



Union Régionale
de Copropriétaires
et de Colotis Ouest



Achat – Vente en Copropriété

Ce qu'il faut savoir

Formation du mardi 17 mars 2026

Les points que nous allons aborder

- Les documents à fournir lors de la vente d'un lot en copropriété.
- Le Pré-état daté.
- L'état daté.
- Les accords possibles entre vendeurs et acheteurs.
- La Loi Carrez.
- Les divers diagnostics.
- L'opposition au prix de vente d'un lot.
- Qui doit aller à l'A.G. entre le « compromis » et « l'acte de vente »?

Les documents à fournir lors de la vente d'un lot en copropriété.

La vente d'un lot en copropriété se décompose – généralement – en 2 étapes :

➤ **Des documents échangés entre vendeur et acquéreur potentiel, le « Pré-état daté » :**

Le « pré-état daté » est un document transmis au **futur acquéreur** d'un lot en copropriété, **avant la signature du compromis de vente**, pour lui permettre de prendre connaissance d'**informations administratives et financières concernant la copropriété et le lot** en question.

En instaurant le « pré-état daté », la loi ALUR a ainsi voulu **renforcer l'information mise à disposition de l'acheteur** pour une transaction en toute transparence.

➤ **Des documents demandés par le notaire ... appelés « Etat-daté » :**

L'**état daté** est un **document obligatoirement établi par le syndic de copropriété**, dont le **coût incombe** selon la loi au **copropriétaire vendeur**.

Son contenu est précisé par l'article 5 du décret du 17 mars 1967.

Le Pré-état daté en copropriété (1).

Le Pré-état daté ... obligation ? ... OUI

- Le pré-état daté ne figure pas dans la liste des prestations encadrées par le décret n° 2015-342 du 26 mars 2015, contrairement à l'état daté obligatoire (Cf. point 9 : Frais et honoraires imputables aux seuls copropriétaires - 9.2. Frais et honoraires liés aux mutations - Etablissement de l'état daté).
- Le ministère du Logement refuse d'encadrer la facturation du pré-état daté et considère cette pratique comme facultative pour les vendeurs.
- Les copropriétaires peuvent accéder gratuitement aux informations financières via l'extranet sécurisé obligatoire mis en place par leur syndic ... A condition que le Syndic mette à jour les informations sur son Extranet ... ce qui – hélas – n'est pas toujours le cas!
- Les vendeurs ne sont pas contraints de solliciter le syndic pour obtenir un pré-état daté et peuvent compiler eux-mêmes les informations nécessaires.

Le Pré-état daté en copropriété (2).

L'Article L721-2 du Code de la construction et de l'habitation s'appliquent à la vente d'un lot.

En cas de promesse de vente, sont remis à l'acquéreur, au plus tard à la date de signature de la promesse, les documents et informations suivants :

- Les documents relatifs à l'organisation de l'immeuble.
- Les informations financières.
- Le carnet d'entretien de l'immeuble.
- Une notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances du syndicat de copropriété.
- Le cas échéant, les conclusions du diagnostic technique global mentionnées au dernier alinéa de l'article L. 731-1.

Le Pré-état daté en copropriété (3).

Documents accessibles sur l'extranet obligatoire de la copropriété

Catégorie de documents	Documents disponibles	Utilité pour éviter la facturation du pré-état daté
Informations financières	Comptes annuels du dernier exercice clos	Permet de connaître le montant des charges courantes
Procès-verbaux	PV d'assemblées générales	Informe sur les décisions votées et les travaux prévus
Situation des charges	État des impayés de la copropriété	Renseigne sur la santé financière globale
Règlement de copropriété	Règlement et état descriptif de division	Précise les tantièmes et la répartition des charges
Carnet d'entretien	Diagnostics techniques obligatoires	Complète l'information technique du bien

L'Etat daté en copropriété (1).

L'Etat daté ... obligation ? ... OUI

Il doit être demandé au syndic par le notaire chargé de la rédaction de l'acte de vente.
Seul le syndic peut établir l'état daté. Il le transmet au notaire.

Il se compose de 3 parties :

- **Dans la première partie,** le syndic indique, d'une manière même approximative et sous réserve de l'apurement des comptes, les sommes pouvant rester dues, pour chaque lot considéré, au syndicat par le copropriétaire cédant.
- **Dans la deuxième partie,** le syndic indique, d'une manière même approximative et sous réserve de l'apurement des comptes, les sommes dont le syndicat pourrait être débiteur, pour chaque lot considéré, à l'égard du copropriétaire cédant.
- **Dans la troisième partie,** le syndic indique les sommes qui devraient incomber au nouveau copropriétaire, pour chaque lot considéré

Le coût de l'état daté est limité à 380,00 €uros au maximum.

L'état daté en copropriété (2).

Différence juridiques et pratiques entre le Pré-état daté et l'Etat daté

Critère	Pré-état daté	État daté
Moment de délivrance	Avant la promesse de vente	Après la signature de la promesse
Caractère obligatoire	Obligatoire	Obligatoire
Base juridique	Article L.721-2 du CCH	Article 5 - décret 67-223
Encadrement tarifaire	Aucun encadrement	Encadré par le décret n° 2015-342
Contenu	Informations financières préliminaires	Certification complète de la situation du lot
Émetteur	Syndic (facultatif)	Syndic (obligatoire)

Information sur ce qui, dans le cas d'une vente, relève du « Droit » et ce qui peut relever d'une « Convention ».

Dans le cas d'une vente, il y a ce qu'indique le "Droit" et ce qui peut relever d'une "Convention" entre les parties.

Cela concerne les points suivants :

- La taxe foncière.
- L'avance de trésorerie au Syndicat des Copropriétaires.
- Le fonds travaux.
- Le solde financier de l'exercice échu.
- Le solde financier des travaux en cours.
- L'appel de fonds trimestriel pour l'exercice en cours.

La taxe foncière

- **La Loi :**

La taxe foncière est **due pour l'année entière par le propriétaire au 1er janvier de l'année**. Le vendeur (propriétaire au 1er janvier) demeure le seul redevable de la totalité de la taxe foncière pour l'année entière, selon l'article 1415 du Code Général des Impôts. Ainsi, la taxe foncière sera établie à son nom.

- **La possibilité conventionnelle :**

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur pour répartir – prorata temporis – le paiement de la taxe foncière en fonction de la date de la transaction.

Il est important de noter que cet accord est privé et ne concerne pas l'administration fiscale. Le propriétaire du bien au 1er janvier reste redevable de la taxe foncière dans son intégralité.

L'avance de trésorerie au Syndicat des Copropriétaires

La pratique habituelle :

Il doit être réglé par l'acheteur au vendeur.

La Loi :

Il s'agit d'une avance faite au Syndicat des Copropriétaires.

Mais ... en cas de problème :

- L'article 45-1 du décret du 17 mars 1967 précise bien que les avances sont remboursables.
- Autrement dit, il revient au débiteur, qui est la copropriété de rembourser la quote-part d'avance payée par le copropriétaire et non à l'acquéreur.

Le fonds travaux

- **La Loi :**

Les sommes versées au titre du fonds de travaux seront attachées aux lots et définitivement acquises au syndicat des copropriétaires. Elles ne donneront pas lieu à un remboursement par le syndicat à l'occasion de la cession d'un lot.

