

CHARTRE DES VENTES

La vente de logements sociaux

Offrir l'opportunité d'accéder à la propriété
et favoriser le parcours résidentiel

3F^{AL}

Groupe ActionLogement

PRÉAMBULE

Cette charte présente les engagements de 3F en matière de vente de logements aux locataires.

Elle s'inscrit pleinement dans le cadre défini par Action Logement qui s'est engagé à développer une politique renouvelée d'accession à la propriété. La politique de vente portée par 3F répond à cet objectif.

Elle vise d'une part, à favoriser la mixité sociale et les parcours résidentiels, et d'autre part, à accélérer la constitution de fonds propres par les organismes de logement social pour financer la production de nouveaux logements sociaux ou la rénovation des logements existants.

POURQUOI ?

En offrant depuis 2009 la possibilité d'acquérir sa résidence principale à des conditions préférentielles et dans un dispositif sécurisé, 3F donne l'opportunité à plus de 1 000 ménages par an d'accéder à la propriété.

Cet engagement en faveur de l'accession répond tout d'abord au souhait d'un grand nombre de locataires de se constituer un patrimoine et de sécuriser leur avenir. Cela leur permet, en achetant le logement occupé, de conserver leurs relations de voisinage et leur cadre de vie. Cette politique contribue également à diversifier les statuts d'occupation et favorise la mixité sociale dans les résidences et les quartiers.

Enfin, elle répond à une stratégie d'investissement ambitieuse, en apportant des moyens supplémentaires pour réaliser de nouveaux logements locatifs sociaux, poursuivre la réhabilitation du patrimoine et investir dans le renouvellement urbain.

QUEL PATRIMOINE ?

Chaque année, 3F propose de nouveaux logements à la vente afin de poursuivre cette politique.

Ces résidences et logements doivent être construits ou acquis par 3F depuis plus de 15 ans. Si les conditions requises sont réunies, le patrimoine construit ou acquis depuis plus de 10 ans peut être également mis en vente.

Ces résidences et logements doivent répondre aux normes légales d'habitabilité et de performance énergétique.

En accord avec les collectivités territoriales concernées, de nouveaux projets de construction ou de rénovation de logements locatifs sociaux pourront voir le jour, notamment pour les communes visées par l'article 55 de la loi SRU.

Dans le cas d'ensembles immobiliers détenus au titre de baux emphytéotiques, 3F étudie avec la collectivité locale la possibilité de les résilier pour permettre la vente des immeubles.

Avant la mise en vente, un avis conforme du Maire et un accord de l'Etat doivent être obtenus (L 443-7 du CCH).

LE PRIX DE VENTE

Le prix de vente est le prix du marché. Ainsi, pour tous programmes mis en vente, 3F commande une estimation de valeur à des experts indépendants afin d'établir une grille de vente. Sur cette base, il est demandé à la Direction Immobilière de l'État de valider la valeur des biens, puis au maire de la commune d'implantation de donner son avis sur le prix, et ce dans un délai de 2 mois (L 443-12 du CCH).

A ce prix, 3F peut appliquer une décote et des conditions d'achat privilégiées suivant le statut de l'acquéreur et les caractéristiques du bien.

Les prix de vente peuvent être actualisés tous les 12 à 24 mois en fonction de l'évolution du marché, des travaux d'amélioration effectués et des nouvelles évaluations de la Direction Immobilière de l'État.

NOS ENGAGEMENTS SUR LE PATRIMOINE MIS EN VENTE

Avis du maire et accord du préfet

Patrimoine construit ou acquis depuis 15 ans ou plus

Information et accompagnement de l'acquéreur

Respect des normes d'habitabilité et normes énergétiques

Achat pour résidence principale

Prix du marché estimé par un expert et validé
par un avis des Services de l'État

PENDANT 5 ANS:

Garantie de rachat et de relogement

Pas de grosses réparations sur le clos et le couvert
dans les 5 ans de la mise en copropriété

Clauses anti-spéculatives pour la revente et la location

LES ENGAGEMENTS

Le patrimoine proposé à la vente en résidence principale est dans un état d'entretien courant et ne nécessite pas de grosses réparations du clos et couvert dans les 5 années suivant la mise en copropriété pour vente d'un programme ou la mise en vente d'un programme de logements individuels.

Les candidats 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 ;
- en tant que de besoin, la liste des travaux d'amélioration des parties communes et des éléments d'équipements communs qu'il serait souhaitable d'entreprendre, leur évaluation globale et la quote-part imputable à l'acquéreur ;
- la taxe foncière sur les propriétés bâties dont devra s'acquitter l'acquéreur, tous les ans, à compter de la première année suivant celle de la vente ;
- l'état descriptif de division de l'immeuble et le règlement de copropriété pour les résidences concernées.

