

# Devenir propriétaire c'est possible !



**Groupe ActionLogement**  
**CHARTRE DES VENTES**

Vous accompagner  
dans votre parcours résidentiel

3 | Pour commencer

4 | Notre mission ?  
Favoriser l'accèsion sociale6 | De nouveaux  
logements disponibles7 | Un prix de vente  
raisonné

8 | Les engagements

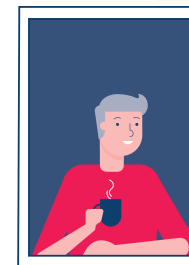
9 | Les garanties

10 | Logements  
vacants11 | Logements  
occupés12 | La politique  
de prix

## Pour commencer

Cette chartre présente les engagements de 3F en matière de vente de logements aux locataires. La politique des ventes portée par 3F s'inscrit pleinement dans le cadre défini par Action Logement qui s'engage à développer une offre sécurisée et attractive d'accèsion à la propriété. Elle vise d'une part, à favoriser la mixité sociale et les parcours résidentiels, et d'autre part, à mobiliser des ressources supplémentaires pour le financement de logements sociaux neufs et la rénovation du parc existant.

Cette chartre est établie conformément aux dispositions des articles L443-7 et suivants du CCH relatives à l'accèsion à la propriété.



# Notre mission ?

## Depuis 2009, nous favorisons l'accès sociale



En offrant la possibilité d'acquies sa résidence principale à des conditions préférentielles et sécurisées, 3F offre l'opportunité au plus grand nombre d'accéder à la propriété.

Cet engagement en faveur de l'accès sociale répond tout d'abord au souhait d'un grand nombre de locataires de se constituer un patrimoine et de sécuriser leur avenir. En leur permettant d'acheter leur logement, et de conserver leurs relations de voisinage. Cette politique contribue à diversifier les statuts d'occupation et favorise la mixité sociale dans les résidences et les quartiers. Elle répond à une stratégie d'investissement ambitieuse, en apportant des moyens supplémentaires pour réaliser de nouveaux logements locatifs, poursuivre la réhabilitation du patrimoine et investir dans le renouvellement urbain.



# De nouveaux logements disponibles

Chaque année, 3F propose de nouveaux logements à la vente afin de respecter ses engagements en matière d'accession sociale.

Ce qu'il faut savoir sur ces logements :

Conformément aux dispositions du Code de la construction et de l'habitation, ces résidences et logements doivent être construits ou acquis par 3F depuis plus de 10 ans, et répondre aux normes légales d'habitabilité et de performance énergétique.

Dans les communes n'ayant pas atteint le taux de logements sociaux fixé à l'article 55 de la loi SRU, la vente de patrimoine peut être autorisée dès lors qu'au moins 50% du produit de ces ventes sont affectés au financement de nouveaux logements ou à des travaux de rénovation sur le territoire.

**Ces dispositions ne s'appliquent pas aux programmes de logements intermédiaires.**



LE HAVRE (76) Seine-Maritime - Avenue Nicolas II

# Un prix de vente étudié

Le prix de vente est librement fixé par le vendeur en s'appuyant sur le prix de marché d'un logement comparable. Ainsi, pour tout nouveau programme immobilier mis en vente, 3F demande une estimation de valeur à un-e expert-e indépendant-e afin d'établir les prix de vente.

A ces prix, 3F propose des conditions d'achat préférentielles (cf. page 12) selon les caractéristiques du bien et la qualité de l'acquéreur-euse. Les prix de vente peuvent être actualisés tous les 12 à 24 mois en fonction de l'évolution du marché et des travaux d'amélioration effectués.



LE HAVRE (76) Seine-Maritime - Avenue Nicolas II

Pour être mis en vente, un ensemble immobilier de logements conventionnés doit figurer dans le plan de vente annexé à la convention d'utilité sociale de 3F ou faire l'objet d'un accord spécifique de l'Etat dans le département (L 445-1 CCH).



CLAMART (92) - Hauts-de-Seine - Rue de Bretagne



SAINT-MAX (54) Meurthe-et-Moselle - Avenue Carnot



MONTMAGNY (95) Val d'Oise  
Rue des Carrières/Rue de Pierrefitte

## Les engagements

Le patrimoine proposé à la vente en résidence principale se trouve dans un état d'entretien courant ne nécessitant pas de grosses réparations du clos et couvert dans les 5 années suivant la date de mise en copropriété d'un immeuble ou la date de mise en vente d'un ensemble de logements individuels.

**Les candidat-es à l'accession disposent d'une information sur :**

les charges locatives/  
de copropriété des deux  
dernières années

la liste des travaux réalisés au  
cours des cinq dernières années  
sur les parties communes

la liste des travaux d'amélioration des parties  
communes et des éléments d'équipements  
communs qu'il serait souhaitable  
d'entreprendre, sur leur évaluation globale et  
sur la quote-part imputable à l'acquéreur-euse

la taxe foncière sur les  
propriétés bâties dont devra  
s'acquitter l'acquéreur-euse,  
tous les ans

l'état descriptif de division de  
l'immeuble et le règlement  
de copropriété pour les  
résidences concernées

## Les garanties

Pour les locataires 3F occupant une résidence en vente et ne souhaitant, ou ne pouvant pas se porter acquéreur-euse, la location de leurs logements se maintient dans des conditions de baux inchangées.

La sécurisation des accédant-es est un objectif prioritaire de la politique de vente de 3F.