- **La possibilité conventionnelle :**

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur afin que ce dernier rembourse ces sommes au vendeur.

Information : si les deux parties se mettent d'accord sur les conditions de remboursement, cet accord n'est pas opposable au syndic, ni au Syndicat des Copropriétaires.

Le solde financier de l'exercice échu

- **La Loi :**

La régularisation des charges est l'ajustement annuel du montant des provisions versées par les copropriétaires en fonction des dépenses réelles du syndicat des copropriétaires. Ce montant est fixé lors de l'approbation des comptes en Assemblée Générale des Copropriétaires.

Le trop ou le moins perçu est crédité ou débité sur le compte de celui qui est copropriétaire à la date de l'approbation des comptes.

- **La possibilité conventionnelle :**

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur en intégrant la clause ci-dessous :

S'agissant de l'exercice comptable arrêté au 30 juin 2025, l'ACQUÉREUR s'engage à rembourser au VENDEUR le solde créditeur - et - le VENDEUR s'engage à rembourser à l'ACQUÉREUR le solde débiteur.

Le solde financier des travaux en cours

- **La Loi :**

C'est la même chose que le solde financier de l'exercice échu.

Le trop ou le moins perçu est crédité ou débité sur le compte de celui qui est copropriétaire à la date de l'approbation des comptes.

- **La possibilité conventionnelle :**

Vous pouvez également inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur en intégrant la clause ci-dessous :

S'agissant de l'arrêté des comptes objet des travaux en cours, l'ACQUÉREUR s'engage à rembourser au VENDEUR le solde créditeur - et - le VENDEUR s'engage à rembourser à l'ACQUÉREUR le solde débiteur.

L'appel de fonds trimestriel pour l'exercice en cours

- **La Loi :**

Les provisions en cours doivent être **payées par le copropriétaire en place** au moment de l'appel de fonds.

Exemple pour des appels de fonds trimestriels :

1^{er} juillet – 1^{er} octobre – 1^{er} janvier et 1^{er} avril.

Si l'acte de vente se signe, par exemple le 2 juillet, le vendeur doit à la copropriété l'intégralité du trimestre du montant de l'appel de fonds exigible le 1^{er} juillet.

- **La possibilité conventionnelle :**

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur pour répartir – prorata temporis – le paiement de l'appel de fonds trimestriel en fonction de la date de la transaction.

La Loi Carrez

Vendre un bien en copropriété ne se limite pas à fixer un prix et à trouver un acheteur.

La **loi Carrez**, en vigueur depuis 1997, impose une obligation précise : mentionner la **surface privative exacte** du logement dans les documents de vente.

Cette mesure protège l'acquéreur et responsabilise le vendeur, évitant les litiges liés aux surfaces surévaluées.

- Seules les surfaces de plancher **clos et couvertes** d'au moins **1,80 m de hauteur** sont comptées.
- Les caves, garages, parkings, balcons et terrasses sont exclus.
- La loi ne vise que la superficie de la partie privative ... et n'inclut pas les parties communes à usage privative.

L'oubli ou une erreur de plus de 5 % peut entraîner une annulation ou une réduction du prix.

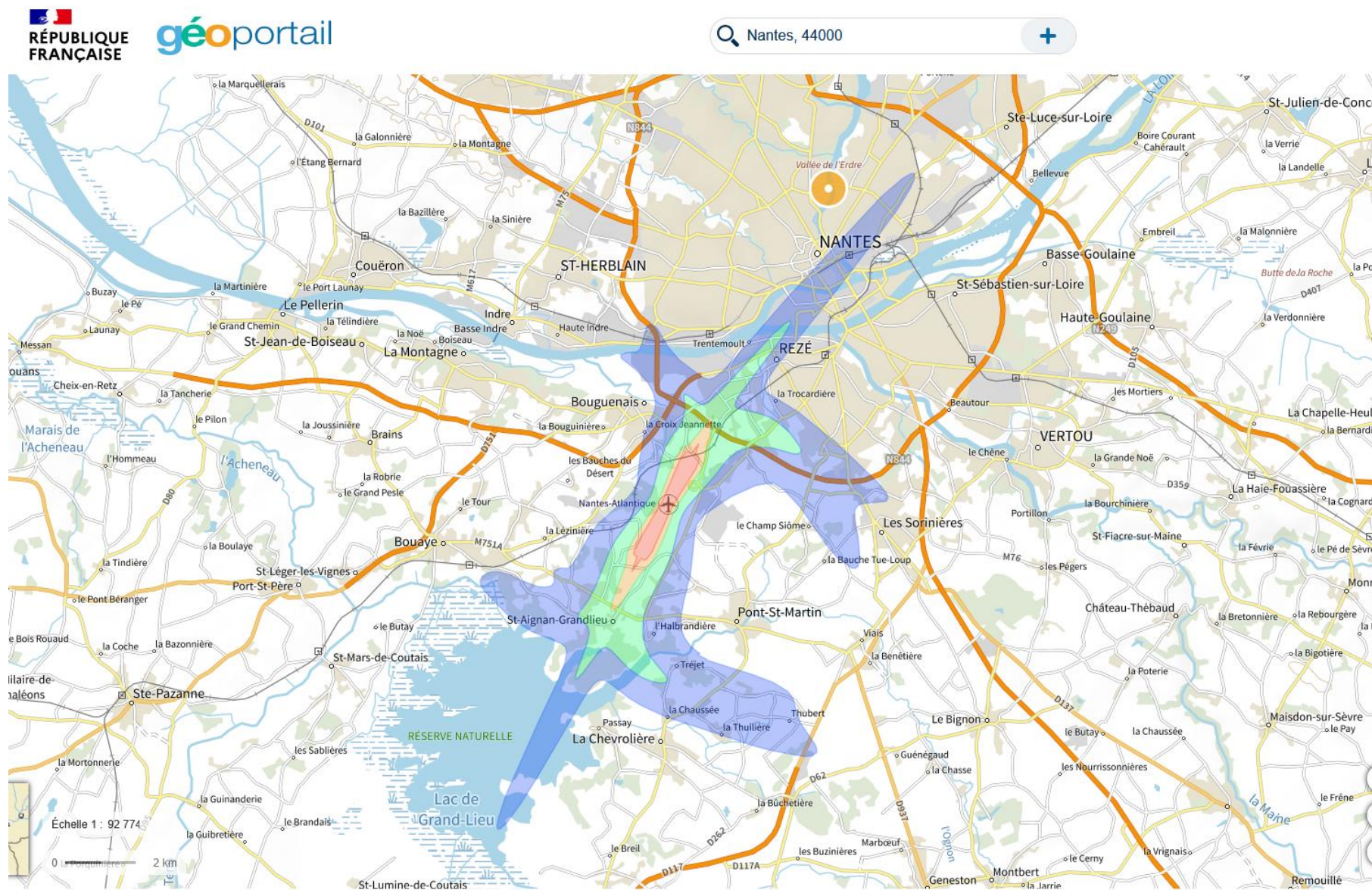
L'excédent de mesure ne donne lieu à aucun supplément de prix.

Les Divers Diagnostics

La **transparence** est essentielle dans toute transaction immobilière.
Le législateur à prévu divers diagnostics afin d'informer l'acquéreur :

- Le diagnostic amiante.
- Le diagnostic plomb (CREP).
- Le diagnostic termites.
- Le diagnostic gaz.
- L'état des risques et pollutions (ERP)
- L'information sur les sinistres antérieurs.
- Le diagnostic sur les bruits des aéroports.
- L'information sur les zones à risque de retrait-gonflement des sols.

