

GUIDE PROFESSIONNEL **VENTE D'IMMEUBLE** **À LA DÉCOUPE**

La méthode pratique pour structurer votre opération

SOMMAIRE

Ce guide suit l'ordre chronologique d'une opération de vente à la découpe : de l'achat en monopropriété jusqu'à la revente du dernier lot.

1	Introduction	4
	Principe et enjeux de la vente à la découpe	
2	Partie 1 — Le projet en vue d'ensemble	5
	Principe, faisabilité, PLU et stationnement, rentabilité	
3	Partie 2 — Le financement de l'opération	9
	Crédit in fine, garanties bancaires, délais à anticiper	
4	Partie 3 — La protection des locataires en place	10
	Préemption, congé pour vente, décote, bail commercial	
5	Partie 4 — Créer les lots de copropriété	13
	Diagnostics, EDD, règlement, calcul des tantièmes, coûts	
6	Partie 5 — Individualiser les réseaux	17
	Électricité, eau, gaz, budget indicatif, audit technique	
7	Partie 6 — Les assurances obligatoires en cas de travaux	19
	Réception, décennale, dommage-ouvrage, vente avant travaux	
8	Partie 7 — La création du syndicat des copropriétaires	21
	Naissance automatique, immatriculation, conseil syndical	
9	Partie 8 — Choisir son syndic	23
	Bénévole ou professionnel, contrat-type, mise en concurrence	
10	Partie 9 — Le compte bancaire de la copropriété	25
	Délai légal, sanctions, charges des lots invendus	
11	Partie 10 — Les étapes détaillées de l'opération	28
	Chronologie, notaire, DDT, garantie des vices cachés	
12	Partie 11 — Stratégie commerciale	32
	Commercialisation, prix, professionnels à mobiliser	
13	Partie 12 — Aspects fiscaux	34
	TVA applicable, renvoi vers la fiche dédiée	
14	Conclusion	36
15	Liste de vérification	37
	Les points de vigilance essentiels, partie par partie	
16	Glossaire	38
	Les sigles et notions du guide	
17	Sources et références	39
	Textes légaux et jurisprudence cités	

ANNEXES

Fiches pratiques et modèles de lettres, prêts à télécharger et personnaliser.

1	Fiche visite — Immeuble de rapport	40
2	Fiche visite — Immeuble à diviser	44
3	Liste de vérification — Dossier de vente par lot	48
4	Tableau de suivi de commercialisation	51
5	Rétroplanning de l'opération	54
6	Modèle — Réunion d'information préalable	57
7	Modèle — Offre de vente au locataire (article 10)	59
8	Modèle — Seconde offre à conditions plus avantageuses	62
9	Modèle — Congé pour vente	65
10	Modèle — Procès-verbal de réception des travaux	68
11	Modèle — Notification de vente en bloc (article 10-1)	71
12	Modèle — Convocation à la première assemblée générale	74

Introduction

La vente à la découpe consiste à acquérir un immeuble entier détenu par un seul propriétaire — une monopropriété — pour le diviser en plusieurs lots et revendre chaque appartement séparément, après l'avoir soumis au statut de la copropriété. Bien menée, cette stratégie permet de dégager une marge significative : la somme des lots revendus séparément dépasse presque toujours le prix payé pour l'immeuble entier.

Cette opération est cependant nettement plus complexe qu'une simple division parcellaire de terrain. Elle mobilise un cadre juridique spécifique — la loi du 10 juillet 1965 et son décret d'application du 17 mars 1967 — qui régit la copropriété des immeubles bâtis, ainsi qu'un dispositif de protection des locataires en place particulièrement strict, issu de la loi du 31 décembre 1975.

Créer une copropriété ne se limite pas à découper un immeuble sur le papier : il faut rédiger un état descriptif de division et un règlement de copropriété, immatriculer le syndicat des copropriétaires, ouvrir un compte bancaire séparé, désigner un syndic, et respecter scrupuleusement les droits de préemption des locataires avant toute revente. Chaque étape mal anticipée peut retarder l'opération de plusieurs mois, voire l'exposer à une nullité.