LES GARANTIES

Les locataires 3F occupant un logement dans une résidence en vente bénéficient d'une garantie de maintien dans les lieux. Ainsi, si les locataires ne souhaitent pas acheter, et ce quelle qu'en soit la raison, la location de leurs logements se maintient dans des conditions de baux inchangés.

La sécurisation des locataires accédants est un objectif prioritaire de la politique de vente de 3F.

Pour les locataires candidats à l'accession, une double garantie conventionnelle est proposée pendant les 5 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 ses ressources sont inférieures aux plafonds HLM.

Ces 2 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) et décès.

LOGEMENT VACANT

Les logements vacants sont proposés en priorité aux locataires 3F du département dans un délai de 2 mois suivant la publicité légale*. Puis ils sont proposés à la vente dans l'ordre de priorité suivant : aux locataires 3F, aux enfants de locataires 3F en décohabitation, aux locataires d'autres bailleurs sociaux, ainsi qu'aux candidats non titulaires d'un bail social, sous plafond de ressources PLS ou PLI.

Dans le cadre des dispositions validées par le conseil d'administration, la décote dont peuvent bénéficier les acquéreurs est modulable, programme par programme, de 0 à -20 % de la valeur des Domaines (0 à -10 % pour les PLI).

Dans des territoires de marché immobilier très détendu, quand un logement connaît plus de 8 mois de vacance, une décote supérieure peut être proposée, dans les limites de l'article R443-12 du CCH.

D'autres candidats, dont les ressources sont supérieures au plafond PLS ou PLI, peuvent également acquérir un logement dès 2 mois de vacance, sans décote de la valeur des Domaines.

*Cette priorité est donnée pendant deux mois à compter de l'accomplissement des formalités de publicité légale afférentes à la consistance du bien et au prix proposé - Article R443-12 du CCH

LOGEMENT OCCUPÉ

Un logement occupé ne peut être vendu qu'aux locataires titulaires du bail.

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

Toutefois, sur demande du titulaire du bail, le logement peut être vendu au conjoint ou, sous réserve de ne pas excéder le plafond de ressources PLS ou PLI, à ses ascendants ou descendants.

Les ascendants ou descendants, bénéficient d'une décote de - 20 %, ou de -10 % pour le patrimoine PLI.

CONDITIONS DE VENTE DES LOGEMENTS SUIVANT LE STATUT DES CANDIDATS À L'ACCESSION

LOCATAIRES 3F OCCUPANTS D'UNE RÉSIDENCE EN VENTE

Achat de son
logement ou d'un
logement vacant
dans sa résidence

Achat possible du
logement par les ascendants
et descendants
(sous plafonds de ressources)



décote
-20%



logement
PLI
décote
-10%

LOCATAIRES 3F LOCATAIRES DU LOGEMENT SOCIAL AUTRES CANDIDATS

Achat d'un logement
vacant dans une
résidence ouverte
à la vente



PENDANT
2 MOIS*

PRIORITÉ
aux locataires 3F
du département



DÈS
2 MOIS

Par ordre de priorité

- 1/ À l'ensemble des locataires 3F
- 2/ Aux enfants de locataires 3F en décohabitation
- 3/ Aux locataires d'autres bailleurs sociaux
- 4/ Autres candidats



décote
jusqu'à
-20%



logement
PLI
décote
jusqu'à
-10%

AUTRES CANDIDATS REVENUS HORS PLAFONDS PLS OU PLI**



DÈS 2 MOIS

Achat d'un logement vacant dans une résidence ouverte à la vente



aucune
décote***

(*) Cette priorité est donnée pendant deux mois à compter de l'accomplissement des formalités de publicité légale afférentes à la consistance du bien et au prix proposé - Article R443-12 du CCH

(**) Décote si revenus sous plafonds PLS ou PLI suivant financement du programme mis en vente

(***) prix fixé entre 0% et + 35% de la valeur des domaines

LES OBLIGATIONS

Il s'agit d'un achat pour une résidence principale. A ce titre, le candidat à l'accession d'un logement vacant s'engage à libérer le logement, social ou non, qu'il occupe (hors cas de décohabitation, divorce, et dissolution de PACS).

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 à l'évaluation faite par le service des Domaines 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 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 à l'évaluation faite par le service des Domaines 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».

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

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 par les chargés de commercialisation et les notaires.

La mise en vente de résidences d'habitat collectif nécessite la mise en copropriété du patrimoine. Ainsi au moment de l'acte d'achat, l'acquéreur 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 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 copropriétaires sont assurés. En Ile-de-France, une formation gratuite est proposée à chaque acquéreur.