La zone d'exposition au bruit de « Nantes Atlantique »



PPPT et DPE : La vente peut-elle être bloquée ?

Depuis le 1er janvier 2026, toutes les copropriétés sont concernées par les **diagnostics obligatoires copropriété vente**, dès lors que l'immeuble a plus de 15 ans. Deux documents structurent cette nouvelle exigence réglementaire : le PPPT et le DPE collectif.

Ce document inclut :

- **Liste des travaux** hiérarchisés sur 10 ans.
- **Estimation budgétaire** globale des interventions.
- **Priorités d'urgence** pour la copropriété.

L'absence de PPPT ou de DPE collectif peut inquiéter vendeurs et acquéreurs. Pourtant, en l'état actuel des textes, une vente ne devient pas automatiquement caduque si ces documents ne sont pas produits.

Le point sensible reste l'obligation d'information. Si vous avez connaissance d'un projet de travaux ou d'une ébauche de PPPT et que vous ne le communiquez pas, votre responsabilité peut être recherchée.

Un acquéreur estimant ne pas avoir été suffisamment éclairé pourrait invoquer un vice du consentement. Le risque n'est donc pas administratif, mais juridique.

L'opposition au prix de vente d'un lot

Lors de la mutation à titre onéreux d'un lot, et si le vendeur n'a pas présenté au notaire un certificat du syndic ayant moins d'un mois de date, attestant qu'il est libre de toute obligation à l'égard du syndicat

→ Avis de la mutation doit être donné par le notaire au syndic de l'immeuble par lettre recommandée avec avis de réception dans un délai de quinze jours à compter de la date du transfert de propriété.

Avant l'expiration d'un délai de quinze jours à compter de la réception de cet avis

→ Le syndic peut former au domicile élu, par acte de commissaire de justice, opposition au versement des fonds dans la limite ci-après pour obtenir le paiement des sommes restant dues par l'ancien propriétaire.

Le notaire libère les fonds dès l'accord entre le syndic et le vendeur sur les sommes restant dues.

A défaut d'accord, dans un délai de trois mois après la constitution par le syndic de l'opposition régulière, il verse les sommes retenues au syndicat, sauf contestation de l'opposition devant les tribunaux par une des parties. Les effets de l'opposition sont limités au montant ainsi énoncé.

Qui doit aller à l'Assemblée Générale

Est-ce au vendeur de s'y rendre, ou bien à l'acquéreur ?

- Dès lors que le **syndic de copropriété** n'a pas été averti officiellement de la vente de l'appartement en question par un notaire, la convocation pour l'assemblée générale sera envoyée comme habituellement, c'est-à-dire à son **propriétaire** vendeur.
- Le propriétaire qui vend peut tout à fait **se faire représenter par le nouvel acquéreur** de son appartement. Si le vendeur souhaite se faire représenter à l'AG par le nouvel acquéreur il doit lui faire parvenir plusieurs documents, 5 jours au minimum avant le rendez-vous.

Et qui doit payer si des travaux sont votés ?

- Si rien n'est spécifiquement écrit dans votre compromis de vente concernant une répartition différente :
- **C'est le copropriétaire vendeur qui doit payer les appels de fonds exigibles avant la mutation**, même si c'est l'acquéreur qui a voté "POUR" lors de l'AG.
- **Conseil** : Vérifiez immédiatement la clause "Travaux" de votre compromis de vente. C'est elle qui fait la loi entre vous et l'acquéreur et qui permettra au notaire de régulariser les comptes le jour de la vente.



**En espérant que cette présentation aura permis
de répondre à nombre de vos interrogations**



Merci de votre participation active

Vente ou Achat en Copropriété

Ce qu'il faut savoir

Formation du mardi 17 mars

Diapo n° 2 : Présentation des points traités lors de cette formation.

L'achat ou la vente d'un appartement en copropriété s'avère plus complexe qu'une transaction immobilière classique. En effet, au-delà des aspects liés au bien immobilier lui-même, il est crucial de prendre en compte les implications juridiques et financières spécifiques à la vie en copropriété.

Diapo n° 3 : Les documents à fournir lors de la vente d'un lot.

- Les documents échangés entre vendeur et acquéreur potentiel.
- Des documents demandés par le notaire.

Diapo n° 4 – 5 et 6 : Le Pré-état daté

Le pré-état daté intervient avant la promesse de vente. Il permet au vendeur de fournir les informations financières préliminaires à l'acquéreur potentiel.

Le pré-état daté regroupe les informations financières essentielles. Il mentionne le montant des charges courantes. Il indique également les sommes éventuellement dues par l'acquéreur. Enfin, il présente l'état global des impayés dans la copropriété.

Le syndic peut transmettre ces informations via ce document spécifique.

Lionel -> Bernard : Il faut préciser que le copropriétaire vendeur n'est pas obligé de faire appel au syndic pour transmettre les informations demandées

Contrairement à la facturation de « l'État-daté », la facturation du « Pré-état daté » par le syndic n'est pas encadré et varie très fortement d'un syndic à l'autre ... ce qui suscite des questionnements légitimes.

A titre d'exemple : Mon syndic facture 250,00 €uros un « Pré-état daté »

Son coût et son encadrement juridique restent flous. Par conséquent, cette absence de réglementation tarifaire préoccupe les copropriétaires.

C'est **l'Article L721-2 du Code de la construction et de l'habitation** qui reprend les dispositions du présent article s'appliquent à la vente d'un lot.

En cas de promesse de vente, sont remis à l'acquéreur, au plus tard à la date de signature de la promesse, les documents et informations suivants :

1° Les documents relatifs à l'organisation de l'immeuble :

a) **La fiche synthétique de la copropriété** prévue à l'article 8-2 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis.

b) **Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division** ainsi que les actes les modifiant, s'ils ont été publiés.

c) **Les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années**, sauf lorsque le copropriétaire vendeur n'a pas été en mesure d'obtenir ces documents auprès du syndic.

2° Les informations financières suivantes :

a) Le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le copropriétaire vendeur au titre des deux exercices comptables précédant la vente.

b) Les sommes susceptibles d'être dues au syndicat des copropriétaires par l'acquéreur.

c) L'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs.

d) Lorsque le syndicat des copropriétaires dispose d'un fonds de travaux, le montant de la part du fonds de travaux rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versée par le copropriétaire vendeur au titre de son lot.

Les informations mentionnées aux a, c et d du présent 2° sont à jour des informations soumises à l'assemblée générale annuelle chargée d'approuver les comptes précédant la signature de la promesse de vente.

Le contenu des informations financières prévues au présent 2° est précisé par arrêté du ministre chargé du logement.

Par exception, lorsque le syndicat de copropriétaires relève du deuxième alinéa de l'article 14-3 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 précitée, les informations mentionnées aux b et c du présent 2° ne sont pas exigées.

3° Le carnet d'entretien de l'immeuble.

