

VADE-MECUM DU CONGE POUR VENDRE

(bail d'habitation - article 15 de la loi du 6 juillet 1989)

L'article 15, qui régit les congés en matière de bail d'habitation ou de bail mixte, a été réformé par la loi ALUR et la loi MACRON.

Il est donc intéressant de se remémorer les étapes à suivre lorsqu'un bailleur vous demande de délivrer un congé pour vendre.

- I. **EN PREMIER LIEU**, plusieurs précautions doivent être prises du fait que le congé pour vendre **vaut offre de vente** au profit du locataire et constitue, donc, un **acte de disposition**, contrairement aux autres congés.

Ainsi, le titulaire d'un simple mandat de gestion n'a pas pouvoir pour délivrer le congé pour vendre. Le gérant d'immeuble doit donc recevoir préalablement un **mandat spécial** de son mandant, et le mieux est qu'il précise le montant du prix pour éviter toutes difficultés ultérieurement (C.A. Paris, 2.5.2002 ; C.A. Montpellier 20.1.2004).

Egalement, il arrive qu'en cours de gestion, les bailleurs aient fait don de la nue-propriété de leurs biens à leurs enfants, et omis de transmettre cette information.

Or, le congé valant offre de vente, il doit impérativement être délivré tant au nom de l'usufruitier qu'au nom du nu-propriétaire (C.A. Paris 14.3.2003).

Il faut donc **s'assurer de la propriété des bailleurs**, avant la délivrance du congé, par une attestation de propriété récente ou une matrice cadastrale.

Il faut faire attention également dans le cas d'un bailleur ayant récemment acquis le bien déjà occupé.

En effet, de nouvelles dispositions ont été ajoutées à l'article 15 par la loi ALUR revue par la loi MACRON pour **restreindre le droit au congé du bailleur ayant récemment acquis un bien occupé**.

La règle est la suivante en cas d'acquisition d'un bien occupé :

- 1) lorsque le terme du contrat de location en cours intervient plus de 3 ans après la date d'acquisition, le bailleur peut donner congé pour vendre au terme du contrat de location en cours,
- 2) lorsque le terme du contrat de location en cours intervient moins de trois ans après la date d'acquisition, le bailleur ne peut donner congé à son locataire pour vendre le logement qu'au terme de la première reconduction tacite ou du premier renouvellement du contrat de location en cours.

En conséquence, le bailleur qui a acquis son bien au cours du bail de trois ans en cours devra le laisser se renouveler ou se reconduire tacitement une fois pour une nouvelle durée de trois ans, avant de pouvoir donner congé pour vendre.

Il faut enfin examiner la situation du locataire, pour vérifier qu'il ne fait pas partie des **locataires protégés**, ce d'autant que le périmètre de protection a été élargi par la loi ALUR réformée par la loi MACRON.

En effet, le bailleur ne peut pas donner congé à un locataire de plus de 65 ans **et** dont les ressources annuelles sont inférieures au plafond de ressources en vigueur pour l'attribution des logements locatifs conventionnés fixé par arrêté du congé, sans qu'un logement correspondant à ses besoins et à ses possibilités ne lui soit offert dans les limites géographiques prévues à l'article 13bis de la loi du 1^{er} septembre 1948.

ATTENTION : la condition d'âge s'examine à la date d'échéance du bail et la condition de ressources à la date de délivrance du congé.

Les conditions de situation du logement offert sont les suivantes :

- ✓ pour une commune divisée en arrondissement, dans le même arrondissement ou les arrondissements limitrophes ou les communes limitrophes de l'arrondissement où se trouve le logement ;
- ✓ pour une commune divisée en cantons, dans le même canton ou dans les cantons limitrophes de ce canton ;
- ✓ dans tous les autres cas, sur le territoire de la même commune ou d'une commune limitrophe, sans pouvoir être éloigné de plus de 5 kms.

En cas de pluralité de locataires, les ressources de chacun des locataires sont appréciées séparément pour la détermination du seuil de ressources (Cass. Civ. 3^{ème} 24.9.2002), y compris pour des époux (Cass. Civ. 3^{ème} 19.7.2000). En conséquence, **la protection légale sera acquise dès lors que l'un des locataires, âgé de plus de 70 ans, aura des ressources inférieures au plafond**, même si ses ressources cumulées avec celle de l'autre ou des autres co-locataires sont supérieures à ce plafond, et ce quel que soit l'âge du colocataire.

