



Vente d'un lot de copropriété : des avant contrats d'un kilo !

Avril 2014

Pour informer et protéger les acquéreurs d'un bien en copropriété, volonté certes louable du législateur, la loi ALUR (Accès au logement et un urbanisme rénové) du 24 mars 2014 oblige les vendeurs à annexer près de quinze documents au compromis ou à la promesse de vente.

L'ensemble de la profession, FNAIM en tête, alerte les pouvoirs publics : exiger d'annexer l'ensemble de ces documents d'information à l'avant-contrat ralentit et alourdit le processus des ventes immobilières. De plus, cette mesure porte sérieusement atteinte à la sécurité des contrats.

Tout le dossier en annexe de l'avant-contrat

L'inventaire des pièces à joindre à l'avant-contrat est dressé par l'article 54 de la loi ALUR (voir liste complète en encadré). Si certaines sont, en principe, détenues par le vendeur, d'autres devront être demandées au syndic de la copropriété, ce qui prendra du temps.

Mesure d'allègement. Parmi les annexes obligatoires, figurent notamment le règlement de copropriété et l'état descriptif de division, un document parfois très épais. Heureusement, la loi a prévu une alternative : à défaut d'annexion, il suffit que l'acquéreur reconnaisse que le notaire ou le vendeur lui a remis le règlement de copropriété et l'état descriptif de division. Même chose pour le carnet d'entretien de l'immeuble.

En deux ou trois exemplaires. Il n'empêche que, pour conclure une transaction immobilière, les parties doivent désormais établir un acte particulièrement volumineux :

- en deux exemplaires s'il s'agit d'un compromis de vente (un pour chacune des parties) ;
- en trois exemplaires s'il s'agit d'une promesse, celle-ci étant soumise à l'obligation d'enregistrement dans les 10 jours de sa signature (le troisième est conservé par l'administration).

Une sanction redoutable...

Il ne faut pas oublier non plus que, une fois signé, l'avant-contrat doit être notifié ou remis en main propre à l'acquéreur pour qu'il puisse exercer, s'il le souhaite, son droit de rétractation ouvert pendant sept jours.

- L'avant-contrat est notifié à l'acquéreur, c'est-à-dire adressé par lettre recommandée avec avis de réception, si la transaction est conclue entre particuliers, sans l'intervention d'un professionnel. Ce ne sera plus une lettre mais un véritable colis que le vendeur devra poster !
- Si l'avant-contrat est rédigé par un agent immobilier ou un notaire, la notification peut être remplacée par une remise en main propre à l'acquéreur. Il faudra lui faire signer un reçu clair et précis pour éviter toute contestation ultérieure.

Que se passe-t-il si l'avant-contrat ne contient pas toutes les annexes exigées ? La loi ALUR n'en dit mot. La sanction existe pourtant, aussi redoutable qu'inattendue : le délai de rétractation de sept jours continue de courir aussi longtemps que toutes les pièces ne lui auront pas été notifiées ou remises en main propre. Quel danger pour le vendeur !

La réaction des agents immobiliers de la FNAIM

Pour la FNAIM, la sécurité du client prime sur toute autre considération. Les agents immobiliers adhérents de la Fédération veilleront donc à constituer, dès la prise en mandat de vente d'un lot de copropriété, un dossier complet pour pouvoir faire signer un compromis à tout moment.

Contact Presse

A partir du 1er janvier 2015, les copropriétés gérées par un syndic professionnel pourront mettre en place, sauf décision contraire des copropriétaires, un site extranet « copropriété », instauré par la loi ALUR. Nul doute que ce service facilitera l'accès direct et rapide à bon nombre de ces documents de la copropriété.

Mais pour les autres copropriétés, et notamment celles gérées par un syndic bénévole, la difficulté restera entière.

Vente d'un lot de copropriété - Liste complète des pièces à annexer à l'avant-contrat :

- la fiche synthétique de la copropriété (à fournir par le syndic / décret en attente qui fixera le contenu) ;
- le règlement de copropriété et l'état descriptif de division ainsi que tous leurs modificatifs éventuels ;
- les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années si le vendeur en dispose ;
- le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le copropriétaire vendeur au titre des deux exercices comptables précédant la vente ;
- les sommes pouvant rester dues par le copropriétaire vendeur au syndicat des copropriétaires et les sommes qui seront dues au syndicat par l'acquéreur (à fournir par le syndic) ;
- l'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs (à fournir par le syndic) ;
- lorsque le syndicat des copropriétaires dispose d'un fonds de travaux, le montant de la part de ce fonds rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versée par le copropriétaire vendeur au titre de son lot (à fournir par le syndic) ;
- le carnet d'entretien de l'immeuble (copie à fournir par le syndic) ;
- l'attestation de la superficie de la partie privative et de la surface habitable du lot vendu (décret en attente) ;
- une notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances du syndicat de copropriété (en attente d'un arrêté qui en fixera le contenu) ;
- le diagnostic technique global de l'immeuble : état apparent des parties communes et des équipements communs ; diagnostic de performance énergétique ; analyse des améliorations possibles de la gestion technique et patrimoniale ainsi que le plan pluriannuel de travaux dans le cas où la mise en œuvre de ces dispositions, issues de la loi ALUR, a été décidée par la copropriété (à partir du 1^{er} janvier 2017 et en attente d'un décret qui fixera la compétence du diagnostiqueur).

A propos de la FNAIM

La Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) est la plus importante organisation syndicale des professionnels de l'immobilier en France. Créée en 1946, elle est présente sur l'ensemble du territoire par son maillage de Chambres départementales et régionales. Elle réunit aujourd'hui 12 000 entreprises, soit le tiers du secteur et environ 100 000 collaborateurs, exerçant les différents métiers de la transaction, de la gestion, de la location, de l'expertise, du diagnostic, etc.

La FNAIM accompagne au quotidien ses adhérents dans l'exercice de leurs activités. Elle leur dispense les formations, initiales et continues, qui différencient les professionnels FNAIM par leurs compétences et la qualité de services offerts aux particuliers. Elle veille au respect, par chacun de ses membres, de son Code d'Éthique et de Déontologie, garant de la protection des droits du consommateur.

Par sa représentativité, sa connaissance des marchés immobiliers, ses compétences juridiques et techniques, la FNAIM est un interlocuteur reconnu par les Pouvoirs Publics pour l'élaboration des politiques et des législations relatives au logement. Les statistiques qu'elle établit à partir des données recueillies auprès de ses adhérents et qu'elle diffuse gratuitement permettent de suivre au plus près l'évolution des marchés du logement en France. A la fois référence et partenaire, la Fédération veut faire partager une vision positive, équilibrée et sociale de l'immobilier

Contact Presse

Galivel& Associés – Carol Galivel / Pascale Pradère – 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com