



Alexandre Lehmann  
/ Conseiller Immobilier  
/ La Rochelle et ses alentours  
/ 06 31 62 04 42



---

## Guide pratique

# Vendre un logement occupé à ses locataires

---

### 1) Comprendre la situation légale

- Tant que le bail est en cours, les locataires **n'ont pas de droit prioritaire** tant que vous ne leur avez pas donné congé.
- Le **congé pour vendre** doit être envoyé au plus tard **6 mois avant la fin du bail** (3 mois si meublé).
- À compter de ce congé, les locataires bénéficient d'un **droit de préemption** : ils sont prioritaires pour acheter le logement.
- 👉 Pour éviter les lourdeurs juridiques, il est souvent préférable de conclure la vente **avant l'échéance du congé**. Cela crée une **fenêtre de tir limitée** (quelques mois), à anticiper.

---

### 2) Pourquoi ce guide ?

- La vente à vos locataires est **plus simple qu'une vente classique** : vous connaissez déjà vos acquéreurs.
- Ce guide vous donne la feuille de route **exhaustive et chronologique** pour sécuriser votre vente sans confusion.

---

### 3) Les étapes côté vendeur

1. **Fixer le prix de vente net vendeur** que vous souhaitez proposer.
2. **Rencontrer vos locataires** pour leur présenter le prix.
3. Si accord de principe :
  - Faire signer une **offre d'achat écrite**.
  - Exiger en même temps les **preuves de financement** (voir §4).
4. Transmettre l'offre et les justificatifs au **notaire**.
5. Prendre rendez-vous pour un **compromis de vente**.
6. Fournir ou commander les diagnostics nécessaires (dont un DPE valide).

---

### 4) Les justificatifs financiers à demander aux locataires

⚠️ Jamais d'offre acceptée sans preuves de financement solides.

Demander en même temps que l'offre d'achat :

- Attestation bancaire ou de courtier (capacité d'emprunt).
- Simulation de prêt récente.
- Preuve d'apport (attestation de fonds, épargne, vente en cours).
- Pièces d'identité.
- Contrats de travail + 3 derniers bulletins de salaire (utile pour le notaire et pour sécuriser la vente).

## 5) Les documents à fournir côté vendeur

À rassembler ou à commander :

- Diagnostic de performance énergétique (**DPE** à jour, obligatoire).
- Acte de propriété (ou acte du terrain + documents de construction si maison neuve).
- Permis de construire (si construction récente).
- **DAACT** (Déclaration Attestant l'Achèvement et la Conformité des Travaux).
- Attestation de **non-opposition à conformité** (mairie).
- Assurance **décennale** (valide 10 ans après la construction) ou dommage-ouvrage si vous l'avez.
- Autres diagnostics obligatoires : ERP (État des Risques), assainissement si non collectif, électricité/gaz si installations de +15 ans.

---

## 6) Le rôle du notaire

- Vérifie les titres de propriété et la situation hypothécaire.
- Contrôle l'urbanisme et les diagnostics.
- Liste les documents manquants et les réclame.
- Rédige le compromis et l'acte authentique.
- Encaisse le prix et sécurise la transaction.

---

## 7) Le congé pour vendre et le droit de préemption

Si vous attendez l'échéance du bail et envoyez un congé pour vendre :

- Le locataire reçoit une offre de vente au prix net vendeur indiqué dans le congé.
- Il dispose de **2 mois pour accepter**. Silence = refus.
- S'il accepte, il a ensuite :
  - **2 mois** pour signer l'acte authentique,
  - ou **4 mois** s'il a indiqué recourir à un prêt.
- Si vous baissez le prix ensuite, vous devez lui reproposer : il a alors **1 mois pour se décider**.
- 👉 Dans ce cadre, la vente se fait au **net vendeur**, sans honoraires d'agence possibles.

---

## 8) En résumé

- **Fenêtre de tir limitée** : agir avant le congé pour vendre évite la complexité du droit de préemption.
- **Étapes simples** : prix → offre écrite + preuves de financement → notaire → compromis → signature.
- **Notaire = chef d'orchestre** : c'est lui qui demandera et vérifiera tous les papiers.
- **Règle d'or** : jamais accepter une offre sans preuves de financement sérieuses.

Une question ? Appelez-moi :



Alexandre Lehmann  
/ Conseiller Immobilier  
/ La Rochelle et ses alentours  
/ 06 31 62 04 42

