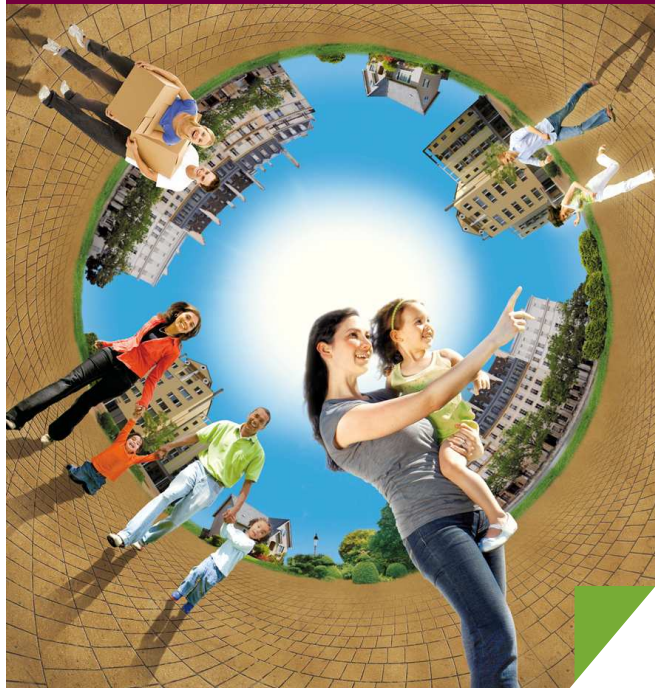


PROJET DE CHARTE DE LA VENTE HLM AUX LOCATAIRES



Les enjeux de l'accès sociale

PREAMBULE

DANS LE CADRE DES ORIENTATIONS DEFINIES PAR LE PROTOCOLE D'ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL ET PAR LE LIVRE BLANC D'ACTION LOGEMENT, LA CHARTE DES VENTES HLM DOIT PERMETTRE DE GARANTIR QUE L'ACCESSION SOCIALE A LA PROPRIETE DANS LE PARC HLM SOIT EN ADEQUATION AVEC LES MISSIONS DES BAILLEURS SOCIAUX ET DES ACTEURS DU RESEAU ACTION LOGEMENT POUR :

- Produire une offre nouvelle diversifiée adaptée au besoin des locataires en y réaffectant la totalité du produit des ventes
- Accompagner la Mobilité Professionnelle
- Développer la Mixité sociale des quartiers
- Sécuriser l'accédant

Par la concertation avec les autorités publiques, et notamment les maires, et par la mise en place de clauses anti spéculatives, les Partenaires sociaux entendent manifester leur vigilance à l'égard du détournement des procédures notamment au profit de marchands de sommeil. Ils demandent aux pouvoirs publics de renforcer les dispositifs permettant de détecter et de lutter contre ce fléau.

Les enjeux de l'accèsion sociale

→ Pourquoi vendre ?

► Répondre au besoin de propriété en favorisant le parcours résidentiel

L'accèsion sociale à la propriété constitue :

- ✓ L'aspiration de nombreux ménages → devenir propriétaire (concrétiser ainsi un choix résidentiel de vie symbolique de l'ascension sociale)
- ✓ L'opportunité de la constitution d'un patrimoine → ne plus payer de loyer à fonds perdus
- ✓ La réalisation d'un projet personnel et familial → Réappropriation du logement
- ✓ La possibilité pour les locataires à ressources modestes d'accéder à la propriété du logement qu'ils occupent à des conditions économiquement adaptées et sécurisées
- ✓ Une façon de sécuriser la cellule familiale en cas d'accident de la vie par l'assurance de l'emprunt

► Développer la mixité sociale des quartiers

La vente HLM permet :

- ✓ D'acquérir en restant dans son quartier pour ceux qui le souhaitent
- ✓ De développer la mixité des statuts et acceptation (propriétaires /locataires) → facteur positif de mixité sociale

Les enjeux de l'accès sociale

→ Pourquoi vendre ?

