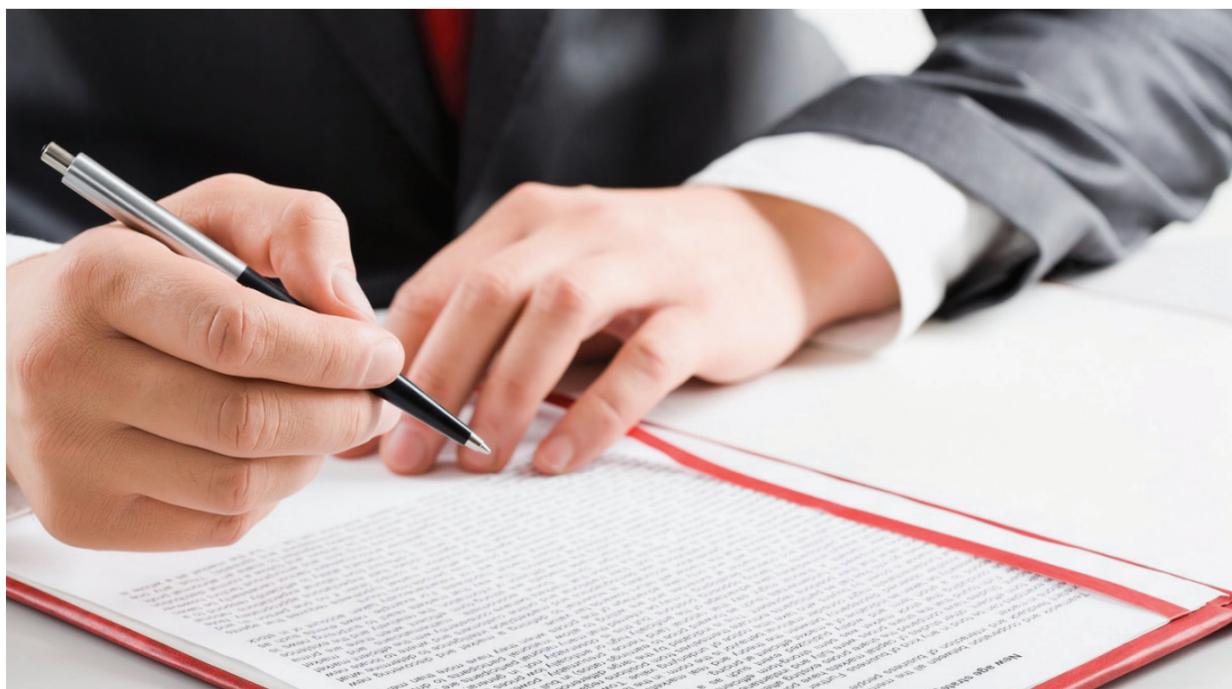


Vendre un bien immobilier loué: faire face aux difficultés

Lorsque le propriétaire d'un logement loué décide de vendre son bien, ce dernier se voit confronté à différentes contraintes qui peuvent parfois rendre le projet de vente moins intéressant qu'il n'y paraît au préalable. Bien étudier les alternatives envisageables avant de lancer le processus de commercialisation est donc une démarche à privilégier.



Un bien en cours de location pourra être évidemment attractif sur le marché comme produit d'investissement. Les acheteurs désireux d'acquérir un logement en tant que placement financier pourront considérer avec attention un objet déjà loué qui garantira de fait un rendement et des conditions de location connus avant la réalisation de l'opération. Il va de soi que les investisseurs ont pour objectif premier d'optimiser leur placement en cherchant le meilleur rendement possible. Ils considéreront ainsi en priorité le loyer courant, les charges effectives et les frais tiers à prévoir lors de l'acquisition. Le prix de vente et d'achat dépendra donc directement de ces facteurs, ce qui peut

parfois avoir des répercussions négatives pour le vendeur dans la mesure où la valeur de rendement est, en règles générales, inférieure à la valeur vénale (prix du marché). Le loyer d'un bien loué à la même personne, depuis de nombreuses années, sera aussi plus bas que la location pouvant être pratiquée au moment de l'achat, ce qui aura aussi une incidence sur le prix de vente, malgré que la réserve locative soit bien entendu prise en compte par l'acquéreur.

