



## LITIGES AVEC ACQUEREURS de mon pavillon

Par moi1972, le 30/06/2011 à 13:21

Bonjour,

nous avons vendu en 2008 notre pavillon sur lequel nous avons fait des travaux en 2006 sur les faitières et l'étanchéité sur une triangle de verre(ce n'est juste qu'une rentrée de lumière). Nous les avons informé oralement le jour de la signature du compromis de vente au sujet de ces travaux. La facture leur a été remise le jour de la signature de l'acte authentique (Heure +1). En mars 2011, nous avons été informés par leur assureur qui nous étions redevables de la remise en conformité de l'étanchéité dans la mesure où les fuites persistent et que l'entrepreneur de 2006 n'était pas assuré. Ils les ont constaté en novembre 2008. Ya t-il vice caché? comment peut-on se retourner contre eux sachant qu'ils ont fait appel à cette même entreprise à deux reprises en 2009 et 2010? Peut-on nous obliger à changer cette entrée de lumière (défectueuse au niveau de l'étanchéité) contre l'installation de velux?

Merci de votre aide

Par fra, le 30/06/2011 à 15:58

Bonjour,

Ici, nous entrons dans le domaine de [fluo]l'Assurance dommages-ouvrage et de la garantie décennale[/fluo] dues par le vendeur d'un immeuble à l'acquéreur, se rapportant aux défaillances du gros oeuvre dont la réception (fin des travaux) remonte à moins de dix années.

Des travaux ont été réalisés sur la toiture de votre maison par une entreprise, en 2006, qui doivent être garantis, quelque soit l'année de la vente, jusqu'en 2016.

[fluo]Vous auriez déjà dû remettre à vos acquéreurs le contrat d'assurance de l'entrepreneur[/fluo] relatif à ces travaux mais, vous l'ignoriez à l'époque, cela était impossible puisqu'il n'était pas assuré!!

Vos acquéreur, seulement munis de la facture des travaux, se sont rapprochés de cet artisan et n'ont pas obtenu gain de cause car il n'avait pas de couverture (un comble pour un couvreur !) et j'imagine que cette entreprise a déposé son bilan puisqu'ils n'ont pas pu lui faire reprendre le chantier !

Maintenant, ayant épuisé cette voie de recours, ils se retournent contre vous et cela est logique car, en second, c'est vous qui faites l'assureur.

En conclusion, rapprochez-vous de l'artisan, s'il est encore en activité, puis, si ce n'est pas le

cas, négociez avec vos acheteurs.