'ENGAGEMENT PAR L'ACQUÉREUR DE PROROGER LES CONTRATS DE BAIL

Le bailleur qui souhaite vendre l'immeuble doit faire le choix entre les deux options suivantes :

- a) Faire prendre à l'acquéreur un engagement de « proroger les contrats de bail à usage d'habitation en cours à la date de la conclusion de la vente afin de permettre à chaque locataire ou occupant de bonne foi de disposer du logement qu'il occupe pour une durée de six ans à compter de la signature de l'acte authentique de vente (...) » ;
- b) À défaut d'un tel engagement de l'acquéreur, notifier une offre de vente à chaque locataire.

A – L'engagement de l'acquéreur : la prorogation des baux

Il s'agit ici d'apporter une sécurité temporaire au locataire en lui assurant son droit locatif pour une durée d'au moins six années. Le texte vise une prorogation et non un renouvellement. Le bail ne sera pas à son échéance renouvelé pour six ans. Il est, au jour de la vente, prorogé de six années.

Alors que le texte vise dans son champ d'application la vente de locaux d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel, il prévoit la prorogation des « contrats de bail à usage d'habitation ». Cette rédaction est-elle volontaire ?

La question reste posée.

Les conditions du bail restent les mêmes. Cette prorogation sera soumise, bien entendu, à la bonne exécution des clauses du bail par le locataire.

Le bail doit être en cours lors de la vente, ce qui signifie que tout occupant de bonne foi, dont le bail est en cours, a droit à la prorogation.

Nouveaux regards sur la vente à la découpe

Cet engagement doit impérativement être porté dans l'acte authentique. L'acte doit également contenir la liste des locataires.

Sous condition de cet engagement, le bailleur n'a aucunement à adresser des offres de vente.

S'agissant du titre d'occupation du locataire et de sa qualité d'occupant de bonne foi, les mêmes règles que celles mises en application pour l'article 10 sont à appliquer.

Passé le délai de six ans, le bail sera, selon son régime, renouvelé, reconduit tacitement, ou soumis à un congé (2).

1°/ Les rapports acquéreur/locataire

L'engagement de l'acquéreur est pris dans l'acte de vente, auquel les locataires ne sont aucunement parties. Ces derniers n'ont pas à être informés, préalablement à la vente, des opérations en cours.

Il va cependant se poser un problème pratique suite à la réalisation de la vente. Il faudra signifier aux locataires le changement de propriétaire de l'immeuble. Mais il faudra également leur faire part de l'engagement pris par le nouveau propriétaire de proroger les baux en cours. Comme le relève Philippe Pelletier, cette prorogation ne doit pas s'imposer au locataire. Il doit être en mesure de la refuser s'il le souhaite (il peut y avoir intérêt dans le cas où une reconduction tacite – bail de six ans – lui serait plus favorable [3]).

En conséquence, si le propriétaire ne l'informe pas de cet engagement et des options à prendre, il ne pourra en aucun cas imposer les effets de la prorogation au locataire. Ce dernier pourra, le moment venu, soit faire valoir cette prorogation, soit indiquer qu'elle ne lui est pas opposable.

Il est donc souhaitable qu'un acte soit établi entre le nouveau propriétaire et le locataire, aux termes duquel les parties confirment ou non la prorogation. À défaut de réaction du locataire aux demandes du propriétaire, quelle doit être l'attitude du propriétaire et comment interpréter le silence du locataire ?

On peut bien entendu conseiller au propriétaire de proposer, par courrier en recommandé avec demande d'avis de réception ou par acte d'huissier, la prorogation telle que prévue par la loi, en précisant qu'à défaut de réponse du locataire (sous un délai de deux mois, par exemple), il est censé refuser la prorogation proposée (4). Nous pensons cependant qu'une telle stipulation serait sans effet, la prorogation étant de droit pour le locataire, sans qu'il soit prévu une quelconque manifestation de volonté de sa part.

Et compte tenu de la volonté affirmée du législateur de protéger le locataire, il est probable que les juges traduisent ce silence au cas par cas selon l'intérêt du locataire.

Enfin, compte tenu encore du caractère protecteur des dispositions de cette loi, il paraît logique que les frais de l'acte constatant la prorogation soient à la charge exclusive du bailleur.

