

AU CŒUR DE L'ACTU IMMOBILIÈRE

33•24



ÉDITO

Taxe foncière : des montants en
augmentation continue –
une explosion ?

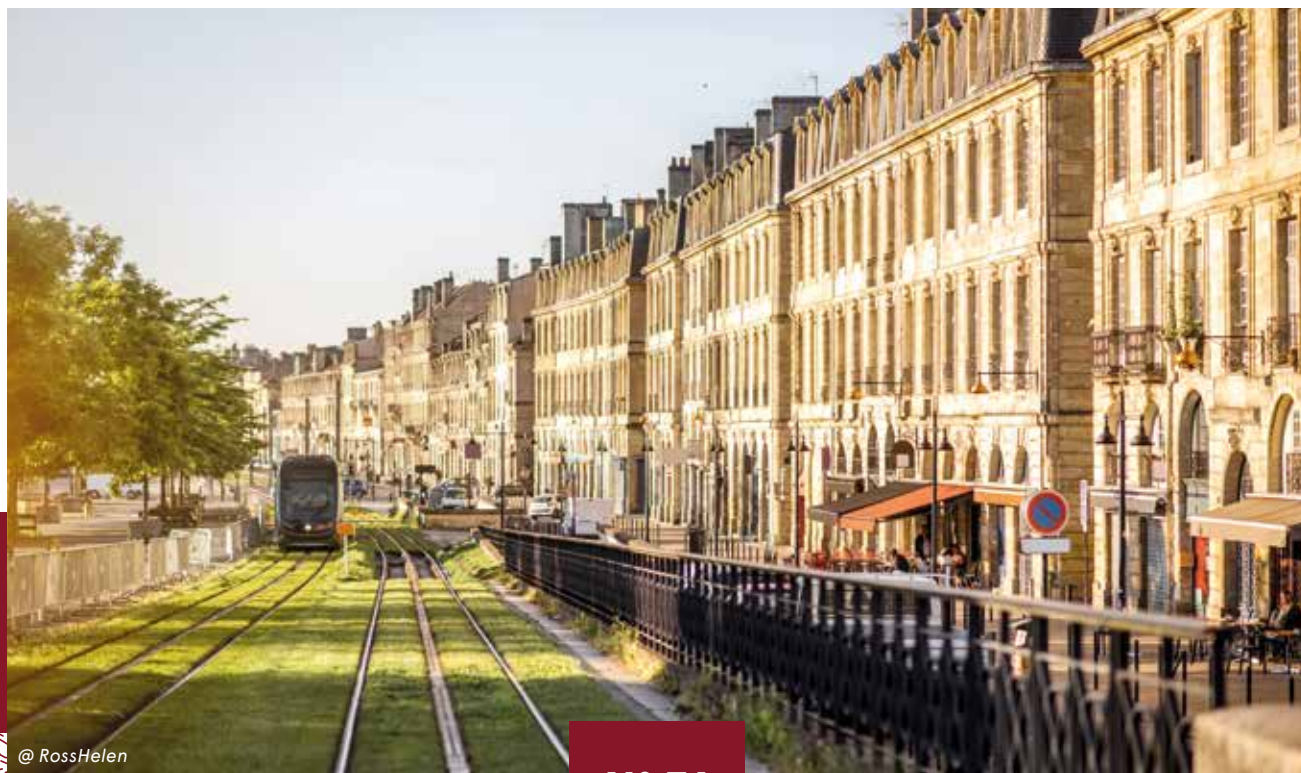
P.02



DOSSIER

La vente immobilière :
décryptage

P.03



@ RossHelen

N° 76
OCTOBRE
2024

Taxe foncière : des montants en augmentation continue – une explosion ?



Avant les élections, il était reproché aux propriétaires bailleurs « une explosion des loyers » : une accusation sans aucun fondement alors que les chiffres de l'observatoire des loyers de la Gironde indiquaient que les loyers baissaient en Euros constant, ce qui était cohérent avec la réglementation qui interdit d'augmenter les loyers au-delà de l'IRL en zone tendue, depuis août 2012 !