Le carnet d'entretien est établi et mis à jour par le syndic qui actualise les informations qu'il contient :

- L'adresse de l'immeuble pour lequel il est établi.
- L'identité du syndic en exercice.
- Les références des contrats d'assurances de l'immeuble souscrits par le syndicat des copropriétaires, ainsi que la date d'échéance de ces contrats.
- L'année de réalisation des travaux importants, tels que le ravalement des façades, la réfection des toitures, le remplacement de l'ascenseur, de la chaudière ou des canalisations, ainsi que l'identité des entreprises ayant réalisé ces travaux.
- La référence des contrats d'assurance dommages ouvrage souscrits pour le compte du syndicat des copropriétaires, dont la garantie est en cours.
- S'ils existent, les références des contrats d'entretien et de maintenance des équipements communs, ainsi que la date d'échéance de ces contrats.
- Si le diagnostic technique global existe, la liste des travaux jugés nécessaires à la conservation de l'immeuble en précisant les équipements ou éléments du bâtiment concernés par ces travaux ainsi que l'échéancier recommandé.
- S'il existe, l'échéancier du programme pluriannuel de travaux décidé par l'assemblée générale des copropriétaires.

Le carnet d'entretien peut en outre, sur décision de l'assemblée générale des copropriétaires, contenir des informations complémentaires portant sur l'immeuble, telles que celles relatives à sa construction ou celles relatives aux études techniques réalisées.

Ce qui est souhaitable afin d'avoir une réelle traçabilité de l'immeuble.

4° Une notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances du syndicat de copropriété. Un arrêté du ministre chargé du logement détermine le contenu de cette notice.

5° Le cas échéant, les conclusions du diagnostic technique global mentionnées au dernier alinéa de l'article L. 731-1.

Par exception, les documents mentionnés aux 1°, 3°, 4° et 5° ne sont pas exigés lorsque l'acquéreur est déjà propriétaire d'au moins un lot dans la même copropriété.

Les documents mentionnés au c du 1°, au 3°, au 4° et au 5° ne sont pas exigés en cas de vente ou de cession de droit réel immobilier relatif à un lot ou une fraction de lot annexe.

Est notamment considéré comme un lot annexe au sens du présent article un emplacement de stationnement ou un local tel qu'une cave, un grenier, un débarras, un placard, une remise, un garage ou un cellier.

La remise des documents peut être effectuée sur tous supports et par tous moyens, y compris par un procédé dématérialisé sous réserve de l'acceptation expresse par l'acquéreur. L'acquéreur atteste de cette remise soit dans l'acte contenant la promesse de vente par sa simple signature lorsqu'il s'agit d'un acte authentique soit, lorsque l'acte est établi sous seing privé, dans un document qu'il signe et qu'il date de sa main.

III. - Lorsque l'acte authentique de vente n'est pas précédé d'une promesse de vente, les documents et les informations mentionnés au 1°, au c du 2° et aux 3° à 5° du II sont joints au projet d'acte authentique de vente notifié ou remis à l'acquéreur conformément aux dispositions du cinquième alinéa de l'article L. 271-1. Les dispositions des quatre derniers alinéas du II sont applicables au présent III.

IV. - En cas de vente publique, les documents et les informations mentionnés aux 1° à 5° du II sont annexés au cahier des charges. Les dispositions des dix-huitième et dix-neuvième alinéa du II sont applicables au présent IV.

Diapo n° 7 et 8 : L'État daté.

L'état daté est un **document officiel et réglementé obligatoirement établi par le syndic de copropriété**, dont le **coût (réglementé) incombe** selon la loi **au copropriétaire vendeur**.

Ce document certifie la situation exacte du lot au moment de la transaction définitive.

Son contenu est précisé par l'article 5 du décret 67-223 du 17 mars 1967 :

1° Dans la première partie, le syndic indique, d'une manière même approximative et sous réserve de l'apurement des comptes, les sommes pouvant rester dues, pour chaque lot considéré, au syndicat par le copropriétaire cédant, au titre :

- a) Des provisions exigibles du budget prévisionnel ;
- b) Des provisions exigibles des dépenses non comprises dans le budget prévisionnel ;
- c) Des charges impayées sur les exercices antérieurs ;
- d) Des sommes mentionnées à l'article 33 de la loi du 10 juillet 1965 ;
- e) Des avances exigibles ;
- f) Du montant restant dû par le copropriétaire vendeur qui participe à l'emprunt souscrit au titre de l'article 26-4 de la loi du 10 juillet 1965 ;

g) Du montant versé par l'établissement de cautionnement mentionné aux articles 26-7 et 26-12 de la loi du 10 juillet 1965 en cas de défaillance du copropriétaire vendeur dans le paiement du remboursement de l'emprunt ou dans le paiement de sa contribution au remboursement de l'emprunt.

Ces indications sont communiquées par le syndic au notaire ou au propriétaire cédant, à charge pour eux de les porter à la connaissance, le cas échéant, des créanciers inscrits.

2° Dans la deuxième partie, le syndic indique, d'une manière même approximative et sous réserve de l'apurement des comptes, les sommes dont le syndicat pourrait être débiteur, pour chaque lot considéré, à l'égard du copropriétaire cédant, au titre :

a) Des avances mentionnées à l'article 45-1 ;

b) Des provisions pour les périodes postérieures à la période en cours et rendues exigibles en raison de la déchéance du terme prévue par l'article 19-2 de la loi du 10 juillet 1965.

3° Dans la troisième partie, le syndic indique les sommes qui devraient incomber au nouveau copropriétaire, pour chaque lot considéré, au titre :

a) De la reconstitution des avances mentionnées à l'article 45-1 et ce d'une manière même approximative ;

b) Des provisions non encore exigibles du budget prévisionnel ;

c) Des provisions non encore exigibles dans les dépenses non comprises dans le budget prévisionnel.

Dans une annexe à la troisième partie de l'état daté, le syndic indique la somme correspondante, pour les deux exercices précédents, à la quote-part afférente à chaque lot considéré dans le budget prévisionnel et dans le total des dépenses hors budget prévisionnel. Il mentionne, s'il y a lieu, l'objet et l'état des procédures en cours dans lesquelles le syndicat est partie.

Diapo n° 9 à 15 : Information sur ce qui, dans le cas d'une vente, relève du « Droit » et ce qui peut relever d'une « Convention ».

Dans le cas d'une vente, il y a ce qu'indique le "Droit" et ce qui peut relever d'une "Convention" entre les parties.

Cela concerne les points suivants :

1°) - La Taxe foncière :

La Loi :

La taxe foncière est **due pour l'année entière par le propriétaire au 1er janvier de l'année**. Le vendeur (propriétaire au 1er janvier) demeure le seul redevable de la totalité de la taxe foncière pour l'année entière, selon l'article 1415 du Code Général des Impôts. Ainsi, la taxe foncière sera établie à son nom.

La possibilité conventionnelle :

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur pour répartir le paiement de la taxe foncière en fonction de la date de la transaction. Cet accord au "prorata temporis" permet de diviser le montant de la taxe entre l'acheteur et le vendeur en fonction du temps pendant lequel chacun a possédé le bien.

Cet accord figure généralement dans le compromis ou l'acte de vente. Il est important de noter que **cet accord est privé et ne concerne pas l'administration fiscale. Le propriétaire du bien au 1er janvier reste redevable de la taxe foncière dans son intégralité.**

2°) - L'avance de trésorerie au Syndicat des copropriétaires :

La règle habituelle :

Il doit être réglé par l'acheteur au vendeur.