L'âge du locataire protégé est donc passé de 70 à 65 ans, et le plafond de ressources retenu n'est plus le même.

Mais la protection a été étendue au cas où le locataire a, à sa charge, une personne de plus de 65 ans vivant habituellement dans le logement et remplissant les conditions de ressources précitées, **et** que le montant cumulé des ressources annuelles de l'ensemble des personnes vivant au foyer est inférieur au même plafond de ressources qu'indiqué précédemment.

Il faut savoir que le plafond des conventions à loyer social diverge en fonction des communes et se détermine en fonction du nombre de personnes composant le ménage.

Ainsi, pour un ménage composé d'une personne, le plafond correspond à 23.127€ pour un logement situé en Ile-de-France et 20.107€ pour un logement situé dans les autres régions.

Pour un ménage composé de deux personnes, le plafond passe à 34.565€ pour un logement situé en Ile-de-France et à 26.851€ pour les autres régions.

Cela étant, cette protection ne s'applique pas si le bailleur est une personne physique âgée de plus de 65 ans à la date d'échéance du bail, **ou** si ses ressources annuelles sont inférieures au plafond de ressources mentionné auparavant à la date de notification du congé.

II. EN SECOND LIEU, il faut **prévoir les mentions du congé** pour vendre qui va être délivré, et qui va devoir indiquer **le prix et les conditions de la vente projetée**.

La loi ALUR a désormais prévu qu'« *en cas de contestation, le Juge peut, même d'office, vérifier la réalité du motif du congé et le respect des obligations prévues à l'article 15. Il peut notamment déclarer non valide le congé si la non reconduction du bail n'apparaît pas justifiée par des éléments sérieux et légitimes* ».

Auparavant, la jurisprudence constante estimait que la décision de vendre constituait un motif péremptoire de congé, que le bailleur n'avait pas à justifier de la réalité du motif allégué, et que, de ce fait, le Juge n'avait pas à vérifier l'adéquation du prix offert à la valeur vénale réelle du bien.

Le contrôle du congé se faisait seulement a posteriori, après le départ du locataire, en cas d'absence de vente et de relocation ou en cas de vente pour un prix moindre sans qu'on ait refait jouer le droit de préemption du locataire.

La seule exception était la fraude, mais il appartenait au locataire d'en apporter la preuve.

Désormais, il est prudent de justifier d'une part de la volonté de vendre du bailleur, et d'autre part de l'adéquation du prix figurant dans le congé à la valeur réelle des biens loués.

Le mieux est donc de faire établir, avant la délivrance du congé, un **certificat loi CARREZ** permettant de s'assurer de la surface du logement loué, et une ou plusieurs **estimations d'agences immobilières** concernant la valeur vénale des biens loués.

Après la délivrance du congé, mais pour l'audience en validation du congé, il est aussi préférable de produire un **mandat de vente** signé par le bailleur, justifiant de sa volonté réelle de vendre.

Le prix devra être fixé en fonction de la surface de l'appartement et des évaluations obtenues, et il sera prudent que le bailleur le confirme par écrit. S'il a été jugé à de nombreuses reprises qu'on ne peut reprocher à un bailleur de mettre en vente son immeuble au meilleur prix (*Cour d'Appel de PARIS 18.09.2007* ; *Cass. Civ. III 19.4.2000*), les juges concluent au caractère frauduleux du congé, lorsque le prix est manifestement excessif ou exorbitant (*Cass. Civ. III 4.5.2000* ; *Cour d'Appel de PARIS 19.12.2000*).

En plus de l'indication du prix, il est très important de déclarer sans ambiguïté **qui supportera les frais de notaire**, sans qu'il n'y ait à les détailler ou les chiffrer (*C.A. Paris 20.5.1997 ; C.A. Rennes 3.12.1998*), et de préciser **que le prix doit être payé comptant** le jour de la signature de l'acte authentique de vente.

ATTENTION : Il n'est **pas possible de prévoir la consignation** à titre d'indemnité d'immobilisation d'une partie du prix (*Cass. Civ. 3^{ème} 1.3.2000*), ni **d'ajouter une commission d'agence** au prix figurant dans le congé.