Aujourd'hui, les feuilles d'imposition à la taxe foncière montrent une véritable augmentation continue de la taxe foncière, depuis longtemps, en Euros constants. Est-ce pour autant une « explosion de la taxe foncière » ? Le terme serait mal choisi. En fait, la taxe foncière augmente car les élus décident de faire prendre en charge par les collectivités de nouvelles missions,

lesquelles sont inutiles. Ils ne savent pas qu'elles sont inutiles car il n'y a jamais aucune évaluation des politiques menées ! Par exemple, de très nombreuses

communes ont mis en place le permis de louer depuis 2018, dont beaucoup de bailleurs ignorent encore que cette nouvelle restriction à la liberté d'entreprendre existe, a été mise en place, et les concerne parfois. Après plusieurs années, il serait judicieux de faire un bilan de ce dispositif, cela permettrait à ces collectivités de constater que moins de 2% des permis sont refusés, dont certains à tort ! Est-ce que 2% constitue « une proportion importante d'habitat dégradé » telle que prévue par la loi ? Evidemment non.

Alors, la suppression de ce dispositif au coût élevé permettrait de réduire l'augmentation des taxes foncières.

Toute l'équipe de l'UNPI 33-24, le conseil d'administration et moi-même vous souhaitons un bel automne.

Denis JACQUES

Président de la Chambre des Propriétaires de Bordeaux



CONGÉS D'HIVER

du mercredi 25 décembre 2024 au mercredi 1^{er} janvier 2025.
avec absence des consultations les **lundi 23 décembre** et **mardi 24 décembre**.
Reprise des consultations le jeudi 2 janvier 2025 à 13h.

Très belles fêtes de fin d'année à toutes et tous !

CSPI 33-24 - 7, cours de Gourgue - 33000 Bordeaux - Tél : 05 56 52 57 07 - email : unpi33@unpi.fr

Directeur de la publication : Denis JACQUES • Directeur de la rédaction : Aurore GIRAUD

Mise en page et impression: PECl - Imprimerie Ménard - Toulouse

Commission paritaire : 0924 T 94962

Supplément trimestriel au numéro 156 octobre 2024 de l'Actu Immobilière et vous !

Dossier

LA VENTE IMMOBILIÈRE

Las de la location ? Envie d'ailleurs ? Opportunité financière ? Succession ?

Les raisons qui nous poussent à vendre un bien immobilier sont aussi nombreuses que variées. Mais là où nous nous retrouvons tous, c'est sur les démarches, les délais et les procédures de cet acte de disposition, loin d'être anodin.

Décryptage de tous ces chemins qui mènent non pas à Rome mais à la réalisation de la vente immobilière.

Et comme la route est longue, vous trouverez dans ce numéro tout ce qu'il faut savoir AVANT de mettre en vente votre bien. Rendez-vous dans le prochain bulletin pour une plongée dans les avants-contrats, la préparation et la réalisation de l'acte authentique de vente.

MISE EN VENTE : OÙ TOUT SE DÉCIDE

1. La mise en vente

• La capacité juridique et pouvoirs des parties

Avant de se lancer dans la grande aventure de la vente immobilière, il convient de revenir un instant sur une question parfois oubliée : ai-je la capacité juridique de vendre ? Le Code Civil en son article 1594 nous livre une belle vérité de La Palice : *"Tous ceux auxquels la loi ne l'interdit pas peuvent acheter ou vendre"*. Soit. Mais que dit réellement la loi ? Certaines personnes peuvent être privées du droit d'accomplir un acte juridique quand d'autres, qui ne sont pourtant pas dépossédées de leurs droits, ne peuvent néanmoins pas les exercer librement.

Mineur non émancipé : La vente d'un immeuble appartenant à un mineur non émancipé ne peut en principe s'effectuer qu'après autorisation du juge des tutelles (sous le régime de l'administration légale) et autorisation du conseil de famille (sous le régime de la tutelle). En cas de tutelle, l'autorisation du juge détermine le prix et les conditions de la vente au vu d'une attestation de valeur établie par un notaire ou de deux avis de valeur établis par des agents immobiliers. En cas d'administration légale, la fourniture de ces avis n'est pas de

droit cependant, le juge pourra demander des justifications de la valeur du bien afin d'apprécier la conformité de l'opération à l'intérêt du mineur.

Mineur émancipé : Selon l'article 413-6 du Code civil, le mineur émancipé est capable, comme un majeur, de tous les actes de la vie civile. Il peut donc librement vendre ou acheter un immeuble, sous réserve que cette opération ne relève pas de l'exercice d'actes de commerce à titre habituel et ne confère pas au mineur la qualité de commerçant (par exemple, marchand de biens). En effet, un mineur même émancipé ne peut être commerçant que sur autorisation du juge des tutelles au moment de la décision d'émancipation et du président du tribunal judiciaire s'il formule cette demande après avoir été émancipé.

