

Vente et travaux en copropriété : qui paie quoi ?

Les travaux à venir sont souvent un point épineux en cas de vente d'un bien en copropriété. Si la loi prévoit les modalités de répartition, rien n'empêche cependant acheteur et vendeur de trouver un accord.



LA RÉPARTITION LÉGALE La répartition de la charge financière en cas de vente d'un lot en copropriété est fixée par la loi. La règle est simple : les sommes sont dues par la personne qui est propriétaire au moment de l'appel de fonds par le syndic. Le vendeur est donc tenu de régler ce qui est dû jusqu'au moment de la vente, et à sa notification par le notaire au syndic. L'acquéreur devra quant à lui régler les sommes exigées après cette date. Cette répartition ne tient donc pas compte de celui qui a voté les travaux. L'acquéreur peut ainsi être engagé par des travaux votés en assemblée générale avant la transaction.

UNE AUTRE RÉPARTITION POSSIBLE Cette répartition légale n'est cependant pas une obligation. Le vendeur et l'acheteur peuvent convenir d'y déroger en ajoutant dans le compromis de vente une clause sur ce point. Cette pratique est fréquente lorsque les travaux ont été votés avant la vente, ou lorsqu'ils vont l'être entre la signature du compromis et l'acte de vente définitif.

LES PRATIQUES COURANTES Généralement, on considère que les travaux votés avant le compromis restent à la charge du vendeur. Les travaux votés entre le compromis et l'acte définitif seront quant à eux à la charge de l'acquéreur si le vendeur lui a donné pouvoir pour assister à l'assemblée générale à sa place. Mais attention, le syndic n'a pas à tenir compte d'un éventuel accord et appellera les fonds auprès du propriétaire au moment de leur exigibilité. Dans ce cas les sommes pourront être prélevées en anticipation lors de la vente.

Jurisprudence Libre propriété ou voisinage ?

Les époux X. n'ont que peu apprécié le projet de construction d'un centre commercial juste en face de leur maison. Après expertise, ils ont assigné le propriétaire du terrain sur lequel il a été édifié, ainsi que la société de construction dans le but d'obtenir la réalisation de travaux mettant fin aux nuisances ainsi que l'attribution de dommages et intérêts. Une demande accueillie par les juges et comprenant au titre des préjudices indemnisés, des dépôts d'ordures, le passage indu de camions, le trouble visuel lié à un transformateur EDF et l'arrachage d'arbres. Une décision contestée par le propriétaire du terrain sur le fondement... de la Convention européenne des Droits de l'Homme, celle-ci garantissant le droit de propriété et les libertés d'agir en toute quiétude sur le bien possédé. Une prétention renforcée par un permis de construire délivré en bonne et due forme. Un sujet sur lequel la plus haute instance n'a pas hésité à trancher. Si les juges ont bien violé la Convention européenne des droits de l'Homme en incluant dans la réparation de très nombreux éléments, ce principe de liberté est néanmoins limité par un autre principe : nul ne doit causer à autrui un trouble anormal de voisinage.

Trois questions à...

Maître Olivier Marce, notaire



Le compromis de vente

De quoi s'agit-il ?

Olivier Marce C'est une convention par laquelle les parties constatent leur accord sur les conditions d'une vente d'un bien immobilier. Il s'agit d'un avant contrat.

Quels sont ses effets ?

O.M. Cet acte est très important car le vendeur s'engage à vendre le bien définitivement et donc ne peut plus changer d'avis. L'acquéreur est également engagé sous réserve de la réalisation de diverses conditions (dont l'obtention d'un prêt). Il aura cependant 10 jours à compter de la signature du compromis pour se rétracter, par lettre recommandée, sans indemnités. Pour sécuriser l'engagement de l'acquéreur, il est d'usage de lui faire verser 5% du prix en la comptabilité du notaire. Ce dépôt de garantie viendra en déduction du prix de vente si la vente se réalise.

Est-ce la seule pratique ?

O.M. Le compromis présente un point faible : la date « butoir » n'est pas extinctive et donc le vendeur reste engagé au-delà, même s'il est confronté à un acquéreur de mauvaise foi qui ne concrétise pas la transaction. Pour parer à cela, il est possible de s'orienter vers une promesse unilatérale de vente qui comporte une date extinctive à l'issue de laquelle le vendeur retrouve sa liberté de vendre à quelqu'un d'autre.