

CHARTRE DES VENTES

**L'opportunité d'accéder à la propriété
en toute sécurité,
à tarif préférentiel pour les locataires de la SLH**

PREAMBULE

La SLH accompagne ses locataires dans leur projet d'acquisition de leur logement, en leur permettant d'acheter celui qu'ils occupent, ou un autre logement qu'elle met en vente.

Nous avons ainsi mis en place tous les moyens nécessaires pour favoriser et sécuriser ce parcours résidentiel, afin que le passage du statut de locataire à celui de propriétaire se déroule dans les meilleures conditions.

Notre politique de vente se conforme aux dispositions réglementaires (article L443-1 et suivants du code de la Construction et de l'Habitat (CCH) modifié par la Loi Elan du 23 novembre 2018 et le décret du 15 novembre 2019), et s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat entre ACTION LOGEMENT et l'Union Sociale pour l'Habitat du 10 novembre 2015, et de la charte des ventes des Entreprises Sociales pour l'Habitat de septembre 2015.

Notre politique de vente, prioritairement à nos locataires, mais également à des tiers, répond à des enjeux importants :

- Pour certains de nos locataires, il s'agit de se constituer un capital, de sécuriser leur avenir, en bénéficiant d'un parcours résidentiel vertueux et de garanties en cas de difficulté.
- Pour les collectivités locales, la vente permet d'introduire de la mixité sociale dans une résidence, dans territoire donné, de renouveler l'offre locative, de favoriser une évolution sociale de ses habitants assortie de garanties de sécurisation de leur parcours.
- Pour le bailleur, cette politique de vente est une composante importante de sa stratégie. Elle lui apporte la possibilité de réinvestir dans la production neuve et la réhabilitation de son parc locatif.

LE PATRIMOINE MIS EN VENTE

Chaque année le Conseil d'Administration de la SLH délibère sur la politique de vente, son bilan et sur l'ouverture éventuelle d'un nouveau périmètre de vente. A compter de 2019, la validation d'un périmètre de vente dans le cadre de la Convention d'Utilité Sociale (CUS) vaudra autorisation de mise en vente.

Le patrimoine proposé à la vente doit avoir été construit ou acquis par la SLH depuis plus de 10 ans. Il peut s'agir d'un logement individuel ou collectif, en copropriété.

Il doit répondre aux normes légales d'habitabilité et de performance énergétique.

Il doit être dans un état d'entretien courant, et ne pas nécessiter de grosses réparations du clos et du couvert dans les 5 années suivant la mise en copropriété.

QUI PEUT ACHETER NOS LOGEMENTS ?

✓ Notre Conseil d'Administration exige que les locataires de la SLH restent prioritaires pour l'acquisition des biens mis en vente par la SLH, et que tous les moyens prévus à cet effet soient mis en œuvre pour faciliter leur accession à la propriété.

La Loi ELAN du 23 novembre 2018, portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, a apporté des modifications en matière de ventes HLM particulièrement pour les règles de publicité et les modalités d'acceptation des offres d'achat en cas de vente de logements sociaux vacants. Le décret d'application du 15 novembre 2019 définit les règles :

- **VENTE DE LOGEMENTS VACANTS : article .443-11 ; III du CCH**

Les logements vacants des organismes d'habitations à loyer modéré peuvent être vendus, dans l'ordre décroissant de priorité (conformément à l'article D443-12-1 du CCH) :

1. à toute personne physique remplissant les conditions auxquelles doivent satisfaire les bénéficiaires des opérations d'accession à la propriété (PLI majorés de 11%) parmi lesquels l'ensemble des locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux disposant de patrimoine dans le département, ainsi que les gardiens d'immeuble employés par ces bailleurs, sont prioritaires

2. à une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales

3. à toute autre personne physique.

L'article R 443-12-1 précise quant à lui les modalités d'acceptation des offres d'achat reçues par le bailleur

- **VENTE DE LOGEMENTS OCCUPES : un logement occupé ne peut être vendu qu'à son locataire, sous conditions (Article L 443-11 ; II du CCH)**

1. Le locataire doit occuper le logement depuis au moins deux ans. Toutefois, sur demande du locataire en place depuis au moins deux ans, le logement peut être vendu à son conjoint ou, à ses ascendants/descendants qui peuvent acquérir ce logement de manière conjointe avec leur conjoint ou leur partenaire pacsé ou leur concubin, sous plafonds de ressources PLS.
2. Le locataire peut toujours prendre l'initiative de demander à acquérir son logement sous réserve qu'il l'occupe depuis au moins deux ans.
3. Les logements occupés auxquels sont appliqués les plafonds de ressources PLS et construits ou acquis depuis plus de quinze ans, peuvent être vendus à des personnes morales de droit privé.

- **ACQUISITION D'UN SEUL LOGEMENT SOCIAL PAR UNE MEME PERSONNE PHYSIQUE**

Lorsqu'une personne physique a acquis un logement auprès d'un bailleur social, elle ne peut se porter acquéreur d'un autre logement appartenant à un bailleur social, sous peine d'entacher de nullité le contrat de vente de cet autre logement.