Longue procédure

En outre, la majorité des particuliers désireux d'acheter un bien immobilier ont pour but d'habiter leur futur logement, et non de le mettre en location auprès

d'un tiers. Vendre un bien loué a donc tendance à toucher moins d'acheteurs potentiels et donc à se vendre parfois indirectement moins cher qu'un objet libre au moment de la transaction. A noter que l'idée d'acheter un logement loué et de résilier ensuite le bail pour disposer du logement peut évidemment être une alternative concevable. Néanmoins, cette démarche peut s'avérer compliquée et ce, notamment si le locataire s'oppose juridiquement à la résiliation de son bail, procédure longue et coûteuse qui pourra freiner le futur propriétaire à adopter cette stratégie. Cependant, il est évident que chaque acquéreur a des objectifs distincts et qu'un bien loué reste attractif à la vente en s'adressant principalement

à une clientèle spécifique d'investisseurs cherchant à rentabiliser au mieux leur acquisition. Il est malgré tout fréquent que les propriétaires attendent que leur bien soit libre de tout occupant avant de le proposer à la vente. L'ancien loyer pratiqué pourra ainsi servir de référence à un éventuel investisseur qui, face à la pénurie de logements sur le marché locatif, aura de toute manière probablement peu de difficultés à trouver un nouveau locataire. En parallèle, le bien sera également mieux perçu sur le marché par les particuliers souhaitant s'y établir en notant en outre la disponibilité immédiate du logement pouvant faciliter l'opération.

Démarche communale

Néanmoins, il est important de savoir que le propriétaire d'un bien précédemment loué est soumis à la loi concernant l'aliénation d'appartements



loués (LAAL) qui prévoit que ce type de vente soit assujéti à une autorisation de l'Unité Logement (cantonal), législation



visant à réguler la pénurie de logements disponibles sur le marché locatif. La démarche est entreprise par le biais de la commune où se situe l'objet, qui transmet ensuite son préavis au canton qui statue en définitive. Une fois la décision positive obtenue, il faut encore compter un délai de recours de 30 jours en faveur du locataire ou de l'ASLOCA si le logement n'est plus occupé, avant que l'autorisation soit officiellement valable. Cette dernière est délivrée dans la mesure où le bien n'appartient pas à une catégorie de pénurie, que la copropriété (PPE) ait été constituée avant 1989 ou que le logement est acheté par le locataire occupant les lieux. L'autorisation peut aussi être demandée pour justes motifs, lorsque le propriétaire est confronté à une situation personnelle ou financière difficile, par exemple. Les démarches prennent plusieurs mois (en règles générales entre six et huit semaines hors délai de recours) et le vendeur a la possibilité de lancer la procédure avant que la vente soit effective, transaction qui sera le cas échéant de toute manière conditionnée

à l'obtention de l'autorisation. Cela signifie que le transfert immobilier et les mouvements de fonds ne peuvent se faire qu'une fois l'autorisation délivrée. Dans la mesure où la vente se fait sans que l'autorisation ait été encore obtenue, le notaire instrumentera donc un acte de vente et d'achat sous condition et officialisera ainsi l'opération dès réception de l'autorisation de l'Unité Logement, tout délai de recours échu. Si la démarche ne pose généralement pas de problèmes spécifiques, elle peut toutefois aboutir par la négative et ce, notamment si les conditions mentionnées précédemment ne sont pas réunies. En outre, lorsque la procédure n'est pas entreprise avant la vente, les acheteurs peuvent être parfois réticents à être contraints d'attendre le délai usuel sans être définitivement certains que l'achat soit réalisable. ■

Laurent Pannatier, Proximo,
www.proximo.ch