

CHARTRE DES VENTES 2019

**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 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. La parution de décrets d'application viendra préciser certains aspects.

- **VENTE DE LOGEMENTS VACANTS**

Ils peuvent être vendus dans un ordre décroissant de priorité de vente des logements vacants qui est le suivant :

- 1. Personnes physiques sous plafonds de ressources de l'accession sociale (PLI majorés de 11%) parmi lesquelles sont prioritaires :
 - les locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux disposant de patrimoine dans le département
 - les gardiens d'immeuble employés par ces bailleurs

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

3. Vente à toute autre personne physique.

- **VENTE DE LOGEMENTS OCCUPES**

Condition de durée d'occupation du logement : le locataire peut prétendre à l'acquisition du logement s'il l'occupe depuis au moins deux ans.

A la demande du locataire en place, peuvent se porter acquéreurs :

Son conjoint

Ses ascendants/descendants, éventuellement, de manière conjointe avec leur conjoint ou leur partenaire pacsé ou leur concubin, sous plafonds de ressources PLS

Le locataire peut toujours prendre l'initiative de demander à acquérir son logement sous réserve qu'il l'occupe depuis au moins deux ans.

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

Une même personne physique ne peut acheter deux logements sociaux.

Les seules exceptions à cette règle sont les suivantes :

à la condition d'avoir revendu le logement précédemment acquis, une personne physique peut de nouveau acquérir un logement social en cas de :

-mobilité professionnelle (plus de 70km)

-logement devenu inadapté à la taille du ménage

-séparation du ménage

LES CONDITIONS DE VENTE

Le prix de vente

Le prix de vente est fixé 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. Le prix prévu pour la vente du bien est validé par le Préfet ou par le Président du Conseil de la métropole du lieu d'implantation du bien, qui consulte la commune et les collectivités publiques ayant accordé un financement ou leur garantie aux emprunts pour la construction, l'acquisition ou l'amélioration des logements concernés, avant d'autoriser la vente.

Les communes déficitaires au regard de l'article 55 de la loi SRU ou qui risquent de le devenir peuvent bloquer la vente.

Conformément à la décision du Conseil d'administration de la SLH, **le prix de vente peut être minoré selon le statut de l'acquéreur**, y compris en acceptant pour les locataires de la SLH, leurs descendants ou ascendants et les locataires une **décote maximale de 20%** sur l'estimation de l'expert, chaque fois que cela paraît justifié.

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 :

1. une clause de rachat systématique, valable pour une durée de 15 ans, applicable en cas :

- de perte d'emploi,
- de rupture du cadre familial,
- de raisons de santé.

Cette clause de rachat systématique profite à l'acquéreur qui remplit les conditions de ressources relatives à l'accession sociale à la propriété. Elle fera prochainement l'objet de modifications par décret en Conseil d'Etat.

2. une clause de garantie de relogement dès lors que les ressources de l'acquéreur sont inférieures aux plafonds de ressources HLM, applicable en cas :

- de perte d'emploi,
- de rupture du cadre familial,
- de raisons de santé.

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'habitations 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 ».

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 ventes, 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.

La SLH reste un interlocuteur privilégié des acquéreurs au-delà de la vente.