2°/ Les rapports acquéreur/vendeur

Le vendeur doit remettre à l'acquéreur une liste des locataires. En pratique, on conseillera d'annexer à l'acte un « état locatif » complet reprenant les caractéristiques essentielles des baux.

Cependant, il ne faut pas négliger le cas où le propriétaire aurait omis d'indiquer l'existence de tel ou tel locataire. C'est la raison pour laquelle, en sus de la liste des locataires, il faut dans l'acte faire prendre l'engagement par l'acquéreur de « proroger tous les baux concernés par les dispositions de l'article 10-1 de la loi du 31 décembre 1975, y compris ceux qui ne figureraient pas dans la liste ».

Entre l'avant-contrat et la vente, il y aura lieu, ainsi que cela est pratiqué dans le cadre de la vente de logement occupé, de prévoir une convention entre le vendeur et l'acquéreur s'agissant de la gestion des baux en cours jusqu'à l'acte constatant la réalisation définitive.

3°/ Sanctions du non-respect de l'engagement

La loi ne précise pas les sanctions applicables au non-respect de l'engagement pris par l'acquéreur.

Dans les rapports vendeur/acquéreur, il ne peut y avoir de sanction, l'acquéreur ayant satisfait à ses obligations d'engagement dans l'acte, tel que prévu par la loi.

Dans les rapports occupant/acquéreur, l'occupant peut parfaitement opposer à l'acquéreur son droit à prorogation. Un congé délivré par l'acquéreur, en contravention avec son engagement de proroger les baux, à l'occupant serait ainsi sans effet pour l'occupant.

4°/ La revente de l'immeuble

Différents cas de figure peuvent se présenter.

a) L'acquéreur revend la totalité de l'immeuble

Cette vente sera, à son tour, soumise aux dispositions de l'article 10-1. Un nouvel engagement de proroger de six ans les baux devra être stipulé, sans tenir compte des délais écoulés entre la première vente et la seconde.

b) L'acquéreur veut vendre par lots

Il sera, selon sa qualité et la situation de l'immeuble, soumis aux dispositions de l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975 ou aux accords collectifs.

Cependant, l'acquéreur des lots devra poursuivre l'engagement de prorogation pris par son vendeur lors de l'achat de l'immeuble entier. Et l'occupant pourra en tout état de cause opposer son droit à prorogation à ce nouvel acquéreur.

notes

(2) Département immobilier Lefèvre, Pelletier et associés, Principaux apports de la loi « Aurillac », Lamy Droit immobilier, 2006, n° 137 : « le mécanisme de prorogation de l'ensemble des baux d'habitation en cours aura ainsi un effet inattendu : celui d'aligner à la même date, six ans après l'acquisition de l'immeuble entier, le terme extinctif de tous les baux en cours ».

(3) Cas d'un bail de six ans qui prend fin cinq mois après la date de l'acte de vente. Il est trop tard pour délivrer un congé au locataire, qui verra son bail classiquement renouvelé pour six ans. La durée totale serait alors de six ans et cinq mois.

(4) Département immobilier Lefèvre, Pelletier et associés, Principaux apports de la loi « Aurillac », *op. cit.*

B – L'ouverture du droit de préemption et la fixation du prix

Ce n'est qu'à défaut pour l'acquéreur de prendre l'engagement de proroger les baux que le droit de préemption du locataire va s'ouvrir.

Le bailleur doit faire connaître par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à chacun des locataires ou occupants de bonne foi :

- l'indication du prix et des conditions de la vente dans sa totalité et en une seule fois de l'immeuble ;

- l'indication du prix et des conditions de la vente pour le local qu'il occupe.

Et la sanction de l'absence de notification est lourde : c'est la nullité de la vente de l'immeuble entier.

Si un des locataires préempte et que les lots non préemptés font l'objet d'une vente à un tiers à des conditions plus avantageuses, il faudra rouvrir le droit de préemption du locataire.

Contrairement à la sanction applicable au défaut de la première notification, la sanction d'un défaut de seconde notification entraînera non pas la nullité de la vente de l'immeuble entier, mais la nullité de la vente opérée à un tiers.

Faut-il nécessairement que l'addition des prix individuels corresponde au prix total ?

Le texte ne le précise pas.

Pour les uns, c'est une évidence, un des objectifs de la loi étant de lutter contre les spéculations immobilières. La valeur additionnée des lots individualisés doit correspondre au prix global. L'objectif de la loi est d'éviter les méfaits (selon ses défenseurs) de la spéculation immobilière. Indiquer des prix par lot pour un montant supérieur au prix global serait frauduleux (5).

