

Vente d'une partie commune à un copropriétaire

Un copropriétaire peut se porter acquéreur d'une partie commune. La situation est assez courante, mais pas dénuée de difficultés. De la détermination du prix à la répartition de celui-ci, les sources de litiges sont nombreuses et la jurisprudence est riche en la matière.

QUI VEND QUOI ?

Dans le cadre du statut de la copropriété, **chaque copropriétaire a la pleine propriété de son lot auquel est attachée une part indivise des parties communes**. La loge, les combles, les w.c. communs sont donc une partie de l'indivision (sauf cas exceptionnels) ; le syndicat des copropriétaires n'en est donc pas propriétaire. Lorsqu'il y a cession d'une partie commune, le syndicat agit en qualité de mandataire pour le compte de l'ensemble des indivisaires.

La vente d'une partie commune nécessite de s'assurer qu'il s'agit bien d'une partie commune et surtout qu'elle est libre de tout droit. Cela ressemble à une lapalissade, mais certaines situations peuvent être complexes comme par exemple des combles accessibles uniquement par un lot privatif.

S'agit-il d'une partie commune générale ou propre à certains copropriétaires ? La disposition géographique ne définit pas la propriété. **Un local commun est en indivision entre tous les copropriétaires** sauf si une clause du règlement de copropriété prévoit la spécialisation de la propriété (une spécialisation des charges ne suffit pas pour permettre une aliénation par les seuls copropriétaires contribuant à ces charges).

Une mauvaise analyse de ces points engendrerait très probablement de grandes difficultés au moment de la rédaction de l'acte, voire une action judiciaire par l'une ou l'autre des parties.

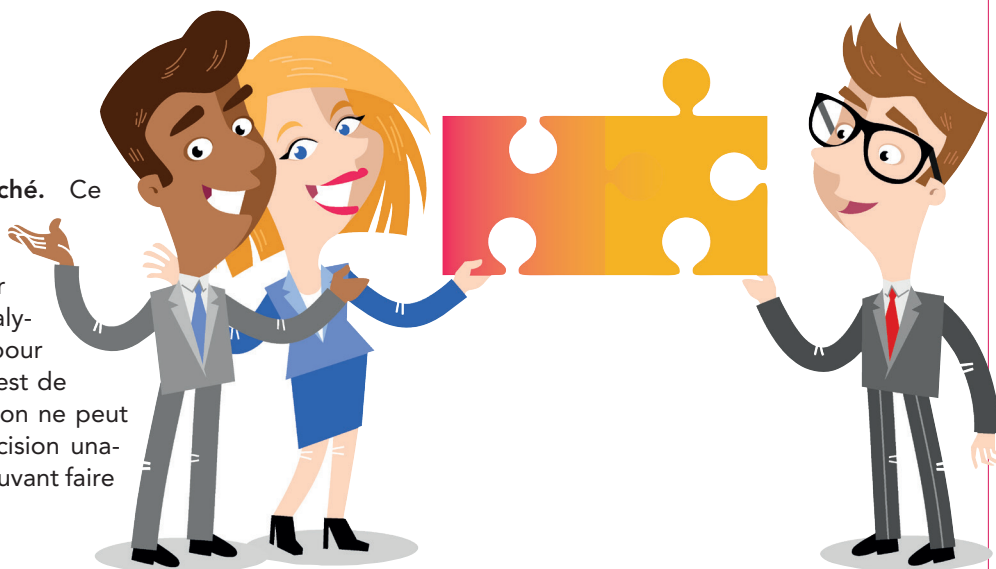
LA DEMANDE DU COPROPRIÉTAIRE

C'est au candidat acquéreur de faire la proposition d'achat auprès du syndic, par lettre recommandée avec AR pour que celle-ci soit portée à l'ordre du jour de la prochaine l'assemblée générale. Il sera nécessaire de connaître le contenu exact de la partie commune souhaitée et le prix.

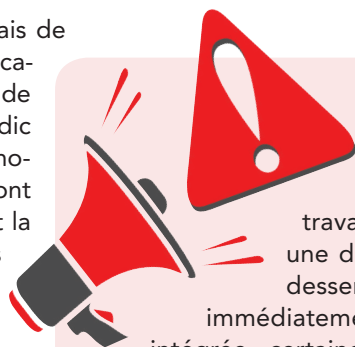
Afin de vendre le lot, il faut d'abord le créer, lui attacher des tantièmes et modifier en conséquence le règlement de copropriété. Géomètre et notaire se chargeront de ces missions, généralement aux frais exclusifs de l'acquéreur. Le coût des prestations nécessaires à la simple décision de vendre étant important, il est prudent pour l'acquéreur d'obtenir confirmation que les copropriétaires sont bien vendeurs en faisant le tour des copropriétaires ou en assemblée générale avec une demande d'accord de principe. Pour que cette dernière engage le syndicat, il faut que le lot et le prix soient définis précisément.