La Loi :

Il s'agit d'une avance faite au Syndicat des Copropriétaires.

Mais ... en cas de problème : L'article 45-1 du décret du 17 mars 1967 précise bien que les avances sont remboursables.

Autrement dit, il revient au débiteur, qui est la copropriété de rembourser la quote-part d'avance payée par le copropriétaire et non à l'acquéreur.

3°) - Le fonds travaux :

La Loi :

Les sommes versées au titre du fonds de travaux seront attachées aux lots et définitivement acquises au syndicat des copropriétaires. Elles ne donneront pas lieu à un remboursement par le syndicat à l'occasion de la cession d'un lot.

La possibilité conventionnelle :

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur afin que ce dernier rembourse ces sommes au vendeur.

Attention : si les deux parties se mettent d'accord sur les conditions de remboursement, cet accord n'est pas opposable au syndic, ni au Syndicat des Copropriétaires.

4°) - Le solde financier de l'exercice échu ... non approuvé par l'A.G. :

La Loi :

La régularisation des charges est l'ajustement annuel du montant des provisions versées par les copropriétaires en fonction des dépenses réelles du syndicat des copropriétaires. Ce montant est fixé lors de l'approbation des comptes en Assemblée Générale des Copropriétaires.

Le trop ou le moins perçu est crédité ou débité sur le compte de celui qui est copropriétaire à la date de l'approbation des comptes.

La possibilité conventionnelle :

S'agissant de l'exercice comptable arrêté au 30 juin 2025, l'ACQUÉREUR s'engage à rembourser au VENDEUR le solde créditeur - et - le VENDEUR s'engage à rembourser à l'ACQUÉREUR le solde débiteur.

5°) - Le solde financier des travaux en cours :

La Loi :

C'est la même chose que le solde financier de l'exercice échu.

Le trop ou le moins perçu est crédité ou débité sur le compte de celui qui est copropriétaire à la date de l'approbation des comptes.

La possibilité conventionnelle :

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur en intégrant la clause ci-dessous :

S'agissant de l'arrêté des comptes objet des travaux en cours, l'ACQUÉREUR s'engage à rembourser au VENDEUR le solde créditeur - et - le VENDEUR s'engage à rembourser à l'ACQUÉREUR le solde débiteur.

6°) - L'appel de fonds trimestriel pour l'exercice en cours :

La Loi :

Les charges en cours doivent être payées par le copropriétaire en place au moment de l'appel de fonds.

En ce qui vous concerne, le dernier appel de fonds a été fait en date du 1er juillet 2025 ... et vous l'avez réglé.

Le prochain sera fait en date du 1er octobre ... Les nouveaux copropriétaires devront le régler.

La possibilité conventionnelle :

Il est possible d'inclure dans l'acte de vente un accord entre le vendeur et l'acheteur en intégrant la clause ci-dessous :

S'agissant du dernier appel de fonds, l'ACQUÉREUR s'engage à rembourser le montant réglé par le VENDEUR au prorata temporis de la période entre l'appel de fonds et la signature de l'acte d'acquisition.

Diapo n° 16 : La Loi Carrez

Vendre un bien en copropriété ne se limite pas à fixer un prix et à trouver un acheteur. La **loi Carrez**, en vigueur depuis 1997, impose une obligation précise : mentionner la **surface privative exacte** du logement dans les documents de vente. Cette mesure protège l'acquéreur et responsabilise le vendeur, évitant les litiges liés aux surfaces surévaluées.

La loi Carrez s'applique quel que soit le type de bien : **appartements, locaux commerciaux ou professionnels, ou maisons en copropriété.**

Les **maisons individuelles** ne sont, en revanche, pas soumises à cette législation. De même, les **biens vendus en VEFA** ([achat sur plan](#)) sont soumis à une autre législation qui leur est propre.

Seules les surfaces de plancher **clos et couvertes** d'au moins **1,80 m de hauteur** sont comptées.

Les lots ou fractions de lots d'une superficie inférieure à 8 mètres carrés ne sont pas pris en compte pour le calcul de la superficie.

Les caves, garages, parkings, balcons et terrasses sont exclus. L'oubli ou une erreur de plus de 5 % peut entraîner une annulation ou une réduction du prix.

	Caves, garages, parking	Autres sous- sol	Combles aménagés	Combles non aménagés	Terrasses, balcons	Vérandas	Greniers, remises, réserves
Superficie habitable	Non	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
Superficie Carrez	Non	Oui*	Oui*	Oui*	Non	Oui*	Oui*

* À condition que la surface soit d'au moins 8 m² avec une hauteur sous-plafond d'au moins 1,80m.

La loi Carrez n'impose pas au propriétaire d'avoir recours à un professionnel pour calculer la superficie privative, il peut le faire lui-même s'il le souhaite.

Cependant, ces mesures faisant référence à des textes de loi complexes, il est fortement recommandé de confier cette tâche à un [diagnostiqueur immobilier](#).

La mesure peut, par exemple, s'avérer complexe dans le cadre de **pièces mansardées**, où il sera nécessaire de prendre en compte uniquement la partie de la pièce ayant une hauteur de plafond d'au moins 1,80m.

L'expert va pouvoir procéder plus facilement aux mesures à l'aide d'un **télémètre laser** qui permet une précision optimale sur le relevé. Il peut également être équipé de **logiciels de calculs** pour l'assister dans le calcul final, afin de prendre en compte toutes les informations et déduire les parties de surfaces si besoin.

À l'issue du diagnostic du professionnel, vous pourrez ainsi obtenir une **attestation de superficie privative loi « Carrez »**, avec également la sécurité que le **professionnel engage sa responsabilité** en cas de contestation sur le calcul.

L'attestation de superficie privative loi Carrez bénéficie d'une **durée de validité illimitée sauf en cas de travaux de transformation ou de réaménagement** pouvant modifier la surface.

Si l'attestation s'avère très ancienne, mieux vaut vérifier que le professionnel qui l'a établie existe toujours pour vous assurer une sécurité en cas de litige.

Le bénéficiaire en cas de promesse de vente, le promettant en cas de promesse d'achat ou l'acquéreur, peut intenter une **action en nullité**, au plus tard à l'expiration d'un **délai d'un mois** à compter de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente.

La signature de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente mentionnant la superficie de la loi « Carrez » entraîne la déchéance du droit à engager ou à poursuivre toute action en nullité de la promesse ou du contrat qui l'a précédé, qui serait fondée sur l'absence de mention de cette superficie.

Erreur de superficie

La loi tolère une **marge d'erreur inférieure à 5 %** au bénéfice du vendeur. En revanche, si l'acquéreur constate que la superficie est en réalité **inférieure de 5 % ou plus** à celle communiquée dans l'acte de vente, il peut alors se retourner contre le vendeur. Le vendeur, à la demande de l'acquéreur, supporte une diminution du prix proportionnelle à la moindre mesure.

Il dispose, dans ce cas, d'un **an à compter de la signature** de l'acte de vente pour demander une diminution du prix de vente proportionnelle à la superficie manquante.

Par ailleurs, les [frais de notaire](#) seront également recalculés en fonction du nouveau prix de vente.

À noter : il n'existe en revanche pas de recours pour le vendeur si la surface est finalement supérieure à celle annoncée dans l'acte de vente. L'excédent de mesure ne donne lieu à aucun supplément de prix.