Ce guide présente l'ensemble des démarches, des acteurs et des points de vigilance d'une opération de vente à la découpe, depuis l'étude de faisabilité initiale jusqu'à la vente du dernier lot, en détaillant à chaque étape le rôle du notaire, du géomètre et du syndic.

OBJECTIF Fournir une méthode complète et à jour pour mener une opération de vente à la découpe en toute sécurité juridique — de l'achat de l'immeuble en monopropriété à la revente de chaque lot, en passant par la création et la mise en place de la copropriété.

PARTIE 1

LE PROJET EN VUE D'ENSEMBLE

Avant de se lancer, il convient d'analyser le projet dans son ensemble : la nature de l'immeuble, sa situation locative, son état technique, et la rentabilité réelle de l'opération une fois tous les frais intégrés.

1. Identifier la situation locative de l'immeuble

C'est le point le plus déterminant du projet. Un immeuble entièrement vacant permet une découpe rapide, sans purge de droits de préemption ni procédure de congé. Un immeuble occupé, à l'inverse, impose de respecter les droits des locataires en place — développés en Partie 3 — ce qui allonge sensiblement le calendrier et peut réduire la marge si plusieurs locataires exercent leur droit de préemption à un prix décoté.

Point clé : La protection spécifique de la loi Aurillac concerne les immeubles comportant plus de 5 logements (soit 6 logements ou plus). Ce seuil doit être vérifié dès la première analyse de l'actif. Les immeubles comportant 5 logements ou moins ne relèvent pas du dispositif Aurillac, ce qui simplifie généralement la stratégie de revente à la découpe, sous réserve de vérifier les autres droits applicables.

LA VENTE EN BLOC ET LA LOI AURILLAC : UN PRÉALABLE À VÉRIFIER DÈS L'ACHAT

Avant même de parler de vente à la découpe, il faut identifier l'opération que vous êtes en train de réaliser à l'achat : vous acquérez très probablement l'immeuble dans le cadre d'une **vente en bloc** — la cession de l'immeuble entier à un seul acquéreur. Le schéma classique d'une opération de vente à la découpe est le suivant : 1) vente de l'immeuble entier, 2) mise en copropriété si nécessaire, 3) création des lots, 4) revente appartement par appartement. C'est précisément la généralisation de cette pratique qui a conduit le législateur à créer une protection spécifique des locataires au stade de l'achat en bloc lui-même — la loi dite "Aurillac".

Un immeuble déjà en copropriété peut aussi être vendu en bloc : si un seul propriétaire détient la totalité des lots d'une copropriété existante et les vend tous simultanément au même acquéreur, l'opération reste économiquement une vente en bloc, quand bien même les lots existent déjà juridiquement. Les tribunaux recherchent la réalité économique de l'opération, et non la seule qualification notariale.

LA LOI AURILLAC DU 13 JUIN 2006

Avant l'instauration de ce mécanisme, certaines opérations de vente en bloc suivies d'une revente par lots pouvaient conduire à une perte progressive du logement pour les locataires sans qu'ils bénéficient d'une protection spécifique au moment de la cession initiale de l'immeuble. La loi Aurillac est venue combler ce vide en créant, au sein de la loi du 31 décembre 1975, un nouvel article 10-1 : un droit de préemption qui protège les locataires dès le stade de la vente en bloc, avant même toute division de l'immeuble.

Ce droit s'applique lorsque trois conditions sont réunies :

- l'immeuble comprend **plus de 5 logements** — ce seuil, fixé à plus de 10 logements par la loi Aurillac d'origine en 2006, a été abaissé à plus de 5 logements par la loi ALUR du 24 mars 2014, et c'est ce seuil de 5 qui s'applique aujourd'hui ;
- l'immeuble est vendu dans sa totalité et en une seule fois ;
- l'acquéreur ne s'engage pas à maintenir les baux en cours pendant une durée de 6 ans à compter de la signature de l'acte authentique.

Lorsque ces conditions sont réunies, le vendeur doit notifier à chaque locataire, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception : le prix global de l'immeuble, le prix proposé pour le logement qu'il occupe, les conditions de la vente, le projet de règlement de copropriété et les diagnostics techniques requis. Le locataire peut alors se porter acquéreur de son logement avant que l'immeuble ne soit revendu à un tiers.