En effet, le locataire titulaire d'un droit de préemption, qui accepte l'offre de vente du bien qu'il habite, n'est pas présenté par l'agent immobilier mandaté par le propriétaire pour rechercher un acquéreur. Il ne peut donc se voir imposer le paiement d'une commission renchérissant le prix du bien. Dans un tel cas, le congé est annulé. (*Cass. Civ. 3^{ème} 3.7.2013 ; Cass. Civ. 3^{ème} 17.12.2008*).

Il est vrai que dans un arrêt du 8 octobre 2015, la Cour de Cassation a été moins sévère pour le bailleur, en rappelant que le prononcé de la nullité du congé suppose un grief, en vertu de l'article 114 du Code de Procédure Civile, dont la charge de la preuve incombe aux locataires.

Elle a donc confirmé l'arrêt de la Cour d'Appel ayant refusé d'annuler un congé donné pour un prix de 190.000€ avec les mentions « frais d'agence inclus », faute de préjudice, parce que les locataires avaient proposé un prix très inférieur (140.000€), « ce qui démontrait que l'intégration de la commission dans le prix demandé n'avait eu aucune incidence sur l'exercice de leur droit de préemption ».

Il est également impératif que l'offre de vente, et donc le congé, portent **sur la totalité des biens loués**, sans oublier une cave, un box, un emplacement de parking, des WC extérieurs, etc... A défaut, le congé est nul quelle que soit l'importance du lot oublié. (*C.A. Paris 3.10.2006 ; C.A. Paris 8.11.2012*).

En revanche, il n'est pas obligé de mentionner la surface de l'appartement, ni les tantièmes de copropriété correspondant aux biens loués (*C.A. Paris 11.12.2014*). Il suffit que le congé pour vendre décrive précisément les lieux loués et vendus.

Mais si vous connaissez ces éléments sans aucune erreur possible, les porter au congé permet d'évacuer toute tentative de contestation sur ce point.

La loi du 24 mars 2014 impose qu'une notice d'information relative aux obligations du bailleur et aux voies de recours et d'indemnisation du locataire soit jointe au congé pour vendre délivré par le bailleur.

Mais le contenu de cette notice d'information doit être précisé par un arrêté ministériel qui n'a pas été pris à ce jour.

Et le texte n'a pas prévu de sanction en cas d'irrespect de cette obligation. On a rappelé que la jurisprudence ne prononce la nullité du congé pour vice de forme que si celui-ci a causé un grief au locataire, à charge pour lui d'en apporter la preuve.

III. EN TROISIEME LIEU, concernant les modalités de notification du congé, il faut toujours préférer la **délivrance par huissier**, car le congé n'est valablement délivré par lettre recommandée que si celle-ci a effectivement atteint son destinataire.

Si la lettre recommandée est retournée au bailleur avec la mention « non réclamée », le congé ne peut être validé (*Cass. Civ. 3^{ème} 2.2.2005 ; Cass. Civ. 3^{ème} 13.7.2011*). De même, si la signature du recommandé est illisible et que le locataire la conteste, c'est au bailleur d'établir que la signature est bien celle du locataire (*Cass. Civ. 3^{ème} 5.7.1995*).

Il faut aussi toujours délivrer le congé **à Monsieur et à Madame**, même si le bail a été consenti à un célibataire et même si l'article 9-1 de la loi du 6 juillet 1989 ne l'impose que si l'existence du conjoint a été portée préalablement à la connaissance du bailleur.

Et si le locataire vous a informé d'un PACS, il faut délivrer le congé au partenaire du locataire lié par un pacte civil de solidarité. (*art. 1751 du Code Civil*).

Enfin, il n'est pas possible d'assigner en validation de congé et en expulsion avant la date d'effet du congé, donc avant la date d'expiration du bail, faute d'intérêt à agir. (*Cass. Civ. III 8.2.2006*).

Fait à Paris, le 11 avril 2016

SELARL GUIZARD & ASSOCIES
Maître Gérard HELWASER
Avocat au Barreau de PARIS
155 boulevard Haussmann - 75008 PARIS
☎ 01 47 66 86 11 – 📠 01 47 54 91 19
g.helwaser@guizard-associes.com