■ Accompagner le parcours professionnel en contribuant à l'équilibre des marchés immobiliers

- ✓ Accompagner la mobilité professionnelle
 - Sécurisation de la revente pendant 5 ans dans le cadre de la mobilité professionnelle
 - Accompagnement de la recherche de logement liée à la mutation professionnelle
 - Faciliter la mobilité professionnelle en favorisant l'accès

■ Construire et rénover : L'accès sociale, un levier du plan stratégique de patrimoine

- ✓ Production d'une offre nouvelle diversifiée adaptée aux besoins des locataires (Ventes de PLI pour financer des logements sociaux PLUS ou PLAI par exemple)
- ✓ Etre acteur de politiques locales de l'habitation en collaboration étroite avec les collectivités

Les enjeux de l'accès sociale

→ Que financer avec le produit des ventes ?

■ Affectation du produit des ventes

- ✓ Les ESH s'engagent à affecter la totalité des produits de la vente à :
 - La mise à niveau des programmes cessibles ou affectation à la copropriété de la quote-part de provision pour grosses réparations
 - La réhabilitation du patrimoine pour retrouver l'attractivité
 - La production d'une offre nouvelle diversifiée adaptée aux besoins des locataires

Les enjeux de l'accès sociale

→ A qui vendre ?

■ Privilégier le locataire en place

- Pas d'obligation d'achat
- Non cessibilité à un tiers non HLM en cas d'occupation du logement

■ Fixation d'un prix en priorisant le locataire en place

- Etre incitatif sans pour autant être trop bas (impact sur marché immobilier local, équilibre financier de l'ESH)
- Après détermination d'un prix plancher par l'ESH, trois niveaux de prix possibles :
 - 1- «Prix privilégié locataire en place »
 - 2-«Prix locataire tous parcs HLM accédant »
 - 3- «Prix accédant hors parc HLM »
- Accompagnement de l'acquéreur → calcul du taux d'effort et du « reste à vivre »
- Service Conseil en financement d'ACTION LOGEMENT

■ Clause anti spéculative et anti marchands de sommeil

- Exigence de propriétaire occupant en résidence principale
- En concertation avec les élus, insertion dans les actes de ventes de clauses anti spéculatives en cas de revente telles que :
 - Informer le bailleur en cas de revente
 - Droit de préemption par l'ESH à un prix convenu d'avance

Le choix du patrimoine cessible

→ Que vend-on ?

■ Un patrimoine attractif :

Le patrimoine doit :

- Etre construit ou acquis depuis plus de 10 ans
- Satisfaire les conditions de confort et les normes d'habitabilité
- Etre dans un état d'entretien normal ne nécessitant pas de travaux lourds sur le clos et le couvert dans les 5 ans à venir
- L'acquéreur est destinataire avant la vente d'un carnet d'entretien précisant les travaux réalisés depuis les 5 dernières années et les gros travaux d'entretien restant à réaliser

Le choix du patrimoine cessible

→ Où vend-on ?

Le principe est que la politique de vente HLM doit s'inscrire en cohérence avec les politiques locales de l'habitat.

En zone non tendue la vente HLM peut être une occasion de rééquilibrer l'accès social dans l'ancien et de limiter l'étalement urbain source de coûts collectifs (environnement etc...) et de vacance dans les HLM.

En zone tendue, La vente HLM doit contribuer à accroître l'offre et/ou de mieux l'adapter au contexte local. Elle ne sera réalisée qu'après accord des autorités locales maire ou président EPCI). Une vigilance particulière devra être exercée lorsque les autorités ou les HLM ont l'information de filière de marchands de sommeil, la concertation avec les élus devra alors porter sur la mise en oeuvre de clauses anti spéculatives adaptées à la situation et faire l'objet d'un compte rendu au Conseil d'administration de l'ESH approuvant la vente.

La valorisation

→ Comment vend-on ?