La logique de la loi Carrez est avant tout « consumériste » et repose sur une protection impérative de l'acquéreur :

- Si l'acquéreur a connaissance de l'erreur de surface – à son avantage – et qui ne l'indique pas ... cela ne lui retire pas son droit à un remboursement de prix !
- L'article 46 de la loi du 10 juillet 1965 ne visant que la superficie de la partie privative du lot, les parties communes à jouissance privative ne doivent pas être comptabilisées, le droit de jouissance privative n'étant pas un droit de propriété et ne pouvant constituer la partie privative d'un lot.

Ainsi, lorsqu'un appartement contient, par exemple une loggia fermée, il ne faut pas comptabiliser cette dernière dans la superficie au sens de la loi Carrez s'il s'agit d'une partie commune à jouissance privative !

Diapo n° 17 et 18 : Les divers diagnostics.

La **transparence** est essentielle dans toute transaction immobilière.

Pour garantir la transparence et protéger les parties prenantes, la loi impose la réalisation de plusieurs diagnostics immobiliers afin de renseigner l'acquéreur sur l'état du bien et de l'immeuble. Ces procédures, bien que fastidieuses pour certains, sont essentielles pour garantir une transaction transparente et sécurisée.

Pour simplifier le processus de vente, il est conseillé de réaliser les diagnostics le plus tôt possible. En identifiant les éventuels problèmes en amont, vous pouvez procéder aux réparations nécessaires et éviter toute surprise lors des négociations finales.

Cela permet également de présenter un **dossier de diagnostic technique (ddt)** irréprochable aux acheteurs, facilitant ainsi la prise de décision. Les acheteurs apprécient la transparence et la réactivité des vendeurs qui ont déjà pris en charge ces démarches incontournables.

Les divers documents ci-dessous doivent être regroupés dans le Dossier de diagnostic technique (ddt). Il doit être fourni à l'acheteur dès la signature de la promesse de vente ou du compromis.

Ce dossier est indispensable pour sécuriser la transaction et s'assurer que toutes les analyses ont été effectuées selon les normes en vigueur.

Maintenir ce dossier à jour et complet est une responsabilité majeure pour tout vendeur, car il constitue une preuve de bonne foi et de transparence envers l'acheteur potentiel. Un DDT mal rempli ou incomplet peut annuler une vente ou engager la responsabilité du vendeur.

Le diagnostic amiante :

Tout immeuble dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997 doit faire l'objet d'un **diagnostic amiante**. Ce contrôle vise à détecter la présence de matériaux contenant de l'amiante, une substance dangereuse pour la santé.

Le diagnostic plomb (crep)

Le **constat de risque d'exposition au plomb**, plus communément connu sous le nom de **diagnostic plomb (crep)**, doit être réalisé pour tous les immeubles construits avant 1949. Le plomb, présent principalement dans les anciennes peintures, représente un danger surtout pour les jeunes enfants et les femmes enceintes.

Le diagnostic termites

Dans certaines régions identifiées comme infestées par les termites, un **diagnostic termites** est obligatoire. Les termites sont des insectes xylophages qui peuvent gravement endommager les structures en bois d'un bâtiment.

Le diagnostic gaz

Comme pour les installations électriques, les installations de gaz de plus de 15 ans doivent faire l'objet d'un contrôle spécifique. Le **diagnostic gaz** a pour but de vérifier l'état des installations intérieures de gaz afin de prévenir les risques d'explosion, d'intoxication, ou d'incendie.

L'état des risques et pollutions « ERP » :

Parmi les obligations du vendeur en matière d'information des risques, figure la remise d'un **état des risques et pollutions (ERP)**, obligatoire **si le bien est situé dans une zone** couverte par un plan de prévention des risques technologiques, par un plan de prévention des risques miniers ou par un plan de prévention des risques naturels prévisibles, prescrit ou approuvé, dans des zones de sismicité ou dans des zones à potentiel radon définies par voie réglementaire ou dans une zone susceptible d'être atteinte par le recul du trait de côte.

Ce document, exigé par l'[article L125-5 du Code de l'environnement](#), doit être transmis à l'acquéreur dès la promesse de vente ou le compromis de vente et intégré dans le dossier de diagnostics techniques, sa vocation est d'informer l'acheteur de l'existence de risques naturels (inondations, mouvements de terrain), miniers (exploitation passée des sous-sols) ou technologiques (proximité d'usines chimiques, installations dangereuses) auxquels le bien est exposé.

L'information sur les sinistres antérieurs :

Une autre obligation concerne l'information relative aux **catastrophes antérieures qui ont impacté l'immeuble**, et ont été indemnisées par une assurance.

Le propriétaire vendeur doit informer l'acquéreur de tout sinistre ayant affecté le bien, que ce soit en raison d'une inondation, d'un glissement de terrain ou d'une autre catastrophe, dès lors que le bien a fait l'objet d'une indemnisation, et cette obligation s'applique même si le bien a été restauré depuis.

Le diagnostic sur les bruits des aéroports :

Le diagnostic Bruit (ou état des nuisances sonores aériennes) est un document qui permet d'informer le futur acquéreur ou locataire d'un bien de l'existence de nuisances sonores aériennes.

En tant que propriétaire, vous devez réaliser **obligatoirement** un diagnostic Bruit pour toute **vente ou location** de votre bien immobilier **situé dans une zone dite d'exposition au bruit d'aéroport**.

Pour savoir si le bien immobilier est situé dans une zone dite *d'exposition au bruit des aéroports*, vous devez consulter, en ligne, le plan d'exposition au bruit (PEB) :

[Consulter les plans d'exposition au bruit \(PEB\) des aéroports](#)

Vous pouvez également contacter la mairie pour en avoir connaissance.

Les zones à risque de retrait-gonflement des sols :

Un autre risque auquel un bien immobilier peut être soumis est le **retrait-gonflement des sols argileux**, phénomène qui expose l'ouvrage à un risque de fissures importantes.

Si le bien est situé dans une zone concernée par ce risque, recensée sur le site [géorisques.gouv](#), le vendeur doit en informer l'acquéreur via l'ERP.

Choisir des professionnels certifiés

Il est impératif de faire appel à des diagnostiqueurs certifiés et indépendants. Seuls ces professionnels qualifiés peuvent garantir des analyses conformes et reconnues. Vous pouvez vérifier leurs certifications auprès des organismes compétents avant de leur confier votre dossier.

Engager un professionnel certifié vous protège contre d'éventuelles contestations ou accusations de vices cachés après la vente. Cela renforce aussi la crédibilité du dossier et rassure les acheteurs sur la qualité et l'exactitude des informations fournies.

S'informer sur la réglementation locale

Enfin, il peut être utile de s'informer sur les réglementations spécifiques à votre région ou commune, notamment en matière de **diagnostic termites** ou autres inspections particulières. Certaines zones géographiques imposent des obligations supplémentaires ou des critères particuliers à respecter.

Connaître ces exigences locales vous permettra de compléter vos documents de manière exhaustive et de répondre précisément aux attentes légales, évitant ainsi des retards ou complications inutiles durant la transaction immobilière.

Conséquences en cas de manquement à l'obligation d'information :

Le défaut de transmission de l'ensemble des informations obligatoires par le vendeur peut avoir de lourdes conséquences.

