

## > UNE ACCESSION SÉCURISÉE

### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

La loi ne prévoit pas de dispositif de sécurisation des accédants dans le cadre de la vente HLM.

## > UNE VENTE ACCOMPAGNÉE ET PERSONNALISÉE

### LES ESH S'ENGAGENT À :

- Accompagner le locataire en lui apportant des conseils et des informations tout au long de son projet d'accession, du début du processus jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente.
- Effectuer en outre une action de sensibilisation aux enjeux de la copropriété vis-à-vis des accédants concernés.

## > LA GARANTIE DE RACHAT ET DE RELOGEMENT

LES ESH S'ENGAGENT, afin d'affirmer le caractère social de leur politique de vente à proposer au locataire-acquéreur une double garantie conventionnelle :

- Une garantie de rachat du logement à un prix convenu.
- Une garantie de relogement dès lors que ses ressources sont inférieures aux plafonds HLM.

Les garanties de rachat et de relogement pourront être mises en œuvre pendant cinq ans au moins à la survenance d'un des faits suivants :

- Mutation professionnelle de l'accédant.
- Perte d'emploi de l'accédant.
- Invalidité de l'accédant.
- Divorce de l'accédant.
- Décès de l'accédant ou de ses ayants-droits.

Les caractéristiques et les modalités de mise en jeu de ces garanties conventionnelles seront précisées dans la promesse de vente et dans l'acte authentique de vente.

## > UNE GESTION RESPONSABLE DES COPROPRIÉTÉS

### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

L'organisme HLM vendeur de logement HLM assure de plein droit les fonctions de syndic tant qu'il demeure propriétaire d'au moins un logement sauf s'il décide d'y renoncer. Il peut continuer à exercer ces fonctions

même après avoir vendu tous les logements dont il est propriétaire, sous réserve de l'accord de l'assemblée générale des copropriétaires.

LES ESH S'ENGAGENT à sécuriser la gestion des copropriétés et à contribuer à un fonctionnement responsable de la copropriété par les initiatives suivantes :

- Mettre l'expérience et le savoir-faire des Esh au service des copropriétés et des copropriétaires.
- Assurer de façon responsable et active la fonction de syndic ou veiller à la nomination d'un syndic donnant toutes les garanties de sérieux et de professionnalisme.
- Garantir une présence active de l'Esh dans les instances de la copropriété : conseil syndical, assemblée générale...
- Assister la copropriété dans sa maîtrise des charges communes.

Fédération nationale des sociétés anonymes et fondations d'Hlm

Association loi 1901

14, rue Lord Byron - 75008 Paris

www.esh.fr



# VENTE HLM

## LES ESH S'ENGAGENT

La vente maîtrisée de logements HLM, dirigée principalement vers les locataires, constitue une étape importante du parcours résidentiel. Elle peut répondre à l'aspiration des ménages de se constituer un patrimoine. Elle est également un vecteur de mixité sociale par la diversification des statuts d'occupation.

S'agissant de populations modestes et d'un acte qui touche à un aspect essentiel de la vie des ménages concernés, les principes d'accompagnement du locataire, de sécurisation de l'accédant et de pérennité du patrimoine doivent figurer au centre des préoccupations.

Par ailleurs, pour la réussite même de la politique de vente et la satisfaction de tous, il est nécessaire de tenir compte des réalités rencontrées par toutes les Entreprises Sociales pour l'habitat (Esh) et des territoires sur lesquels elles interviennent. De fait, les territoires, par leur histoire, leurs activités économiques, leur population ont des besoins variés. Il est alors important que les opérations de vente s'inscrivent en parfaite cohérence avec les politiques locales de l'habitat conduites par les élus.

La vente d'un nombre limité de logements permet en outre aux Esh de réinvestir en totalité tant sur l'amélioration et la requalification du parc locatif existant que pour la production de l'offre nouvelle.

Au-delà de leurs obligations légales<sup>1</sup>, les Esh souhaitent affirmer leur engagement responsable vis-à-vis à la fois des acquéreurs et de leurs partenaires en veillant à toujours mieux les satisfaire.

<sup>1</sup> Articles L.443-7 et suivants et R.443-10 et suivants du Code de la construction et de l'habitation.



## > OUTIL DE MIXITÉ SOCIALE ET DE CONTINUITÉ DU PARCOURS RÉSIDENTIEL

La vente HLM a pour objectif de renforcer la mixité sociale par la mixité des statuts d'occupation. Elle doit favoriser l'attractivité de la résidence et du quartier et offrir une nouvelle étape dans le parcours résidentiel.

### > UNE COHÉRENCE AFFIRMÉE AVEC LES POLITIQUES LOCALES DE L'HABITAT

#### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

La vente de logements HLM doit faire l'objet d'une autorisation du représentant de l'État dans le département (ou dans certains cas du président du conseil de la métropole où est situé le logement) qui consulte notamment la commune d'implantation dans les formes et délais précisés à l'article L.443-7 du code

de la construction et de l'habitation. Le législateur est vigilant à ce que la vente HLM ne réduise pas de manière excessive le parc de logements sociaux locatifs existants sur le territoire de la commune ou de l'agglomération concernée.



