Vendre un bien immobilier loué – comment faire ?

Vous êtes propriétaire:d'un appartement ou d'une maison en location et vous envisagez de vendre votre bien immobilier ? Le processus de vente d'un bien immobilier loué peut comporter de nombreux défis : Les bases, la compréhension des droits des locataires, le calcul des frais encourus lors de la vente, la détermination du prix de vente correct et l'identification de l'acheteur approprié. Les points les plus importants sont mis en lumière pour vous dans cet Insights by Properti.

Puis-je vendre un bien immobilier loué ?
En principe, il est toujours possible de vendre un bien immobilier loué. Lors de la vente d'un bien immobilier loué, le vendeur est tenu de respecter les droits des locataires.

Il existe deux options :

- **Option A : résilier le(s) bail(s) avant la vente du bien immobilier**
- **Option B :** Vendre le bien immobilier dans son état actuel, y compris les locataires existants

Dans les deux cas, certaines conditions légales s'appliquent, comme le délai de préavis du contrat de location et le droit de préemption du locataire.

Comment fonctionne la vente avec locataire ?
Avant de lancer la vente, il faut vérifier si les locataires ont un droit de préemption. Si c'est le cas, il faut faire une offre correspondante aux locataires. Si la locataire refuse l'achat, il faut décider de la manière de traiter les contrats de location : Continuation ou résiliation. Quelle que soit la décision prise, il est impératif de respecter les dispositions légales. Les dispositions fédérales et cantonales doivent être respectées.

«La situation juridique actuelle en Suisse ne reconnaît pas pleinement le droit de préemption, ni au niveau fédéral ni au niveau cantonal. Par conséquent, le propriétaire du bien immobilier n'est pas obligatoirement tenu d'informer le locataire de son intention de vendre».

Délai de préavis et contestation par le locataire
En Suisse, les bailleurs ont le droit de résilier le contrat de location en raison d'une intention de vente. Le délai de préavis pour les appartements peut varier en fonction de ce qui a été convenu dans le contrat de location. Outre le délai habituel de trois mois (six mois pour les locaux commerciaux), des délais plus longs sont également possibles, notamment dans le cas de baux de longue durée ou de dispositions parti-

Lors de la vente d'un bien immobilier loué, il faut préparer d'autres documents en plus des documents standard :

- Contrat de location
- Informations sur la situation du locataire (location, résiliation, vacance)
- Indications sur la dernière augmentation de loyer
- Données relatives à la rénovation
- Décomptes des charges
- Etat des réserves d'entretien / fonds de rénovation
- Règlement de la communauté des copropriétaires par étage
- Contrats conclus en plus (contrats de gestion, contrats d'entretien, etc.)
- Déclaration de partage (indique comment les autres appartements
- Déclaration de partage (indique comment les autres appartements peut être utilisée dans le même immeuble)

Exigences juridiques : Vérifiez soigneusement que vous disposez de tous les documents requis. Il est important que vous puissiez fournir des informations sur tous les détails pertinents pour les acheteurs ou les locataires. Vous trouverez les détails juridiques via l›Office fédéral de Logement (OFL).

culières dans le cadre de la propriété par étage. Il est donc important d'examiner attentivement le contrat de location afin de connaître les délais de préavis spécifiques au logement concerné.

Le locataire peut contester la résiliation si :
- il peut prouver que le bailleur tente d'inciter le locataire à acquérir le bien immobilier
- le congé vise à l'expulsion du locataire et est fondé sur des litiges ou des tensions
- le délai de préavis en vigueur n'a pas été respecté

Informez les locataires suffisamment tôt de votre intention de vendre le bien immobilier. Clarifiez les questions éventuelles et faites preuve de compréhension pour la situation existante. Une communication positive peut en tout cas faciliter le processus de vente. En effet, si le locataire conteste la résiliation et obtient gain de cause, une période de protection de trois ans s'applique, pendant laquelle les locataires peuvent continuer à utiliser le bien.

Quel bénéfice vais-je réaliser en vendant ?
La valeur d'un bien immobilier loué dépend de facteurs tels que l'emplacement, la demande du marché, l'état du bien, les coûts d'investissement, le risque de vacance et les aspects fiscaux. Avant la vente, il est conseillé de réaliser un calcul de rendement pour fournir aux acheteurs les informations nécessaires.

Compilation des informations nécessaires :
- **Revenus locatifs :** Enregistrez les revenus locatifs mensuels du/des bien(s) immobilier(s) loué(s), séparément par unité de location.
- **Frais d'exploitation :** enregistrez les frais mensuels liés à l'exploitation du bien immobilier.
  (par ex. assurances, frais d'entretien, etc.).
- **Frais d'hypothèque :** saisissez les frais mensuels de l'hypothèque. Coûts de l'hypothèque contractée pour l'acquisition du bien immobilier. Notez le taux d'intérêt, la durée et toute autre information pertinente concernant le votre financement.
  Périodes d'inoccupation : Tenez compte des périodes de vacance pendant lesquelles aucun revenu locatif n'est perçu.

Comment organiser la visite ?
Afin d'organiser une visite de l'immeuble loué, les propriétaires doivent prendre contact suffisamment tôt avec les locataires. Ceux-ci sont en principe tenus de tolérer

les visites, mais il est important pour les propriétaires de coordonner les rendez-vous à temps et de respecter la vie privée des locataires.

A quoi faut-il faire attention lors du contrat de vente ?
Lors de l'achat d'un bien immobilier loué, il est important de faire authentifier le contrat de vente par un notaire. Les experts rédigent le contrat et expliquent aux parties les conséquences juridiques, y compris les droits et obligations du nouveau propriétaire conformément au contrat de location existant. La vente du bien immobilier loué est conclue par l'authentification, le paiement du prix de vente et l'inscription au registre foncier. Il est recommandé d'ajouter au contrat de vente des dispositions relatives aux frais d'exploitation, au remboursement de la caution ainsi qu'aux éventuels loyers impayés, afin de sécuriser le contrat de location en cas de changement de propriétaire. En effet, le contrat et tous ses éléments restent en vigueur.

Conclusion
En conclusion, il est possible de vendre un bien immobilier loué à tout moment. Il est toutefois essentiel que les vendeurs respectent et protègent les droits des locataires. Toute action qui ne respecte pas cet aspect pourrait entraîner des conséquences juridiques. C'est pourquoi les propriétaires devraient toujours agir avec prudence et connaître les dispositions légales lorsqu'ils souhaitent vendre un bien immobilier loué. Cela garantit que les intérêts des locataires et des propriétaires sont préservés.

C'est pourquoi il est conseillé de confier la vente de votre logement loué à un(e) agent(e) immobilier(e) expérimenté(e) de la région. Ceux-ci déterminent la valeur vénale actuelle de votre logement et sont des partenaires de discussion et de négociation compétents face aux locataires existants, aux acheteurs potentiels et aux questions juridiques.

Réserver une consultation gratuite maintenant

L'expertise immobilière. En toute simplicité, sans engagement et gratuitement.

Scanner le code ou consulter la page :
qr.properti.ch/conseil10

Scanner le code ou consulter la page :

Ne plus recevoir d'insights sur le thème Immobilier !

Scanner le code ou consulter la page :
qr.properti.ch/newsletter9