► Une concertation avec les partenaires

- Les échanges avec les pouvoirs locaux (mairie, préfecture, collectivité publique) et les représentants des locataires sont essentiels pour garantir la cohérence et la mise en place du projet.

► Une valorisation professionnelle

La démarche doit garantir :

- Evaluation du bien fixé par le service France Domaine
- Fixation du prix à +ou- 35 % de l'évaluation
- Consultation du maire
- Possibilité de faire appel à des experts

► Un juste prix

- Détermination d'un prix plancher économiquement acceptable pour l' ESH et son environnement
- Fixation d'un prix privilégiant le locataire en place
 - détermination du reste à vivre

La mise en vente

→ Comment vend-on ?

Le bailleur doit :

- Rester présent tout au long de la procédure, les intervenants devant être des professionnels du monde HLM.
- Réaliser un appel d'offres pour le choix des prestataires
- Piloter les prestataires ou formater des équipes internes

■ Le mode opératoire

La société d'HLM communique au futur acquéreur toutes les informations rendues obligatoires par les lois et règlements, et donne des renseignements sur les charges, les travaux, le copropriété...

■ Les diagnostics techniques (amiante, termites,...)

- ✓ Sont réalisés avant la mise en vente
- ✓ Sont annexés à la promesse de vente ou à l'acte authentique

La mise en vente

→ Comment vend-on ?

▮ La concertation avec les locataires est systématique :

- ✓ Pour éviter les malentendus
- ✓ Pour sécuriser les ventes à venir

Des portes ouvertes ou des réunions peuvent être organisées

▮ Les contreparties aux réservations Action Logement

- ✓ L'ESH propose au réservataire, de logements équivalents aux logements vendus

▮ La formation des intervenants

- ✓ Les collaborateurs des ESH reçoivent une formation à la copropriété pour clarifier les rôles des ESH et des syndicats dans la gestion à venir
- ✓ Les conseillers en financement sont tenus informés des dernières dispositions réglementaires

La mise en vente

→ Comment vend-on ?

▮ L'accompagnement des locataires

- ✓ Chaque locataire est contacté personnellement par le commercialisateur expérimenté et formé
- ✓ Le locataire a une proposition comprenant toutes les informations lui permettant de prendre une décision

▮ Le suivi des actions

- ✓ Les commercialisateurs transmettent mensuellement les informations aux ESH et aux intervenants locaux (DDE, mairie, préfecture,...)

La sécurisation de l'accession

→ Comment sécurise-t-on ?

Dans le cadre des réflexions engagées dans le Protocole National Interprofessionnel et notamment dans les propositions 3 et 4

▀ Une garantie de rachat de logement

- ✓ En cas d'accident de la vie (décès, invalidité, perte d'emploi,...)
- ✓ En cas de mobilité professionnelle
- ✓ Engagement pendant 5 ans à des conditions définies

▀ Une garantie de relogement en cas d'échec de la phase accession

- ✓ Dans les 5 ans suivant la vente, et à la demande de l'acquéreur
- ✓ Engagement de proposer trois offres dans les 6 mois

▀ Les clauses anti-spéculatives

Pour toute opération qui intervient dans les 5 ans de l'accession (revente, location,...) la loi prévoit :

- ✓ Information de l'ESH qui peut se porter acquéreur en priorité
- ✓ Reversement éventuel du vendeur à l'ESH d'une partie du bénéfice
- ✓ Limitation des loyers en cas de location

En sus, une clause de préemption par l'ESH a une valeur égale au prix de vente actualisé par l'ICC pourra être établie pour 5 ans.

L'après-vente

→ Comment sécurise-t-on ?

► Un accompagnement après vente

L'ESH accompagne la Vente par :

- Le recours à un syndic social adapté qui reçoit le cahier des charges et contrôle les prestations effectuées
- La formation de collaborateurs dans les ESH
- Un suivi des copropriétaires (première Assemblée Générale, explications des mécanismes comptables de la copropriété, pot d'accueil,...)