Pour les autres, il est économiquement invraisemblable d'imposer un tel calcul.

On sait que la vente séparée par lots ne peut avoir la même incidence financière que celle de l'immeuble complet. Le propriétaire tirera un meilleur prix par des ventes séparées

que par une vente totale. En contrepartie, cette opération sera pour lui longue, complexe, incertaine et coûteuse. C'est la raison pour laquelle un propriétaire peut souhaiter vouloir se séparer de l'immeuble entier, laissant à l'acquéreur le soin d'opérer par la suite des ventes lot par lot.

De son côté, l'acquéreur de la totalité de l'immeuble ne réalisera l'opération que s'il est probable qu'il en retire un bénéfice. Les prix de vente cumulés des lots doivent nécessairement pour lui être au moins supérieurs au prix d'achat de l'immeuble entier.

Le vendeur de l'immeuble entier et son acquéreur trouvent ainsi tous deux un intérêt à l'opération envisagée.

Quel serait donc l'intérêt pour un propriétaire de vendre en une seule fois l'immeuble à un acquéreur qui ne prendrait pas l'engagement de proroger les baux, sachant qu'il va devoir mettre en copropriété l'immeuble, établir un diagnostic, gérer les nombreuses notifications de droit de préemption, leurs incertitudes (refus d'offre de prêt, non-réalisation des ventes, litiges, etc.), et tout cela pour un « prix de gros » ?

Il ressort d'ailleurs du rapport n° 4 présenté au Sénat le 5 octobre 2005 que cette information relative au prix a pour effet d'assurer la transparence financière de l'opération. Ce rapport rappelle qu'il est logique que le prix de vente au mètre carré du logement au locataire soit sensiblement supérieur à celui résultant du ratio prix total de vente en bloc de l'immeuble et nombre de mètres carrés. Et ce rapport de préciser que « les juridictions devraient être à même de sanctionner les prix de vente dont le montant serait fixé abusivement par le bailleur dans la seule intention de mettre le locataire ou l'occupant de bonne foi dans l'impossibilité pratique d'exercer son droit de préemption ».

Le texte reste cependant muet sur ce point.

Et la mise en œuvre juridique et pratique de la vente nous amène à tempérer l'analyse économique.

Pour bien comprendre, prenons un exemple chiffré :

Un propriétaire veut vendre son immeuble entier pour une valeur de 1 200.

Soit il trouve un acquéreur (sachant qu'il y en aura de moins en moins) qui prend l'engagement de proroger les baux. La vente porte sur l'immeuble entier composé de douze logements pour un prix de 1 200 (on suppose, pour simplifier l'exemple, que les appartements sont tous les mêmes, chacun d'une valeur de 100).

Soit l'acquéreur potentiel ne veut pas prendre l'engagement de proroger les baux. Il va falloir :

a) Se mettre d'accord avec l'acquéreur principal afin de prévoir l'issue de la vente en cas de préemption par un ou plusieurs locataires (l'acquéreur poursuit-il ou non son acquisition ?) ;

b) Établir des grilles de prix – on se trouve ici face à une grande difficulté : il est logique, économiquement, que l'addition des prix individuels par lot soit plus élevée que le prix de la vente en une seule fois de la totalité de l'immeuble.

Cependant, juridiquement, le système est plus complexe.

Dans notre exemple, on imagine que le propriétaire propose à chacun des locataires un prix de 130 par appartement. Trois locataires préemptent : $3 \times 130 = 390$.

Le « solde » serait alors vendu à l'acquéreur initial pour : $1\ 200 - 390 = 810$. Le prix par appartement (il en reste 9) serait alors de : $810/9 = 90$.

En conséquence, il faudra purger à nouveau le droit de préemption des locataires, le prix étant plus avantageux (90 au lieu de 130). Donc, à nouveau se mettre d'accord avec l'acquéreur principal sur le sort de la vente, notifier à nouveau, perte de temps, incertitude, etc.

Donc, et afin d'éviter ces difficultés et aléas, la solution consisterait à porter un prix de vente par lot dont le total est égal au prix de vente de la totalité de l'immeuble.

notes

(5) F. de La Vaissière, Le point sur les ventes à la découpe après la loi « Aurillac », AJDI 2006, p. 616.