Quand l'acquéreur découvre après la signature de l'acte de vente qu'il n'a pas été informé de certains risques, il peut solliciter soit l'annulation de la vente, soit une réduction du prix en fonction des préjudices subis, et le vendeur peut par ailleurs être tenu de verser des dommages-intérêts à l'acquéreur pour le préjudice subi en raison de ce défaut d'information.

Diapo n° 19 : Le PPPT et DPE Collectif.

PPPT et DPE collectif, des obligations désormais généralisées

Depuis le 1er janvier 2026, toutes les copropriétés sont concernées par les **diagnostics obligatoires copropriété vente**, dès lors que l'immeuble a plus de 15 ans. Deux documents structurent cette nouvelle exigence réglementaire : le PPPT et le DPE collectif.

Ce que prévoit le plan pluriannuel de travaux

Le projet de plan pluriannuel de travaux dresse un état technique complet des parties communes. Il identifie les travaux nécessaires à la sécurité, à la conservation du bâtiment et à l'amélioration énergétique.

Ce document inclut :

- **Liste des travaux** hiérarchisés sur 10 ans
- **Estimation budgétaire** globale des interventions
- **Priorités d'urgence** pour la copropriété

Il doit être présenté puis voté en assemblée générale. Attention, le PPPT reste une proposition tant que les travaux ne sont pas adoptés formellement.

DPE collectif, calendrier et immeubles concernés

Le DPE collectif évalue la performance énergétique globale de l'immeuble. Il attribue une étiquette énergie et climat, comme pour un logement individuel, mais à l'échelle du bâtiment.

Cette obligation s'applique progressivement selon la taille de la copropriété. En 2026, même les petites structures sont désormais intégrées au dispositif.

En pratique, ces diagnostics influencent la perception du risque énergétique. Pour un acheteur, ils deviennent un indicateur clé de la santé future de la copropriété.

L'absence de PPPT ou de DPE collectif peut inquiéter vendeurs et acquéreurs. Pourtant, en l'état actuel des textes, une vente ne devient pas automatiquement caduque si ces documents ne sont pas produits.

La vente peut-elle être bloquée chez le notaire

En théorie, l'absence des **diagnostics obligatoires copropriété vente** n'empêche pas la signature d'un compromis ou d'un acte authentique. L'obligation pèse sur le syndic, pas directement sur le copropriétaire vendeur.

Cependant, certains notaires exigent désormais des justificatifs :

- **Procès-verbal d'AG** mentionnant l'inscription à l'ordre du jour
- **Preuve de vote** ou de refus formel
- **Information claire** transmise à l'acquéreur

En pratique, cela peut ralentir une transaction, surtout si la copropriété n'a rien engagé.

Responsabilité du vendeur et devoir d'information

Le point sensible reste l'obligation d'information. Si vous avez connaissance d'un projet de travaux ou d'une ébauche de PPPT et que vous ne le communiquez pas, votre responsabilité peut être recherchée.

Un acquéreur estimant ne pas avoir été suffisamment éclairé pourrait invoquer un vice du consentement. Le risque n'est donc pas administratif, mais juridique.

Au-delà du cadre légal, la question financière freine souvent les décisions en assemblée générale. Pourtant, le coût reste mesuré à l'échelle d'une copropriété, surtout comparé aux travaux futurs qu'il permet d'anticiper.

Combien prévoir pour un PPPT et un DPE collectif

Pour une copropriété de 10 à 50 lots, le budget moyen se situe entre **2 000 et 5 000 euros** pour un PPPT incluant un DPE collectif. Le montant varie selon la taille, la complexité du bâtiment et le prestataire.

À cela peut s'ajouter un audit énergétique plus complet, facturé en supplément. La dépense est répartie entre copropriétaires selon les tantièmes, ce qui limite l'impact individuel.

Rapporté à un lot, la charge reste souvent inférieure à quelques centaines d'euros. Un montant modeste face aux enjeux patrimoniaux.

Les banques peuvent-elles refuser un crédit

Les établissements bancaires analysent déjà l'étiquette énergétique d'un logement. Désormais, ils s'intéressent aussi à la situation globale de la copropriété.

Une absence persistante de **diagnostics obligatoires copropriété vente** peut être interprétée comme un manque d'anticipation ou un risque futur de **travaux importants**. Cela peut influencer les conditions de financement, voire retarder l'accord.

En clair, même sans sanction immédiate, ignorer ces obligations peut fragiliser la valeur et l'attractivité de votre bien.

Diapo n° 20 : L'opposition au prix de vente d'un lot.

L'article 20 de la loi du 10 juillet 1965 prévoit qu'à compter de la notification de l'avis de mutation au syndic de l'immeuble, ce dernier a quinze jours pour former opposition au versement des fonds par l'acquéreur du lot au vendeur afin d'obtenir le paiement des sommes restant dues par ce dernier .

Lors de la **mutation à titre onéreux d'un lot**, le syndic auquel est adressé par le notaire l'avis de la mutation peut, dans les 15 jours de la réception de cet avis, former opposition au versement des fonds au vendeur pour obtenir le paiement des sommes restant dues par celui-ci (Loi 65-557 du 10-7-1965 art. 20).

L'opposition au prix de vente d'un lot de copropriété a pour double objet de mettre en œuvre le **privilège immobilier spécial** ou **hypothèque légale spéciale** et de bloquer le paiement du prix de vente en le rendant alors inopposable au syndicat.

La forme de l'opposition

L'opposition doit :

- Être obligatoirement notifiée par **acte de commissaire de justice**, une lettre étant dépourvue d'effet (Cass. 3e civ., 18 déc. 1996, n° 94-18.754, n° 1997 P + B).
- Contenir élection de domicile dans le ressort du tribunal judiciaire de la situation de l'immeuble
- Intervenir dans le délai de quinzaine de l'avis de mutation, donné, conformément à l'article 6 du décret du 17 mars 1967, par les professionnels qui concourent à l'acte constatant la mutation.

Le délai d'opposition du syndicat et son calcul

Le syndic doit formaliser l'opposition du syndicat avant l'expiration d'un délai de quinze jours à compter de la réception de l'avis de mutation.

La computation de ce délai semble pouvoir s'opérer comme en matière d'acte de procédure, bien que l'**opposition** n'ait pas cette qualification ; il commence donc à courir le lendemain du jour de la réception de l'avis en observant, quant à son expiration, les dispositions des articles 641 et 642 du code de procédure civile.

On se pose cependant la question de savoir si les nouvelles dispositions réglementaires de l'article 64 du décret du 17 mars 1967 résultant du décret du 4 avril 2000, n'ont pas pour effet de substituer à la réception de l'avis le jour de la première présentation ; l'avis de mutation, donné par LRAR, constitue, en effet une « notification » au sens de cet article. L'exigence de la formulation de l'**opposition** par acte extrajudiciaire paraît constituer un obstacle à cette substitution.

Le respect de ce délai est capital ; l'**opposition** tardive est privée de tout effet ; le paiement du **prix de vente** est opposable au syndicat et l'**opposition** ne vaut plus mise en œuvre du privilège immobilier spécial du syndicat. La responsabilité du **syndic** est engagée.

Mais le fait pour le **syndic**, auquel un avis de mutation a été délivré, de ne pas faire **opposition**, n'a pas pour effet d'éteindre la dette du vendeur résultant du non-paiement des charges.