Toutefois, cette interdiction ne s'applique pas, sous réserve de la revente préalable du logement précédemment acquis, dans les cas suivants :

- mobilité professionnelle (plus de 70 km)
- logement devenu inadapté à la taille du ménage
- séparation du ménage

LES REGLES DE VENTE

Le prix de vente

Le prix de vente est fixé par l'organisme propriétaire en prenant pour base le prix d'un logement comparable, en fonction du prix du marché.

Pour chaque programme mis en vente, la SLH demande à des experts indépendants d'estimer la valeur de chaque bien.

Une grille de prix est soumise au Conseil d'Administration de la SLH.

La minoration du prix de vente n'est possible qu'en cas de vente de logements occupés.

Les règles de publicité

La publicité relative à la mise en vente doit mentionner, en plus de la consistance du bien et du prix proposé, « les modalités de visite et de remise des offres d'achat, la date limite à laquelle ces offres doivent être transmises et les contacts auprès desquels des renseignements peuvent être obtenus »

Le délai entre la dernière publicité et la date limite à laquelle les offres d'achat doivent être transmises ne peut être inférieur à un mois.

Nos garanties

✓ Chaque locataire SLH occupant un logement mis en vente bénéficie d'une garantie de maintien dans les lieux. S'il ne souhaite pas acheter, son contrat de location se poursuit aux mêmes conditions.

✓ La SLH inclut dans les contrats de vente conformément à l'article R443-12-2 du CCH, une clause de garantie de rachat, lorsque l'acquéreur est une personne physique éligible à l'accession sociale à la propriété. Cette garantie peut être mise en œuvre, « sous réserve que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale », sur demande de l'acquéreur, ou, en cas de décès, dans les dix ans à compter de la date d'achat du logement.

La demande, adressée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, doit intervenir dans un délai d'un an suivant la survenance, pour le demandeur, de l'un des faits suivants :

- perte d'emploi de l'acquéreur d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription à Pôle emploi,
- rupture du cadre familial liée au décès de l'acquéreur, de son conjoint ou de l'un de ses descendants directs occupant le logement avec l'acquéreur, à son divorce ou à la rupture d'un pacte civil de solidarité.
- raison de santé entraînant une invalidité reconnue.

✓ La SLH inclut aussi dans les contrats de vente une clause de garantie de relogement conforme à l'article R443-2 du CCH relatif à l'accession sociale qui pourra être mise en œuvre dans les mêmes conditions de mise en œuvre de la garantie de rachat

L'information de l'acquéreur

Tout acquéreur potentiel est informé :

- De la taxe foncière annuelle.
- Des charges de copropriété des 2 dernières années.
- De la liste des travaux réalisés au cours des 5 dernières années dans les parties communes.
- De la liste des travaux d'amélioration des parties communes et équipements communs qu'il serait souhaitable d'entreprendre (évaluation globale et quote-part).
- De l'état descriptif de division de l'immeuble et du règlement de copropriété.
- De la possibilité de recourir à un médiateur de la consommation pour résoudre à l'amiable un litige qui pourrait survenir au sujet de la vente du logement.

Les obligations spécifiques de l'acquéreur d'un logement social

L'achat d'un logement auprès d'un organisme social implique de respecter les dispositions anti-spéculatives de l'article L.443-12-1 du CCH indiquées aux actes de vente :

« L'acquéreur personne physique qui souhaite revendre son logement dans les cinq ans qui suivent l'acquisition est tenu d'en informer l'organisme d'habitations à loyer modéré, qui peut se porter acquéreur en priorité.

L'acquéreur personne physique ayant acquis son logement à un prix inférieur au prix de mise en vente (prix évalué par l'organisme HLM) et l'ayant vendu dans les cinq ans suivant cette acquisition est tenu de verser à l'organisme d'habitation à loyer modéré une somme égale à la différence entre le prix de (re)vente et le prix d'acquisition. Cette somme ne peut excéder l'écart constaté entre l'évaluation faite par le service des Domaines lors de l'acquisition et le prix d'acquisition. Ces prix s'entendent hors frais d'acte et accessoires à la vente.

Lorsque l'acquéreur personne physique a acquis son logement à un prix inférieur au prix de mise en vente et qu'il le loue dans les cinq ans qui suivent l'acquisition, le niveau de loyer ne doit pas excéder des plafonds fixés par l'autorité administrative ».

La copropriété

Un guide du copropriétaire est remis à chaque acquéreur d'un logement, lot d'une copropriété. Ce guide d'information est axé sur le fonctionnement d'une copropriété ainsi que les droits et obligations de copropriétaire.

Nous accompagnons l'accession

De la commercialisation du logement à la signature de l'acte authentique et au-delà, notre service dédié à la vente s'implique aux côtés de l'accédant.

La SLH accompagne les acquéreurs dans le montage de leur projet d'acquisition, et les informe sur les conditions de vente, de prix, les frais, et la recherche de financements (prêts ACTION LOGEMENT, PTZ+, etc.). Elle leur propose systématiquement de bénéficier également des services de l'A.D.I.L., Association Départementale Information Logement.

Elle sensibilise les futurs copropriétaires à l'engagement à long terme d'assumer des charges d'entretien de l'immeuble, les informe sur le fonctionnement d'une copropriété, et sur le statut du copropriétaire.