**LES ESH S'ENGAGENT** à mener leurs projets de vente en concertation avec les collectivités locales. Ces projets de vente de logements doivent être parfaitement cohérents avec le maintien d'une offre locative en adéquation avec les spécificités du territoire, les besoins en accession à la propriété, ainsi que le niveau des ressources des acquéreurs.

## > DES LOGEMENTS ATTRACTIFS PROPOSÉS À LA VENTE

#### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

En principe seuls les logements construits ou acquis depuis plus de dix ans peuvent faire l'objet d'une cession. Par dérogation, il est possible, sous réserve d'avoir obtenu une autorisation administrative

spéciale, de vendre des logements ne répondant pas à ces conditions d'ancienneté lorsque des circonstances économiques ou sociales le justifient.

### > LA GARANTIE D'UN PATRIMOINE ATTRACTIF

#### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

Les logements doivent répondre à des normes d'habitabilité<sup>2</sup> et être « suffisamment entretenus ». Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, les logements collectifs doivent répondre à des normes de performance énergétique minimale<sup>3</sup>.

La loi relative à la transition énergétique pour la croissance verte<sup>4</sup> vise à étendre ces obligations au logement individuel.



**LES ESH S'ENGAGENT** à ce que le patrimoine proposé à la vente ne nécessite pas de travaux lourds sur le clos et le couvert (grosses réparations au sens de l'article bob du Code Civil) à la charge de l'acquéreur dans un délai de cinq ans.

Elles s'engagent à informer et accompagner les locataires-acquéreurs en matière de travaux d'amélioration qu'ils pourraient vouloir réaliser en leur proposant un appui technique, le cas échéant en lien avec les collectivités comme par exemple via les dispositifs d'auto-réhabilitation accompagnée.

### > LE PRIX DE VENTE

#### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

Le prix est fixé par le bailleur après avis du maire de la commune d'implantation du logement<sup>5</sup>. Il est fixé en référence à l'évaluation faite par le service des Domaines, sur la base d'un logement comparable libre d'occupation.

Le prix fixé peut être supérieur ou inférieur de 35% à cette évaluation. Si le prix de vente est inférieur à l'évaluation des domaines, l'acquéreur sera tenu :

- En cas de vente dans les cinq ans de l'acquisition à reverser une somme égale à la différence entre le

prix auquel il vend le logement et le prix qu'il a payé lors de son acquisition. La somme reversée ne pourra pas être supérieure à la décote dont il a bénéficié lors de son acquisition<sup>6</sup>.

- En cas de mise en location dans les cinq ans de l'acquisition de respecter des plafonds de loyer. Le

montant du loyer ne pourra pas être supérieur au dernier loyer qu'il a acquitté pour ce logement.

Quel que soit le prix de vente initial, l'acquéreur qui souhaite revendre son logement dans les cinq ans qui suivent l'acquisition est tenu d'informer l'organisme HLM qui peut se porter acquéreur par priorité.



**LES ESH S'ENGAGENT** à ce que les prix des logements proposés tiennent compte du statut des acquéreurs : locataires en place, locataires HLM et tiers.

## > UNE INFORMATION CLAIRE FOURNIE AUX ACQUÉREURS

#### CE QUE PRÉVOIT LA LOI

L'organisme HLM communique à l'acquéreur les informations prévues lors de toute vente d'un bien immobilier (dossier de diagnostic technique, superficie Carrez...). Il doit en outre communiquer par écrit :

- Le montant des charges locatives et, le cas échéant, de copropriété des deux dernières années.
- Le récapitulatif 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'équipement commun qu'il serait souhaitable d'entreprendre, accompagnée d'une évaluation d'un montant global de ces travaux et de la quote-part incombant à l'acquéreur.

- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division pour les immeubles collectif.

Il doit également préciser à l'acquéreur qu'il sera redevable de la taxe foncière sur les propriétés bâties à compter de l'année suivant la vente.



**LES ESH S'ENGAGENT** à transmettre à l'acquéreur avant la vente :

- Un état des lieux précis des parties communes et du bâti, établi sur la base d'un diagnostic technique complet de l'immeuble certifié par l'Esh.
- La description des travaux réalisés depuis les cinq dernières années.

<sup>2</sup> Décret N°87-477 du 1<sup>er</sup> juillet 1987. <sup>3</sup> Art. R443-11-1 du CCH (étiquette énergétique de A à E).

<sup>4</sup> Loi N°2015-992 du 17 août 2015. <sup>5</sup> Art. L.443-12 du Code de la construction et de l'habitation.

<sup>6</sup> Art. L.443-12-1 du Code de la construction et de l'habitation.