Majeur vulnérable sans mesure de protection :

"Pour faire un acte valable, il faut être sain d'esprit" (Art.414-1 du Code civil).

Voilà une situation délicate à apprécier, vous en conviendrez... Mais au-delà de la formule de style, il faut néanmoins garder à l'esprit qu'un doute sur la capacité mentale d'une des parties peut entraîner la nullité de l'acte, la personne étant lors de l'acte hors d'état de vouloir et de comprendre ce à quoi elle s'engageait.

Le trouble n'a pas forcément besoin d'être récurrent (démence...) il peut également être ponctuel.

Aussi, ne vous offusquez pas si un jour le notaire demande un certificat médical attestant de votre bonne santé mentale, il s'agira de sécuriser au maximum la vente et de vous protéger contre d'éventuelles actions en nullité.

Majeur sous sauvegarde de justice :

Le majeur sous sauvegarde de justice conserve l'exercice normal de ses droits (Art. 435 al.1 du Code civil). Il peut donc vendre ou acheter seul un immeuble, sauf si ce pouvoir a été confié à un mandataire spécial.

Majeur en curatelle

Lorsqu'il souhaite vendre ou acheter un immeuble le majeur placé sous curatelle doit obtenir, compte tenu de l'importance que l'acte requiert, l'assentiment du curateur sous peine de la nullité de l'acte (Art 467 et 468 al.2 du Code civil)

Majeur sous tutelle

La tutelle est la mesure de protection juridique ayant le plus de conséquences sur les actes que peut réaliser seule la personne protégée. Le majeur sous tutelle est placé dans la même situation juridique que le mineur sous tutelle, il ne peut donc acheter ou vendre un immeuble sans y être autorisé par le conseil de famille ou, à défaut, par le juge.

Mandat de protection future :

Créé par la loi du 5 mars 2007 portant réforme de la protection juridique des majeurs, le mandat de protection future permet à toute personne majeure (appelée mandant) de désigner à l'avance une ou plusieurs personnes (appelées mandataire) pour la représenter le jour où elle ne sera plus en capacité de gérer ses intérêts. Ce mandat peut être donné par acte sous seing privé ou par acte notarié. Les conséquences du choix de l'une ou l'autre forme ne sont pas les mêmes.

En effet, si le mandat est donné par acte sous signature privée, le mandataire ne peut effectuer que les actes qu'un tuteur peut faire sans autorisation. En conséquence, le mandataire ne peut ni acheter ni vendre un immeuble au nom du mandant. Si l'achat ou la vente s'avère nécessaire dans l'intérêt du mandant, le mandataire peut saisir le juge des tutelles pour que cet acte soit ordonné.

Si le mandat est donné par acte notarié, le mandataire peut effectuer les actes que le tuteur peut faire seul ou avec une autorisation. Il peut donc acheter ou vendre un immeuble au nom du mandant.

Si vous n'êtes pas touchés par l'une des mesures ci-dessus, vous pouvez cependant vous heurter à certaines interdictions spéciales.

Les tuteurs ou curateurs

Il est en principe interdit aux tuteurs des mineurs et des majeurs d'acheter les biens des personnes dont ils exercent la tutelle ou la curatelle.

Néanmoins, sur autorisation du conseil de famille ou à défaut du juge des tutelles, le tuteur s'il n'est pas mandataire judiciaire peut acheter les biens de son protégé. L'opération doit naturellement se faire dans l'intérêt de la personne sous tutelle. Dans ce cas, le tuteur ne pourra pas passer l'acte au nom de

la personne protégée, c'est le subrogé tuteur qui interviendra à sa place, ou en son absence par un tuteur ad hoc.

Le curateur quant à lui n'a pas l'interdiction d'acheter les biens de la personne qu'il assiste. Mais là encore, le curateur se trouvant en opposition d'intérêts avec la personne sous curatelle, c'est le subrogé curateur qui assiste le vendeur ou un curateur ad hoc en l'absence de subrogé curateur.

Les mandataires

L'article 1596 du Code Civil dispose en son troisième alinéa que les mandataires ne peuvent pas se porter acquéreurs des biens qu'ils sont chargés de vendre. L'interdiction vise les agents immobiliers, le notaire personnellement chargé de la mission de vendre, un commissaire de justice dans les mêmes conditions. L'interdiction ne s'applique cependant pas aux personnes dont la mission est limitée à la gestion et à l'administration du bien mis en vente.