Nouveaux regards sur la vente à la découpe

Le système est donc lourd et complexe. Allons plus loin : supposons que le propriétaire prenne l'option de fixer des prix par lot dont le total est supérieur au prix de la totalité de l'immeuble et qu'aucun locataire ne préempte. La vente de la totalité de l'immeuble est conclue. La loi étant muette sur l'obligation de la corrélation entre les prix par lot et le prix de l'immeuble, cette vente n'est pas à l'abri d'une action en nullité.

Les conséquences pour le vendeur qui ne trouverait pas un acquéreur qui prend l'engagement de proroger les baux seraient alors les suivantes :

- soit il renonce à toute idée de vente, et il en résultera une moins grande fluidité du marché ;

- soit il préférera lui-même diviser et vendre par lots, mais avec un prix qui sera celui du marché.

Finalement, l'effet essentiel de cette loi est :

- non pas de permettre aux occupants de devenir propriétaires, mais de leur permettre de prolonger leur occupation dans les lieux ;

- d'éliminer les ventes en bloc successives, accusées, à tort ou à raison, de favoriser la spéculation immobilière. Nul ne doute que cette loi aura des répercussions très lourdes sur la profession de marchand de biens.

Il y a certes un intérêt important à protéger les locataires, mais à une époque où l'on cherche à faciliter l'accession à la propriété, il est à craindre

que des propriétaires renoncent à vendre. Le législateur a souhaité intervenir, mais de là à imposer autoritairement des prix planchers, il n'y a qu'un pas qui a failli être franchi...

Il est en tout état de cause trop tôt pour se prononcer sur les répercussions économiques de cette loi.

Rappelons enfin que le non-exercice du droit de préemption par les locataires, et donc la vente de la totalité de l'immeuble, n'a pas pour effet d'éteindre les autres droits de préemption qui pourraient être mis en œuvre par la suite (première vente après division, cas visé par l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975, congé-vente de la loi du 6 juillet 1989, accords collectifs). ■

DROIT & PATRIMOINE

BULLETIN D'ABONNEMENT - A retourner à Droit & Patrimoine - Service Clients - Case Postale 402
1, rue Eugène et Armand Peugeot 92856 Rueil-Malmaison cedex - Fax : 01 76 73 48 09 - Internet : www.lamy.fr



Je souhaite m'abonner à la :

Revue mensuelle et lettre hebdo avec cédérom (réf. J0002)

au prix de **438 € HT**, soit 447,20 € TTC (TVA 2,1%)

Le prix correspond à un abonnement annuel qui comprend 11 numéros mensuels (120 pages), 1 index annuel, 45 lettres hebdomadaires (4 pages) et 1 cédérom archives actualisé avec accès @revue en ligne compatible PC.

Revue mensuelle seule avec cédérom (réf. J0001)

au prix de **360 € HT**, soit 367,56 € TTC (TVA 2,1%)

Le prix correspond à un abonnement annuel qui comprend 11 numéros mensuels (120 pages), 1 index annuel et 1 cédérom archives actualisé avec accès @revue en ligne compatible PC.

- Vous trouverez ci-joint mon règlement de _____ € TTC par chèque à l'ordre de Lamy SA, je recevrai une facture acquittée.
 Je réglerai à réception de facture.

Merci de compléter (ou de rectifier) vos coordonnées :

002425 001

Mme Mlle M. Nom/Prénom : _____

Fonction : _____ Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Téléphone : _____ Fax : _____

E-mail : _____

N° Siret : _____ Code NAF : _____

Prix des abonnements valables au 01/01/07 franco de port et d'emballage sous réserve d'une modification du taux de TVA applicable au moment de la commande. Pour tout envoi hors de France métropolitaine, une majoration est prévue sur le prix HT de 10% pour l'Europe et les DOM-TOM, et de 20% pour les autres pays.

Signature et cachet

Conformément à la loi du 6 janvier 1978, ces informations peuvent donner lieu à l'exercice d'un droit d'accès et de rectification auprès de LAMY SA Direction Commerciale.

Conditions générales de vente, informations et commandes : N° Indigo 0 825 08 08 00 www.lamy.fr

A-D&P 1-07 - LAMY S.A. - Société au capital de 1 800 000 € - 305 254 161 RCS Nanterre

Lamy
une marque Wolters Kluwer