



La vente d'un bien dans une copropriété

Les documents à joindre à la promesse de vente pour la vente de lots de copropriété (Loi Alur)

La loi Alur impose au vendeur d'un appartement situé en copropriété, ou de tout autre lot, d'annexer au compromis de vente, qu'il soit devant notaire ou non, ou de remettre à l'acheteur préalablement à la signature de la promesse, un ensemble de documents pour informer l'acheteur sur l'organisation et la situation financière de la copropriété.

Cet ensemble peut être demandé par le vendeur au syndic.

Documents relatifs à l'organisation de l'immeuble

- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division. Ce sont les documents qui recensent l'ensemble des lots d'un immeuble, indiquent la répartition de charges et prévoient l'ensemble des règles qui organisent la vie au sein de l'immeuble. Dans le cas où ces documents ont été modifiés par des actes qui ont été publiés, il faut également les joindre au dossier.
- Les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années, à moins que le vendeur ne les possède pas et que le syndic ne soit pas en mesure de les fournir.
- La fiche synthétique de la copropriété établie par le syndic qui regroupe les données financières et techniques de l'immeuble.

Document relatif à l'état de l'immeuble

Il est également impératif de joindre au dossier le **carnet d'entretien de l'immeuble** établi par le syndic: il s'agit d'un "carnet de santé" de l'immeuble qui renseigne l'acheteur concernant, par exemple, les dates auxquelles ont eu lieu les gros travaux de l'immeuble (ravalement des façades, réfection des toitures, remplacement de l'ascenseur, de la chaudière), ainsi que sur l'identité du syndic en exercice.

Documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du lot vendu

Ces documents sont les suivants :

- Le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le vendeur au cours des deux exercices comptables précédant la vente.
- Lorsque le syndicat des copropriétaires dispose d'un fonds de travaux, le montant de la part du fonds travaux rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versée par le copropriétaire.
- Les sommes susceptibles d'être dues au syndicat des copropriétaires par l'acquéreur.
- L'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs.

Attention: ces deux derniers documents ne sont pas à fournir dans le cas où le bien est situé dans une petite copropriété de moins de 10 lots (logements, bureaux ou commerces), et dont le budget moyen des trois derniers exercices est inférieur à €15 000.

Ces informations financières doivent être à jour des informations soumises à l'assemblée générale annuelle chargée d'approuver les comptes précédant la signature de la promesse de vente.

Documents complémentaires

Parmi les documents complémentaires pouvant être demandés, on trouve notamment:

- Une notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances de copropriété.
- Le cas échéant, les conclusions du diagnostic technique global.

L'ensemble des documents relatifs au lot de copropriété vendu doit être fourni à l'acheteur au plus tard au moment du compromis de vente devant notaire ou du compromis de vente sous-seing privé:

- Soit en les annexant à ce compromis de vente au moment où il est signé chez le notaire.
- Soit en les ayant transmis à l'acheteur avant la signature du compromis, sur tous supports, y compris par voie dématérialisée, à condition dans ce cas, que l'acheteur ait accepté expressément le mode de transmission choisi.

L'acheteur atteste au moment de la signature du compromis de vente que les documents requis lui ont bien été remis.

Cependant, si l'intégralité des documents relatifs à l'organisation et à la santé financière de l'immeuble n'a pas été remise à l'acheteur au plus tard à la date de signature de la promesse de vente, le départ du délai de rétractation est reporté: il ne commence à courir qu'à compter du lendemain du jour où les informations manquantes lui sont communiquées.

Vendeurs exemptés de la remise de certains documents

Certains vendeurs n'ont pas à remettre l'intégralité de ces documents à leur acheteur bien qu'il s'agisse de la vente d'un lot de copropriété. En effet, une ordonnance allège le volume d'informations à remettre à l'acheteur dans deux hypothèses :

- Lorsque l'acheteur est déjà copropriétaire d'au moins un lot dans la copropriété.
- Lorsque l'acheteur achète un lot annexe.

Cas où l'acheteur est déjà copropriétaire d'au moins un lot dans la copropriété

Dans cette hypothèse, le vendeur n'a pas l'obligation de fournir à l'acheteur les documents qu'il possède, en principe, déjà, c'est-à-dire :

- Le règlement de copropriété.
- L'état descriptif de division.
- Les procès-verbaux d'assemblées générales.
- Le carnet d'entretien de l'immeuble (ni, le cas échéant, les conclusions du diagnostic technique global).

En revanche, le vendeur doit quand même lui fournir les informations financières.

Cas où l'acheteur achète un lot annexe à l'immeuble

Le volume d'informations relatives à la copropriété à fournir par le vendeur est également réduit lorsque la vente porte sur un lot annexe. Ce lot annexe peut constituer un parking, une cave, un grenier, un débarras, un placard, une remise, un garage ou un cellier.

Dans ce cas, le vendeur n'est tenu de transmettre à l'acheteur que les informations financières de la copropriété, ainsi que le règlement de copropriété et l'état descriptif de division.

Dans le cas où celle-ci est d'actualité, selon les dates d'entrée en vigueur prévues en fonction de la taille de l'immeuble, le vendeur est également tenu de fournir la fiche synthétique de la copropriété.

Contactez nous

Savills French Riviera

Savills Nice | Siège social

11 avenue Jean Médecin,
Nice 06000

+33 (0) 4 93 87 41 15

riviera@savills.com

Savills Beaulieu-sur-Mer

38 boulevard Marinoni,
Beaulieu-sur-Mer 06310

+33 (0) 4 83 84 84 84

beaulieu@savills.com

Savills Saint-Jean-Cap-Ferrat

8 avenue Jean Mermoz,
Cap Ferrat 06230

+33 (0) 4 93 76 80 80

capferrat@savills.com

Savills Cannes

7 rue Commandant André,
Cannes 06400

+33 (0) 4 93 68 08 01

cannes@savills.com

Savills Cap d'Antibes

77 boulevard Francis Meilland,
Cap d'Antibes 06160

+33 (0) 4 97 06 06 90

capdantibes@savills.com

Savills Valbonne-Mougins

4 rue de la Paroisse,
Valbonne 06560

+33 (0) 4 93 12 34 00

valbonne@savills.com

Savills Saint-Tropez

31 boulevard Louis Blanc,
Saint Tropez 83990

+33 (0) 4 98 21 36 13

sainttropez@savills.com

Savills Saint-Tropez

10 rue Jean Mermoz,
Saint Tropez 83990

+33 (0) 4 94 82 72 78

sainttropez@savills.com

Savills Terre Blanche

terreblanche@savills.com

Savills French Alps

Savills Courchevel 1850

223 rue de la Croisette,
Courchevel 73120

+33 (0) 4 79 06 22 65

frenchalps@savills.com

Savills Courchevel Moriond

423 rue Sainte Blandine,
Courchevel 73120

+33 (0) 4 79 41 15 16

courchevel@savills.com

Savills Méribel

375 rue des Jeux Olympiques,
Méribel 73550

+33 (0) 4 79 07 31 55

meribel@savills.com