Toutefois dans un arrêt du 29 janvier 1979, la Cour de Cassation précise qu'un mandataire peut acquérir le bien si une clause expresse du mandat le lui permet.

Les administrateurs publics

Les maires et adjoints remplissant les fonctions de maire ne peuvent pas se porter acquéreurs des biens des communes ou des établissements publics confiés à leurs soins. Cette interdiction ne concerne pas les conseillers municipaux.

Il en est de même pour les officiers publics qui ne peuvent pas acquérir les biens nationaux dont les ventes se font par leur ministère.

Interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne

La loi ALUR du 24 mars 2014 a créé une nouvelle sanction pénale pour les marchands de

sommeil condamnés : la peine complémentaire d'interdiction d'achat d'un bien immobilier de location (à noter que l'acquisition destinée à l'occupation personnelle demeure possible à condition de fournir les justificatifs nécessaires).

Le notaire chargé de la vente doit interroger le casier judiciaire national pour savoir si l'acquéreur, l'associé ou le mandataire social de la société se portant acquéreur a fait l'objet d'une condamnation à ce titre.

En cas de réponse positive du fichier, l'acte authentique n'est pas signé et l'avant contrat est réputé nul aux torts de l'acquéreur.

• L'évaluation de votre bien

Tous les professionnels de l'immobilier vous le diront, le secret d'une vente réussie part d'une bonne estimation de la valeur de vos biens. Entre une surestimation qui flatte l'ego au risque de ne pas trouver preneur et une sous-estimation qui vous pénalise de fait, pas facile de faire les bons calculs.

Vous pouvez bien évidemment vous faire épauler dans cette tâche ardue par un agent immobilier, qui connaissant bien le marché saura vous orienter et vous proposer une estimation sérieuse ou faire appel à un expert foncier et immobilier, agréé près de la Cour d'appel, qui déterminera la valeur en utilisant des méthodes reconnues. Vous pouvez également glaner vos propres renseignements à l'aide des données officielles des prix de vente en fonction de votre quartier. Pour cela, n'hésitez pas à consulter des sites tels <https://www.immo-data.fr/> <https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>.

• Les différents mandats

Si vous souhaitez confier la vente de votre bien à une agence immobilière, il vous faudra signer un mandat. Il en existe trois types avec des conditions bien différentes :

● Mandat simple avec une ou plusieurs agences :

Vous confiez la vente à une ou plusieurs agences tout en gardant la possibilité de vendre le bien vous-même.

● Mandat exclusif avec une agence

Dans ce cas l'agence mandatée est la seule à pouvoir vendre le bien

● Mandat semi-exclusif avec une seule agence

Ce mandat vous permet de garder la possibilité de vendre vous même le bien tout en le confiant à une seule agence.

● Attention aux mandats spéciaux de certaines agences...

Prenez soin de bien lire toutes les clauses pour ne pas vous retrouver coincés !

Les mandats doivent avoir une durée limitée, la plupart du temps celle-ci est reconductible.

Dans ce cas, au plus tôt 3 mois et au plus tard 1 mois avant la reconduction, l'agent immobilier envoie une lettre ou un courrier électronique. Il vous informe que vous avez le droit de ne pas reconduire le mandat. Si vous ne recevez pas ce courrier, vous pouvez mettre fin au contrat, à tout moment à compter de la date de reconduction.

Une clause pénale d'indemnisation peut figurer dans le mandat. Elle prévoit que le propriétaire est tenu d'indemniser l'agent immobilier s'il l'évince en vendant son bien à un acheteur qu'il lui a présenté.

Lisez bien les conditions de votre mandat car cette clause s'applique même si la vente se fait après la fin du mandat, pendant une période déterminée dans le mandat pouvant aller jusqu'à 24 mois.

Pour résilier un mandat, vous devez attendre la fin de la durée initiale. Si celui-ci est reconduit tacitement vous pouvez le résilier à tout moment, par lettre recommandée avec

accusé de réception et 15 jours à l'avance.

Et si vous changez d'avis après la signature du mandat ?

Deux cas de figure :

- Si vous avez signé un mandat à distance, à la suite d'un démarchage téléphonique ou en dehors de l'agence immobilière, vous pouvez vous rétracter en envoyant une lettre recommandée avec accusé de réception dans un délai de 14 jours, commençant le lendemain de la signature du contrat.

Attention car si l'agent immobilier a déjà commencé à effectuer des visites avec votre accord, vous ne pouvez plus vous rétracter.

