

1) CONDITIONS DE MISE EN VENTE :

Les logements concernés par la vente doivent :

- Avoir été construits ou acquis depuis plus de dix ans par l'organisme Hlm,
- Répondre à des normes d'habitabilité et de performance énergétique minimales (étiquettes F et G sont exclues).

Le périmètre de vente est défini dans la Convention d'Utilité Sociale de l'Office Public de l'Habitat de La Rochelle.

2) FIXATION DU PRIX DE VENTE

Depuis la Loi ELAN, le prix est désormais fixé par l'organisme Hlm vendeur, sans consultation préalable du service des domaines, ni du maire de la commune d'implantation,

Est pris pour base la moyenne des prix au m² de logements comparables qui se sont vendus dans le même secteur géographique auquel sera appliqué une décote de 15 %. En cas de difficultés de vente, une décote supérieure pourra être réalisée après accord de la direction de l'Office. Une minoration du prix de session de 1 000 à 5 000 € sera appliquée et servira de prix plancher.

Les prix de vente font l'objet d'une délibération qui sera soumise au bureau de l'Office.

3) PROCEDURE DE MISE EN VENTE (PUBLICITÉ)

Les mesures de publicité cumulatives seront réalisées sur :

1. Le site internet de l'office et bienveo ;
2. Un affichage dans le hall de l'immeuble dans lequel le bien est mis en vente et, s'il s'agit d'une maison individuelle, par l'apposition sur cette maison, ou à proximité immédiate, d'un écriteau visible de la voie publique ;
3. L'insertion dans un journal local de type Sud-Ouest

Le délai entre l'accomplissement de la dernière de ces trois publicités et la date limite à laquelle les offres d'achat doivent être transmises ne peut être inférieur à un mois.

L'Office se réserve le droit de procéder à des publicités supplémentaires (exemple : le bon coin, envoi d'information aux locataires...)

4) LES MODALITÉS DE REMISE DES DOSSIERS DE CANDIDATURES

Le dossier de candidature téléchargeable sur le site de l'OPH :

<https://office-agglo-larochelle/devenirproprietaire/achetantdanslancien/>

Les demandes d'acquisition seront à adresser uniquement en lettre recommandée électronique simple sans accusé de réception via AR24 dans le délai de remise des offres défini pour chaque session de vente lequel ne pourra être inférieur à un mois et figurant sur chaque publicité.

Dans l'objectif de procéder au classement des offres, les personnes physiques doivent :

- Préciser leur situation, au regard de la condition de ressources applicables aux bénéficiaires désignés au premier rang de l'ordre décroissant de priorité
- Indiquer leur situation de locataire d'un logement d'un bailleur social disposant de patrimoine dans le département. La justification de cette qualité de locataire (par exemple une quittance de loyer) et la production de leur avis d'imposition lors de la remise de l'offre peuvent être recommandées.

5) BÉNÉFICIAIRES DE LA VENTE DES LOGEMENTS

5-1) Les bénéficiaires de la vente de logements occupés

Un logement occupé peut être vendu à son locataire sous réserve qu'il l'occupe depuis au moins deux ans. Il n'y a dans ce cas pas de plafonds de ressources à respecter pour ce locataire dans le cadre de l'acquisition. Sur la demande de l'occupant le logement peut être vendu :

- A son conjoint
- A ses ascendants et descendants dont les ressources ne sont pas supérieures aux plafonds PLS

Le locataire adresse une demande d'acquisition de son logement à l'Office qui adressera une réponse motivée dans les deux mois qui suivent la demande.

5-2) les bénéficiaires de la vente de logements vacants

L'ordre décroissant de priorité des acquéreurs d'un logement vacant est défini dans la loi ÉLAN

1. à toute personne physique sous plafonds de ressources de l'accession sociale à la propriété parmi lesquels l'ensemble des locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux disposant de patrimoine dans le département, ainsi que les gardiens d'immeuble qu'ils emploient sont prioritaires ;
2. une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales ;
3. toute autre personne physique.

Les personnes physiques du premier rang doivent respecter des plafonds de ressources. Il s'agit des plafonds de ressources "LI majorés de 11%" également dénommés "LI accession" (ou encore "PLI majorés de 11%" ou "PLI accession").

A noter qu'une même personne physique ne peut acheter plus d'un logement à un organisme Hlm, sauf dérogations. l'article L443-11 (2e alinéa du IV) du CCH prévoit que lorsqu'une personne physique a acquis soit un logement auprès d'un organisme d'Hlm, soit un logement locatif appartenant à une société d'économie mixte (SEM) ou à l'association foncière logement et faisant l'objet d'une convention APL, elle ne peut se porter acquéreur d'un autre logement appartenant à un organisme Hlm, ou appartenant à une SEM ou à l'association mentionnée à l'article L. 313-34 et faisant l'objet d'une convention APL, sous peine d'entacher de nullité le contrat de vente de cet autre logement.

Toutefois, sous réserve de la revente préalable du logement précédemment acquis, cette interdiction ne s'applique pas :

- en cas de mobilité professionnelle impliquant un trajet de plus de soixante-dix kilomètres entre le nouveau lieu de travail et le logement ;
- ou si le logement est devenu inadapté à la taille du ménage ;
- ou en cas de séparation du ménage.

Ainsi, depuis la loi ÉLAN, si le premier logement acquis est un logement occupé ou vacant, mais aussi un logement neuf en accession sociale (VEFA, location-accession PSLA) cédé par un organisme Hlm, s'il n'a pas été revendu dans les circonstances susvisées, la personne physique ne peut en acheter un autre à un organisme Hlm, même si ce vendeur n'est pas le même organisme Hlm que celui lui ayant cédé le précédent logement.

