



Congé pour vente/prix négocié

Par crystalblue

Bonjour,

J'ai reçu un congé pour vente de mon propriétaire avec prix de vente du logement. Je suis intéressée pour acquérir ce bien et nous nous sommes mis d'accord sur un prix de vente inférieur à celui indiqué sur le congé pour vente. Je suis entrain de préparer ma réponse au propriétaire pour lui notifier mon intention d'acquérir le bien au nouveau prix négocié en lieu et place du prix indiqué sur l'acte. J'aurais quelques questions :

- Est-ce qu'un nouveau congé pour vente doit être établi officiellement avec le nouveau prix ou juste une acceptation écrite du propriétaire remplace "officiellement le prix indiqué sur le congé ?
- Suite à son acceptation officielle du nouveau prix, est-ce que les conditions du droit de préemption du locataire s'appliquent tout de même sur moi ? (délais de conclusion de la vente, etc...)

Merci d'avance pour vos réponses

Par Isadore

Bonjour,

Est-ce qu'un nouveau congé pour vente doit être établi officiellement avec le nouveau prix ou juste une acceptation écrite du propriétaire remplace "officiellement le prix indiqué sur le congé ?
Il n'est pas nécessaire de faire un nouveau congé. Ce qui va "remplacer" officiellement le prix proposé par le propriétaire, c'est le compromis de vente. Seul un compromis (ou une promesse unilatérale de vente) engageront indiscutablement votre bailleur.

Suite à son acceptation officielle du nouveau prix, est-ce que les conditions du droit de préemption du locataire s'appliquent tout de même sur moi ?

Oui. Mais vous pouvez les modifier d'un commun accord dans le compromis à votre avantage (par exemple négocier un plus long délai pour conclure la vente).

Prenez votre propre notaire (ce n'est pas plus cher d'avoir chacun son notaire).

Par yapasdequoi

Bonjour,

En complément de l'excellente réponse d'Isadore.

Tant qu'il n'a pas signé un compromis, le propriétaire n'est pas "officiellement" engagé. Une conversation ou un mail ou une "acceptation écrite" ne suffisent pas.

Il est donc important de reformuler votre offre avec une date limite de validité, et de l'inviter à signer un compromis rapidement ... parce que pour le moment rien n'engage encore les parties.

Et si entretemps un autre acquéreur se présente au prix initial, vous serez doublé dès la fin des 2 mois de votre délai de préemption.

Et je confirme aussi : Prenez votre propre notaire.