- Si vous avez signé un mandat en agence, alors il n'est plus possible de se rétracter et il vous faudra attendre la fin officielle du mandat.

● Peut-on tout vendre ?

C'est une question qui revient souvent dans la bouche de nos adhérents : "suis-je obligé de faire des travaux pour remettre en état le bien que j'envisage de mettre en vente ?"

La réponse est non. Bien évidemment, un bien rénové attirera sans doute plus de candidats acquéreurs, cependant il n'y a aucune obligation légale.

En effet, l'acquéreur déclare dans l'acte donner son accord pour l'achat du bien immobilier dans l'état où il se trouve au jour de la signature du contrat.

Cependant, le vendeur reste tenu à une obligation d'information et de transparence sur les éventuels défauts du bien ou sur ses vices apparents et bien entendu à la fourniture d'un dossier de diagnostics techniques complet.

La tant redoutée garantie des vices cachés

L'article 1641 du Code Civil dispose que "le vendeur est tenu

de la garantie à raison des défauts cachés du bien vendu qui le rendent impropre à l'usage auquel on le destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquis, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus".

L'action en garantie des vices cachés doit être engagée par l'acquéreur dans les 2 ans de la découverte du vice

Cette garantie vise à sécuriser l'acquéreur dans son achat, mais de nombreuses restrictions existent :

Par exemple, certains types de ventes immobilières sont exclus du champ d'application de la garantie des vices cachés. De même que le vendeur n'est tenu que pour les défauts cachés de l'immeuble, ce qui sous-entend que tous les vices apparents que l'acquéreur aurait pu constaté lui-même en sont exclus.

Et comme vous pouvez vous en douter, la jurisprudence abonde sur le sujet, les vices cachés étant l'un des principaux objets de litige entre vendeur et acquéreur.

La qualité de l'acquéreur est un point important dans l'appréciation du caractère caché du vice par les tribunaux.

En effet, si l'acquéreur est un non professionnel de l'immobilier, le vice est réputé caché à son égard s'il a pu légitimement en ignorer l'existence au jour de la vente. La jurisprudence précise tout de même qu'un acquéreur négligent qui n'a procédé à aucune vérification ne peut pas se prévaloir de l'ignorance d'un vice alors que son attention a été attirée sur la possibilité d'un tel défaut.

L'acquéreur professionnel (architecte, entrepreneur, agent immobilier ou encore marchand de biens) est présumé connaître le vice. Il ne peut donc pas se prévaloir de la clause limitative ou exclusive des vices cachés, sauf si le vice a été reconnu "indécelable au jour de la vente", comprendre

par indécélable qui ne se manifeste qu'avec le temps.

Il est devenu pratique courante chez les notaires d'insérer une clause limitant ou excluant la garantie des vices cachés. Cette clause est valable entre non-professionnels mais elle ne peut pas être invoquée par un vendeur de mauvaise foi. Tel est le cas d'un vendeur qui ayant eu connaissance d'un vice n'en aurait pas informé l'acquéreur, quand bien même il n'aurait pas eu conscience de l'ampleur des dégâts que pouvait causer ce vice. La jurisprudence a également acté qu'un vendeur qui procède à des réparations pour dissimuler certains vices est de mauvaise foi.

2. Des obligations qui diffèrent selon le type de biens vendus

Lors d'une vente d'un immeuble bâti, le vendeur doit fournir un dossier de diagnostics techniques qui sera annexé à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente.

De plus le vendeur est tenu de remettre le Carnet d'Information du Logement (CIL) tel qu'il est au moment de la vente, à l'acquéreur au plus tard lors de la signature de l'acte authentique.

Pour rappel, depuis le 1^{er} janvier 2023, le Carnet d'Information du Logement est obligatoire pour tous les logements neufs (permis déposé après le 1^{er} janvier 2023) et pour les logements existants faisant l'objet de travaux de rénovation ayant une incidence significative sur la performance énergétique (déclaration de travaux ou devis signés dès le 1^{er} janvier 2023).

Si vous êtes déjà en possession de certains diagnostics, pensez à vérifier leur durée de validité. Le tableau ci-contre vous aidera dans cette fastidieuse démarche.