6) LE CLASSEMENT DES OFFRES DE LA VENTE D'UN LOGEMENT VACANT

Tous les bénéficiaires de l'ordre décroissant de priorité rappelé sont tenues de formuler une offre, l'article L443-12 du CCH disposant que l'organisme vend, selon cet ordre, à l'acheteur qui le premier formule l'offre qui correspond à, ou qui est supérieure au prix évalué en application dudit article L443-11 ou, si l'offre est inférieure au prix évalué, qui en est la plus proche, selon des conditions définies réglementairement (cf. art. D443-12-1 du CCH).



Comment seront départagées les offres ?

- **1ère hypothèse : lorsque des offres sont supérieures ou égales au prix évalué par l'organisme, la vente est proposée à :**
 - l'acheteur de rang le plus élevé dans l'ordre de priorité ; ou si ces offres d'achat concernent des acheteurs de même rang de priorité :
 - à l'acheteur qui le premier a formulé l'offre d'achat qui correspond ou qui est supérieure au prix évalué.

Toutefois, le logement peut être vendu, sans attendre l'issue du délai de remise des offres, lorsque le premier acheteur est un locataire de logement appartenant aux bailleurs sociaux disposant de patrimoine dans le département ou un gardien d'immeuble employé par ceux-ci, et qui respecte les plafonds de ressources de l'accession sociale.

Dans le cas d'offres supérieures ou égales au prix évalué, ce n'est pas le plus offrant qui sera privilégié, mais la personne dont le statut sera prioritaire ou le plus élevé dans l'ordre légal, et le cas échéant "le premier arrivé" en présence uniquement de personnes d'un même rang.

- **2ème hypothèse : toutes les offres sont inférieures au prix évalué (cf article 2 du présent règlement)**

L'organisme dispose alors de quatre options :

- la vente du logement ;
- le retrait du logement de la vente ;
- le maintien en vente du logement après le délai de remise des offres ;
- l'engagement d'une nouvelle procédure de vente et d'une nouvelle publicité (avec un délai de remise des offres de quinze jours minimum).

Si l'Office fera le choix de la première de ces options, il vend à l'acheteur qui a formulé l'offre d'achat la plus proche du prix évalué. Toutefois, en présence d'offres d'achat d'un même montant, il vend à l'acheteur de rang le plus élevé dans l'ordre de priorité, ou, si ces offres d'achat concernent des acheteurs de même rang de priorité, à l'acheteur qui le premier a formulé l'offre d'achat.

Ainsi en cas d'offres inférieures au prix évalué, la vente est consentie au plus offrant et si les offres sont d'un même montant, le statut de l'acquéreur est privilégié, pour départager les candidats.

7) LES MODALITÉS D'INFORMATION DES CANDIDATS

Un courrier sera adressé au candidat dont l'offre a été retenu. Les modalités de la vente lui seront précisées en vue de la signature de la promesse de vente.

Les candidats ayant formulé une offre non retenue seront également informés par courriel.

8) CLAUSE DE RACHAT

L'article L443-15-8 du CCH prévoit que les organismes Hlm sont tenus d'inclure dans les contrats de vente une clause de rachat systématique lorsque la vente se fait au bénéfice d'une personne physique sous plafonds de ressources de l'accession sociale dont la durée est de dix ans.

Ainsi, dans les dix ans à compter de la date d'achat du logement, l'accédant ou, en cas de décès, son conjoint ou ses descendants occupant le logement au jour du décès peuvent demander, par lettre recommandée avec accusé de réception, la mise en œuvre de la garantie à l'organisme Hlm vendeur, sous réserve de remplir les conditions ci-dessous :

- Le logement doit toujours être occupé à titre de résidence principale pour que la garantie puisse être mise en jeu.
- La demande formulée par les personnes mentionnées doit intervenir dans le délai d'un an suivant la survenance, pour le demandeur, de l'un des faits suivants :
 - perte d'emploi de l'acquéreur d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription à Pôle emploi
 - rupture du cadre familial liée au décès de l'acquéreur, de son conjoint ou de l'un de ses descendants occupant le logement avec l'acquéreur ;
 - divorce,
 - rupture d'un pacte civil de solidarité ;
 - raison de santé entraînant une invalidité reconnue, soit par la carte "mobilité inclusion" comportant la mention "invalidité" prévue à l'article L241-3 du Code de l'action sociale et des familles, soit par la décision de la commission des droits et de l'autonomie des personnes handicapées mentionnée à l'article L146-9 du même Code.

Le prix de rachat ? L'office rachètera le logement à un prix fixé par la réglementation qui ne peut être inférieur à 80% du prix de la vente initiale.

Il sera diminué de 1,5% au plus par année écoulée entre la sixième et la dixième année suivant celle au cours de laquelle la vente initiale a eu lieu. Le cas échéant, ce prix sera minoré des frais de réparation rendus nécessaires du fait de dégradations qui ne relèvent pas de l'usage normal du logement ou de la vétusté (déterminés sur la base du montant le moins élevé de trois devis produits par l'organisme Hlm vendeur).

9) CLAUSE ANTI-SPÉCULATIVE

L'acquéreur qui souhaite revendre son logement dans les cinq ans qui suivent l'acquisition est tenu d'en informer l'Office, 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 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.

10) BILAN DES VENTES

Un bilan des ventes annuelles sera présenté aux membres du Conseil d'Administration de l'Office.