**Ainsi pour les candidat-es à l'accession répondant aux conditions de ressources des plafonds de l'accession sociale, une double garantie est proposée pendant les 10 ans suivant l'achat :**

**Une garantie de rachat  
du logement à prix  
convenu (80 % du prix  
d'achat)**

**Une garantie de relogement  
dès lors que les ressources  
du ménage répondent aux  
plafonds de ressources HLM**

Ces deux garanties, dont les modalités seront définies dans l'acte authentique, sont mises en œuvre à la survenance des faits suivants : mobilité professionnelle, perte d'emploi, invalidité, séparation (divorce et rupture de PACS), décès.



# Logements occupés

**Un logement occupé ne peut être vendu qu'aux locataires titulaires du bail de plus de deux ans.**

Ils bénéficient d'une décote de - 20 % pour l'achat de leur logement ou d'un logement vacant dans leur résidence. Pour les logements intermédiaires, la décote est de - 10 %.

Toutefois, sur demande du titulaire du bail, le logement peut

être vendu au conjoint·e ou, sous réserve de ne pas excéder le plafond de ressources PLS, à ses ascendant·es ou descendant·es.

Les ascendant·es ou descendant·es, bénéficient d'une décote de - 20 %, ou de -10 % pour les logements intermédiaires.



CARRIÈRES-SOUS-POISSY (78) YVELINES - Rue Maurice Utrillo

# Logements vacants

**Lorsque les logements sont vacants, ceux-ci sont vendus en priorité, et sous conditions de ressources\* :**

à l'ensemble des locataires de logements dont les bailleurs sociaux disposent de patrimoine dans le département du logement en vente, ainsi qu'aux gardiens et gardiennes d'immeuble

à toutes personnes physiques

La décote dont bénéficient les acquéreur·euse·s est variable suivant les conditions arrêtées par le Directeur ou la Directrice Générale de la société 3F, en fonction des programmes et selon une fourchette allant de 0 à -20% sur les prix de vente.

Passés les délais de priorité, les candidats, dont les ressources sont supérieures au plafond PLI +11%, peuvent acquérir également un logement sans décote.

Dans des territoires de marché immobilier détendu, quand un logement connaît plus de 6 mois de vacance, le Directeur ou la Directrice Générale de la société peut proposer une décote supérieure jusqu'à 35%.

La mise en vente des logements vacants se fait par voie de publicité dont les modalités sont fixées par décret.

*\*Articles L443-12 et suivants du CCH fixant les modalités de vente, les bénéficiaires, le classement des offres...*

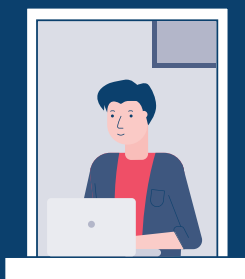


ALFORTVILLE (94) Val-de-Marne - Rue Simone de Beauvoir



# Une politique de prix attractive et favorable à tous

Une vente valorisant le statut des candidat·es à l'accession



Acquisition par les locataires occupant·es

DÉCOTE  
-20%

DÉCOTE  
-10%

LOGEMENT  
INTERMÉDIAIRE

Acquisition d'un logement vacant

DÉCOTE  
JUSQU'À  
-20%

DÉCOTE  
JUSQU'À  
-10%

LOGEMENT  
INTERMÉDIAIRE

Acquisition par un·e candidat·e dont les ressources sont supérieures au plafond de ressources PLI +11%

AUCUNE  
DÉCOTE

# Les obligations anti-spéculatives

Il s'agit d'un achat pour une résidence principale. A ce titre, l'accédant-e s'engage à libérer le logement, social ou non, qu'il occupe (hors cas de décohabitation, divorce, et dissolution de PACS). Néanmoins, l'achat du logement en vue d'y loger un ascendant ou un descendant est autorisé.

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 fixé en application de l'article L. 443-11 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 vente et le prix d'acquisition. Cette somme ne peut excéder l'écart constaté entre le prix de mise en vente 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 fixé en application de l'article L. 443-11 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. A peine de nullité, le contrat de vente entre l'acquéreur et l'organisme d'habitations à loyer modéré comporte la mention de ces obligations. »*

Dans le cadre de ces dispositions anti-spéculatives, l'apport à une personne morale ou la donation, y compris aux ascendant-es ou descendant-es, est considéré comme une cession.

**Une même personne physique ne peut acquérir plus d'un logement social (occupé/vacant) auprès d'un organismes HLM, et ce sous peine de nullité. Cette limitation ne s'applique pas en cas de mutation professionnelle ou si le logement est devenu inadapté à la taille du ménage ou en cas de séparation, et ce à condition d'avoir revendu le précédent logement acquis.**



## L'accompagnement

3F accompagne les locataires dans le montage de leur projet d'acquisition. Une information préalable détaillée sur les conditions de la vente, les prix, les charges de remboursement ainsi que sur les prêts aidés (prêts Action Logement, PTZ+...) est délivrée à chaque locataire accédant-e par les chargées de commercialisation et les notaires.

La mise en vente de résidence d'habitat collectif nécessite la mise en copropriété du patrimoine. Ainsi au moment de l'acte d'achat, l'acquéreur-euse devient copropriétaire. C'est un engagement sur le long terme qui l'oblige en particulier à assumer les charges de l'entretien de l'immeuble (charges de copropriété). 3F informe et accompagne les acheteurs et

acheteuses sur le fonctionnement des copropriétés. Par la présence active des gestionnaires 3F aux conseils syndicaux et en assemblée générale, le contrôle des prestations des syndicats et l'accompagnement des nouveaux et nouvelles copropriétaires sont assurés. En Ile-de-France, une formation gratuite est proposée à chaque acquéreur-euse.



---

## Groupe ActionLogement



Retrouvez tous nos programmes sur

[www.groupe3f.fr](http://www.groupe3f.fr)