Les créances objet de l'opposition

Uniquement des créances liquides et exigibles

L'opposition formée par le syndic doit porter sur des **créances** du syndicat effectivement **liquides et exigibles** à la date de la mutation. **Les charges étant exigibles lorsqu'elles ont été approuvées par l'assemblée générale**, la cour d'appel ne peut pas déclarer valable l'opposition sans s'être assurée que les charges y mentionnées avaient fait l'objet d'une approbation par l'assemblée générale des copropriétaires.

Effets de l'opposition du Syndicat

L'opposition a tout d'abord pour effet de rendre indisponible la part du prix, représentant la créance du syndicat. L'opposition, régulièrement formée, rend inopposable au syndicat tout paiement ou transfert amiable ou judiciaire du prix.

Mais l'effet essentiel de l'opposition de l'article 20 réside dans la mise en œuvre du privilège spécial immobilier dont bénéficie le syndicat. Cependant, le créancier ne peut obtenir la remise des fonds s'il y a contestation, aussi longtemps que l'opposition n'aura pas été validée.

Contestation par le Vendeur de l'opposition

Causes des contestations

Les contestations relatives à l'**opposition**, en général soulevées lors de l'élaboration du projet de distribution du **prix**, peuvent tenir à plusieurs causes, les unes de forme, les autres de fond.

Raisons de forme

La nullité (ou l'inefficacité de l'**opposition**) peut être invoquée si :

- Elle a été faite par lettre : On estime même que si l'**opposition** a été donnée par lettre, il y aurait faute de la part du notaire à en tenir compte et qu'il doit déférer à la demande du vendeur et lui remettre la totalité du **prix** sans en informer préalablement le **syndic**.
- Elle n'indique pas de manière précise le montant et les causes de la créance.

Raisons de fond

L'**opposition** peut aussi être contestée pour des *raisons de fond* parce que :

- **Le vendeur prétend ne pas être débiteur des sommes réclamées**
- **Le vendeur considère que la créance du syndicat n'est ni liquide, ni exigible**
- **L'opposition a été faite par une personne non habilitée.**

Les suites

Les professionnels, qui prêtent leur concours à l'acte constatant une mutation, doivent informer les créanciers inscrits de l'opposition formée par le syndic et sur leur demande, leur en adresser copie.

Accord du SDC et du vendeur

Le notaire qui a reçu l'**opposition** peut libérer les fonds signalés par le **syndic** dès qu'intervient l'accord entre le **syndic** et le vendeur sur les sommes restant dues.

Le notaire libère les fonds dès l'accord entre le syndic et le vendeur sur les sommes restant dues

Absence de contestation, en cas d'inaction du copropriétaire : remise automatique des fonds au SDC après 3 mois !

Conséquence

A défaut d'accord, dans un délai de 3 mois après la constitution par le syndic de l'opposition régulière, le Notaire verse les sommes retenues au syndicat, **sauf contestation de l'opposition devant les tribunaux par une des parties**. Les effets de l'opposition sont limités au montant ainsi énoncé (L. n° 65-557, 10 juill. 1965, art. 20).

Par ailleurs, à défaut d'accord, dans un délai de trois mois après la constitution par le **syndic** de l'**opposition** régulière, le notaire verse les sommes retenues au syndicat, sauf contestation de l'**opposition** devant les tribunaux par l'une des parties.

Il en ressort 3 conséquences :

1. Le refus exprimé par le vendeur n'aura aucun effet s'il n'engage pas une procédure judiciaire dans le délai de trois mois impartis.
2. Le syndicat des copropriétaires ne contestera jamais l'**opposition** qu'il a lui-même faite par l'intermédiaire de son **syndic**.
3. Le notaire verse les sommes dès la fin du délai de trois mois dans la mesure où la loi lui en donne la possibilité, voire l'ordre.

Responsabilité du Syndic

L'application des dispositions de l'article 20, I impose donc au **syndic** un certain nombre d'initiatives, qui peuvent engager sa responsabilité tant vis-à-vis du syndicat que des parties à la **vente** du lot.

Il en est ainsi lorsqu'il :

- Néglige de faire **opposition** au paiement du **prix de vente**.
- Ou s'il fait **opposition** en méconnaissance des dispositions légales.

Inversement, sa responsabilité est engagée s'il forme **opposition** alors que le syndicat ne peut invoquer une créance exigible et liquide.

C'est généralement à propos de la contestation de l'**opposition** que cette responsabilité est mise en jeu.

Diapo n° 21 : Qui doit aller à l'Assemblée Générale entre le compromis et l'acte de vente ?

Tout propriétaire d'un bien immobilier en copropriété est tenu de participer à l'assemblée générale qui se déroule en général une fois par an.

Mais que se passe-t-il si le copropriétaire a signé un compromis de vente et que l'assemblée générale se déroule avant la signature de l'acte authentique chez le notaire ?

➤ Est-ce au vendeur de s'y rendre, ou bien à l'acquéreur ?

La réponse est simple ... C'est le copropriétaire en place :

Dès lors que le **syndic de copropriété** n'a pas été averti officiellement de la vente de l'appartement en question par un notaire, la convocation pour l'assemblée générale sera envoyée comme habituellement, c'est-à-dire à son **propriétaire** vendeur. Et ce,

même si ce dernier a déjà procédé à la **signature du compromis de vente** avec le futur acquéreur.

Le nouvel acquéreur peut néanmoins participer à l'assemblée générale :

Dans le cas de figure d'une **assemblée générale de copropriétaires** organisée après la signature d'un compromis de vente mais avant la signature de l'acte authentique, le propriétaire qui vend peut tout à fait **se faire représenter par le nouvel acquéreur** de son appartement. Si le vendeur souhaite se faire représenter à l'AG par le nouvel acquéreur il doit lui faire parvenir plusieurs documents, 5 jours au minimum avant le rendez-vous.

Il doit ainsi lui envoyer :

- L'ordre du jour de l'AG
- La convocation de l'AG (le lieu ainsi que la date)
- Pour finir, le formulaire de procuration

Afin de garantir la traçabilité de cet envoi, il est fortement conseillé au vendeur d'expédier ces documents en **recommandé avec accusé de réception**.

A noter : Il est important de mentionner dans le compromis de vente la **clause de représentation** du vendeur par l'acquéreur afin d'éviter tout litige ou contestation ultérieure.

➤ Et qui doit payer si des travaux sont votés ?

C'est celui qui est présent à l'Assemblée Générale :

Si notre copropriétaire vendeur se rend à l'assemblée générale, ce sera à lui de payer le montant des travaux qui pourraient y être votés.

Si le vendeur se fait légalement représenter à l'assemblée par la personne qui lui achète son (ou ses) lot(s) de copropriété. Dans ce cas, ce sera à [l'acquéreur de payer le montant des éventuels travaux](#) votés, qu'il se rende à l'assemblée générale ou pas.

Diapo n° 22 : Conclusion.

Acheter ou vendre un appartement en copropriété exige une vigilance accrue et une compréhension approfondie des aspects juridiques, financiers et techniques spécifiques à ce type de bien immobilier.

En s'informant scrupuleusement, en étudiant attentivement les documents transmis et en s'entourant de professionnels compétents, acquéreurs et vendeurs peuvent mener à bien leur projet immobilier en toute sérénité.