Diagnostics	Immeuble concerné
Etat des risques naturels et pollution	Tout immeuble situé dans une zone couverte par un plan de prévention des risques naturels prévisibles ou des risques miniers résiduels, un plan de prévention des risques technologiques ou dans certaines zones sismiques
Diagnostic de Performance Énergétique (DPE)	Tout immeuble clos et couvert équipé d'une installation de chauffage dont la vente est intervenue depuis le 1 ^{er} novembre 2006. En cas d'immeuble neuf, tout immeuble dont le permis de construire a été déposé à compter du 1 ^{er} juillet 2007
Audit Énergétique	Obligatoire depuis le 1 ^{er} avril 2023 lors de la vente d'une maison individuelle ou d'un immeuble en monopropriété comportant plusieurs logements classés F ou G
Etat de l'installation intérieure de gaz	Bâtiment d'habitation comportant une installation intérieure de gaz de plus de 15 ans
Etat de l'installation intérieure d'électricité	Bâtiment d'habitation comportant une installation d'électricité de plus de 15 ans
Constat des risques d'exposition au plomb	Immeuble d'habitation dont le permis de construire a été délivré avant le 1 ^{er} janvier 1949
Amiante	Immeuble dont le permis de construire a été délivré avant le 1 ^{er} juillet 1997
Etat parasitaire	Tout immeuble bâti (maison individuelle, partie privative d'un lot de copropriété, autre immeuble) situé dans une zone délimitée par le préfet
Mérules	Tout immeuble bâti (maison individuelle, partie privative d'un lot de copropriété, autre immeuble) situé dans une zone délimitée par le préfet
Assainissement	Immeuble à usage d'habitation non raccordé à l'assainissement collectif
Loi Carrez	Lot ou fraction de lot de copropriété
Etat des nuisances sonores aériennes	Immeubles d'habitation ou mixte (professionnel et habitation) ainsi que les terrains constructibles situés dans une zone dite d'exposition au bruit d'aéroport.



* Les DPE réalisés entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 juin 2021 ne sont valables que jusqu'au 31 décembre 2024.

3. Le droit de préemption du locataire

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. A savoir la possibilité d'acheter en priorité le bien immobilier qu'il loue avant tout autre acquéreur.

Vous trouverez ci-joint un tableau récapitulatif des principaux droit de préemption du locataire. N'hésitez pas à revenir vers nous pour étudier un cas particulier !

(voir tableau en page suivante)

4. Offre d'achat et négociation

Arrive enfin le moment où un candidat acquéreur s'attarde sur votre bien, il semble intéressé et se lance alors le processus de négociation.

Si vous vendez seul votre bien, vous serez le seul interlocuteur du candidat acquéreur et la négociation se passera entre vous seuls.

Si au contraire vous avez fait appel à une agence, c'est elle qui sera chargée de négocier avec le candidat acquéreur.

Le candidat acquéreur devra adresser une offre d'achat qui devra contenir :

- la désignation du bien
- la date de l'offre d'achat
- le prix fixé par l'acheteur et

le prix proposé par le candidat acquéreur

- le plan de financement, qui peut être un vrai plus dans le choix d'un acquéreur par rapport à un autre,
- la durée de validité de l'offre

La durée de validité de l'offre est en général de quelques jours (1 à 2 semaines) et passé ce délai, l'offre ne sera plus valable. Vous devez donc répondre au candidat acquéreur par écrit pour lui exposer votre position qui peut être :

- d'accepter les conditions de l'offre (vous ne pourrez plus changer d'avis et vous vous

engagez à stopper les visites du bien)

- refuser si le prix de vous convient pas,
- faire une contre proposition écrite, rendant l'offre initiale caduque.

Une absence de réponse de votre part signifie que vous refusez l'offre du candidat.

Attention aux nouveaux outils technologiques ! Une vente est parfaite lorsqu'il y a accord sur la chose et sur le prix: prenez donc garde à une réponse hâtive par sms ou par mail, la jurisprudence acte que les volontés des parties se rencontrent dès qu'un accord est manifesté par l'un de ces moyens de communication.

A l'inverse, il n'est parfois pas utile de forcer votre candidat acquéreur à signer un avant contrat si vous savez d'ores et déjà qu'il ne souhaite plus acquérir le bien. Si juridiquement vous êtes en droit d'exiger la signature de l'avant contrat, gardez à l'esprit que dans certains cas l'acquéreur dispose d'un délai de rétractation qu'il ne manquera pas de faire jouer. Évitez donc de perdre votre temps précieux et repartez en quête d'un nouvel acquéreur.

La suite des aventures du vendeur dans notre prochain épisode. Restez à l'écoute !



