



congé pour vente, le locataire trouve le prix trop cher

Par **kine06**, le **17/10/2008** à **18:39**

Je suis actuellement en litige avec un locataire à qui j'ai donné un congé pour vendre ; j'ai respecté la procédure en lui envoyant par LRAC le prix de vente de mon appartement, ceci pour respecter son droit de préemption, Il vient de me répondre, également par LRAC, qu'il considère le bien trop cher et me fait une proposition avec réserves, presque 100000 euros au dessous de mon prix, soit 35% en moins. Cet appartement est situé à paris dans le 17ème et je me suis basée pour définir le prix de vente du prix au m² du quartier et du prix de vente d'autres biens dans l'immeuble. il est évident que j'ai appliqué la fourchette haute mais je lui ai précisé que si je devais le vendre moins cher, il aurait son droit de préemption à ce moment là. Il se trouve que ce monsieur qui est dans les lieux depuis 9ans et qui paye un loyer dérisoire ne retrouvera pas de bien équivalent pour ce loyer. Je pense qu'il va refuser de quitter les lieux en me mettant au tribunal, ce qui serait un problème dans l'état actuel de l'immobilier parisien qui est en train de baisser. Dans ce cas de figure, que dois-je faire pour qu'il quitte les lieux en fin de bail, comme je le souhaite, car je compte vendre rapidement et au prix. Que dois-je faire s'il ne veut pas quitter les lieux, car dans ce cas, je ne pourrai pas vendre rapidement et cela me pénalisera dans un marché a la baisse. Quels sont mes recours contre lui et quels sont les risques pour lui s'il intente devant les tribunaux une procédure en annulation du congé pour vendre ?
Merci d'avance de vos commentaires et de vos conseils.

Par **superve**, le **19/10/2008** à **18:58**

Bonjour

Si votre congé est régulier en la forme, il ne pourra pas le contester.

Si le prix est trop cher pour lui, il ne peut exercer de préemption, sachant que de toutes façons, il pourra de nouveau exercer ce droit lors de la vente définitive, puisque le notaire lui communiquera de nouveau le prix de vente final.

S'il ne part pas, vous devrez agir en expulsion et le faire expulser par voie d'huissier.

Restant à votre disposition

Bien cordialement.

Par hmpt, le 13/11/2008 à 09:38

"il est évident que j'ai appliqué la fourchette haute"

Vous le dites vous même le marché parisien n'est pas au beau fixe... alors pourquoi tenter une mise en vente sur le haut du prix du marché ?

Lorsqu'un bien est occupé, le propriétaire n'est pas en position de force. Ca ne vous amuse peut être pas mais c'est ainsi.

La contre proposition de votre locataire ne pose pas de problème légal : Elle ne change rien à son obligation de quitter les lieux MAIS vous devriez la considérer d'un point de vue 'commercial'. En effet, il vaut peut être mieux toucher son offre tout de suite que créer une situation ou votre bien sera invendu et inoccupé pendant des mois (voire des années).

Je suppose par ailleurs que détenant le bien depuis de nombreuses années, même en le vendant à votre locataire vous empocherez une généreuse plus value et vous aurez également encaissé (au moins) neuf années de loyer.

Un simple conseil de prudence en cette période financière troublée : ne cherchez pas à gagner trop...

Votre problème actuel est plus financier que légal.