LA DÉTERMINATION DU PRIX DE VENTE

La vente doit se faire au prix du marché. Ce prix est parfois difficile à déterminer tant le lot est spécifique : combien peuvent valoir d'anciens w.c. communs donnant sur l'escalier entre deux étages ? Il faudra analyser l'avantage qu'en retirera l'acquéreur pour en définir la valeur. Une erreur fréquente est de le proposer à l'euro symbolique. L'aliénation ne peut être consentie qu'à titre onéreux sauf décision unanime des copropriétaires, le syndicat ne pouvant faire cadeau de ce qui ne lui appartient pas.



Au prix de vente, s'ajouteront les frais de mutation, de géomètre et de publication de modificatif de règlement de copropriété. Le contrat de syndic type prévoit la possibilité d'honoraires annexes, honoraires qui sont parfaitement justifiés par le travail et la responsabilité que représentent ces opérations.



Attention aux travaux qui cachent une vente de parties communes

Parfois, une simple demande d'autorisation de travaux est en réalité surtout un acte de disposition. Si une demande de fermeture d'un bout de couloir qui ne dessert que le lot du copropriétaire demandeur apparaît immédiatement comme un accaparement de la partie commune intégrée, certaines situations peuvent se révéler trompeuses. Par exemple, la demande de fermeture d'une loggia par un vitrage ne doit pas être traitée comme une simple autorisation de travaux, mais bien comme un acte de disposition, la partie commune à usage privatif devenant une partie habitable. L'avantage qu'en tire le copropriétaire a une valeur que le syndicat se doit de valoriser. De même la construction d'une quelconque extension revient à céder un droit accessoire du syndicat des copropriétaires.

TRAVAUX ATTACHÉS

Le plus souvent, des travaux sont prévus par le copropriétaire pour annexer la partie commune à son lot. Ces travaux peuvent avoir des conséquences importantes sur le bâti, comme l'ouverture d'un mur porteur ou d'une trémie. **Conjointement à sa proposition**

d'achat, le copropriétaire devra soumettre le projet de travaux à la majorité de l'article 25 en fournissant toute l'information nécessaire sur les travaux projetés. Pour rappel, le syndicat doit être attentif aux intérêts du syndicat et devra ajouter à la résolution de travaux les prestations nécessaires à la protection du syndicat comme la souscription d'une assurance dommages ouvrage, voire la validation et le suivi du projet par un technicien, etc. Ces travaux ou les conditions imposées peuvent être de nature à faire échouer la vente.

ANTICIPER LES NUISANCES QUE LA VENTE PEUT ENGENDRER

Enfin, le syndicat devra être attentif aux difficultés de gestion future : la vente de comble ne rendra-t-elle pas l'accès à la toiture plus compliqué, la vente du droit à construire d'une extension sur une terrasse ne rendra-t-il pas impossible la réfection de l'étanchéité, etc...

MAJORITÉ

La décision de vendre une partie commune se prend à la double majorité de l'article 26. Toutefois, l'unanimité est requise lorsqu'il y a atteinte à la destination de l'immeuble ou à l'usage d'un lot. La destination est un concept subtil qui s'étudie au cas par cas. On peut retenir comme principe que la double majorité de l'article 26 s'applique lorsque la partie commune vendue n'a pas d'utilité particulière pour le syndicat alors qu'il faut obtenir l'unanimité pour une vente modifiant les conditions de confort et d'agrément.

La vente d'une loge est soumise à une règle spécifique : la décision est soumise à la double majorité de l'article 26 sauf en présence d'une clause du règlement de copropriété inscrivant le service de conciergerie comme un élément de la destination de l'immeuble. Dans ce cas c'est l'unanimité qui s'appliquera pour les décisions conjointes de supprimer le service de conciergerie et d'aliéner le logement qui y est attaché

LA RÉPARTITION DU PRIX

C'est le syndicat qui représentera le syndicat pour la vente et qui recevra les fonds. L'article 16-1 de la loi du 10 juillet 1965 impose la distribution du prix, le syndicat ne pouvant conserver le fruit de la vente (pour des travaux par exemple). **Les fonds doivent être remis aux copropriétaires vendeurs dès réception**, proportionnellement à leur part de propriété du bien vendu, sans qu'il puisse être fait compensation avec les dettes de charges éventuelles.

Fiche pratique rédigée par Mathieu Gilbert, formateur en immobilier