@ HJBC

Types et Textes applicables	Champ d'application	Logements concernés	Bénéficiaires	Modalités	Exceptions	Sanctions
Vente en bloc d'immeubles à usage d'habitation ou mixte d'habitation et professionnel	Vente en une seule fois d'un immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel de plus de 5 logements. La qualité du vendeur est indifférente. Applicable aux cessions de la totalité des parts ou actions de sociétés 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 cinq logements.	- Logements (occupés ou libres) - Logements nus ou meublés - Résidence principale du locataire uniquement	Locataire ou occupant de bonne foi : - Locataires (bail à usage d'habitation quel que soit le régime juridique des baux) - Location nue ou meublée - Résidence principale du locataire uniquement - Occupant de bonne foi - Occupation effective à la date de la notification de l'offre de vente. Ne peuvent en bénéficier les locataires : - Ayant donné congé - Ayant reçu un congé pour vendre sans y avoir répondu et étant resté dans les lieux.	Notification par LRAR à chaque locataire des éléments suivants : - Prix et conditions de vente de l'immeuble entier - Prix et conditions de vente du logement qu'il occupe - Projet de règlement de copropriété - Diagnostic technique quelle que soit la date de construction de l'immeuble. Délai de réponse du locataire : 4 mois à compter de la réception de la notification. Obligation de notification à la commune du prix et des conditions de la vente en bloc.	- Exercice de l'un des droits de préemption institués par le titre Ier du livre II du Code de l'urbanisme (droit de préemption urbain notamment) - Vente entre parents ou alliés jusqu'au quatrième degré inclus même si le locataire est lui-même parent ou allié du vendeur. - Vente à un organisme HLM et à une SEM de logements conventionnés. - Prorogation des baux en cours pour une durée de 6 ans à compter de la date de signature de l'acte de vente.	Nullité de la vente réalisée au mépris du droit de préemption du locataire. Nullité d'un congé délivré en méconnaissance de la durée prorogée du bail suite à l'engagement pris dans l'acte d'acquisition.
<i>Loi du 31 décembre 1975, art. 10-1.</i> <i>Loi dite « Aurillac » n° 2006-685 du 13 juin 2006</i>						

Vente après division initiale ou subdivision de tout ou partie d'un immeuble par lots	Première vente d'un lot, consécutive à la division ou à la subdivision. La qualité du vendeur est indifférente. Applicable en cas de vente par adjudication	- Lots à usage d'habitation ou professionnel et d'habitation. - Pas d'exigence de résidence principale. - Indifférence du régime juridique du bail. - Exclusion des locaux à usage commercial et d'habitation, ou rural et d'habitation. - Locaux accessoires si compris dans le bail.	- Locataire ou occupant de bonne foi. - En place au jour de la division ou la subdivision de l'immeuble.	Notification par LRAR ou acte de commissaire de justice à chaque locataire ou occupants de bonne foi des éléments suivants : Prix et conditions de vente du logement qu'il occupe. Délai de réponse : 2 mois à compter de la réception de la notification. Droit de préemption subsidiaire du locataire si le propriétaire décide de vendre à des conditions ou à un prix plus avantageux	- Actes intervenant entre parents ou alliés jusqu'au quatrième degré inclus. - Vente en bloc sauf exceptions. - Vente à des organismes HLM ou assimilés.	Nullité de la vente mais aucun droit de substitution au profit du locataire
<i>Loi du 31 décembre 1975, art. 10, I</i>						



Types et Textes applicables	Champ d'application	Logements concernés	Bénéficiaires	Modalités	Exceptions	Sanctions
Congé pour vendre	Congé en vue de rendre le logement libre devant s'accompagner d'une offre de vente au locataire en place. La qualité du vendeur est indifférente	• Contrat de bail soumis à la loi du 6 juillet 1989. • Bail en cours. • Portant sur des locaux à usage d'habitation ou à usage mixte d'habitation et professionnel • Exclusion des baux meublés	• Locataires personnes physiques	Notification par LRAR ou acte de commissaire de justice, ou remise en main propre contre récépissé ou émargement, des éléments suivants, à peine de nullité : • Prix et conditions de vente du logement qu'il occupe • Notice d'information relative aux obligations du bailleur et aux voies de recours et d'indemnisation du locataire • Énoncé des 5 premiers alinéas du II de l'article 15 de la loi du 6 juillet 1989, qui indiquent les conditions de l'offre de vente au locataire • Au plus tard 6 mois avant la date d'échéance du bail. L'offre de vente est valable pendant les deux premiers mois du délai de préavis. Droit de préemption subsidiaire en cas de vente à des conditions ou à un prix plus avantageux pour l'acquéreur.	• Ventes entre parents jusqu'au troisième degré inclus sous la condition que l'acquéreur occupe le logement pendant une durée qui ne peut être inférieure à deux ans à compter de l'expiration du délai de préavis.	Nullité du congé entraînant celle de l'offre. Nullité de la vente mais aucun droit de substitution au profit du locataire.

Loi du 6 juillet 1989,
art. 15-II.

Pour la délivrance de vos congés, l'UNPI 33-24 vous recommande de toujours faire appel à un commissaire de justice (anciennement huissier de justice) afin de garantir la bonne forme et la bonne exécution du congé.



@ JJFarquitectos

Calendrier DES ÉCOLES

OCTOBRE

Mardi 15 18h30 à 21h
Jeudi 17 18h30 à 21h

ÉCOLE DU BAILLEUR DE LOGEMENT

NOVEMBRE

Mardi 26 18h30 à 21h
Jeudi 28 18h30 à 21h

ÉCOLE DU SYNDIC BÉNÉVOLE

AVERE : réunions d'information sur les aides à la pose de dispositifs de recharges des véhicules électriques en copropriété (pour tous les copropriétaires) :

NOVEMBRE

Mardi 5 18h30

DÉCEMBRE

Mardi 10 15h

COMMENT EVITER LES LITIGES ?

-VOS EXPERTS PARTENAIRES DE L'UNPI-



Muriel Cantelaube
06 62 18 50 88
mcexpertises.bx@gmail.com



Votre constat d'état des lieux réalisé par un professionnel

Gestion du Rdv de A à Z

Documents numériques avec photos

Grande lisibilité

Bordeaux et CUB

Nous vous accompagnons sur place ou à distance par téléphone et visio

- 10% pour les adhérents de L'UNPI

Nos annonceurs





AUDIT BILAN[®]
DIAGNOSTICS

DIAGNOSTICS IMMOBILIERS
VENTE & LOCATION

Tarif spécial adhérents

Benoit TENEZE Mobile: 06 13 08 47 93

2 allée du Champ de Course 33320 Eysines - auditbilan@gmail.com



SARL JMV MENUISERIE

Menuiserie intérieure et extérieure

Téléphone : 06.74.03.24.10
Mail : jvmmenuiserie@orange.fr
33 127 Martignas sur Jalle



J.F. Roquelaure

Architecte D.P.L.G
72 avenue de la République
33200 Bordeaux Caudéran
Tél. : 05 56 42 25 65
Fax : 05 56 42 38 32
jf@roquelaure.com





DIAG 6
Diagnostics immobiliers vente / location

DIAGNOSTICS IMMOBILIERS - VENTE OU LOCATION - SUR TOUTE LA GIRONDE

TARIF SPÉCIAL ADHÉRENT UNPI 33

Nos valeurs: Réactivité Professionnalisme et Satisfaction client

Votre contact: Albert UTHURBURU

Mob: 0609719271 albert.uthurburu@diag6.fr www.diag6.fr



UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE DE NOS EXPERTS EN PATRIMOINE

Nos Conseillers Allianz Expertise et Conseil sont là pour vous accompagner dans l'élaboration d'une stratégie globale de la construction jusqu' à la transmission de votre patrimoine, qu'il soit immobilier ou financier.

Nos missions : protection de la famille et du conjoint / préparation à la retraite / optimisation de la fiscalité, du patrimoine, des revenus et de la succession / préparation à la transmission / création de revenus complémentaires.

En tant que membre de l'UNPI nous vous offrons votre bilan patrimonial personnalisé.

Nos prochaines permanences de 14h à 17h au 7 cours de Gourgue 33000 Bordeaux :

1 ^{er} octobre 2024	12 novembre 2024
15 octobre 2024	26 novembre 2024
29 octobre 2024	10 décembre 2024

de 14H à 17H sur rendez-vous à prendre au 05 56 52 57 07

Un bilan patrimonial sera offert !

Nous restons à votre disposition à tout moment au 07 65249379 ou par mail: caroline.wolff_2@allianz.fr

Votre Équipe Allianz



@ MarioGuti



LA PROPRIÉTÉ PRIVÉE RURALE

**AIDE LES PROPRIÉTAIRES RURAUX
À DÉFENDRE LEURS DROITS,
À TRANSMETTRE LEUR PATRIMOINE...**



Site internet :
www.propriete-rurale.com

Contact en Gironde :
sdppr33@gmail.com