

VENTE DE LOGEMENTS DE LA SFHE AUX HABITANTS

Pour rappel

- **Le produit des ventes doit être réinvesti** dans le développement de l'offre de logement social

Au moins 50% du produit venant des ventes de logements sociaux situés sur une commune qui n'a pas atteint le taux SRU est affecté au financement de programmes nouveaux de construction de logements sociaux ou d'acquisition de logements en vue de leur conventionnement ou, à défaut de travaux de rénovation d'un ensemble déterminé d'habitations sociales. Ces investissements sont réalisés sur la commune concernée ou avec l'accord de celle-ci et du préfet sur le territoire de l'EPCI. L'obligation est assurée par l'organisme ou par un organisme ou une société du même groupe (Loi ELAN)
- Le locataire qui ne souhaite pas ou ne peut pas acheter **reste locataire** de son logement sauf en cas de vente à ses ascendants ou descendants
- L'accédant sous condition de ressources, peut demander à la SFHE le rachat de son logement en cas de perte d'emploi, de rupture du cadre familial ou pour des raisons de santé

La vente porte sur des programmes de logements individuels et collectifs de la SFHE

Il s'agit de proposer à la vente des logements sur des territoires où la Société dispose de logements individuels et collectifs de plus de 10 ans en nombre suffisant et dont la vente ne remettra pas en cause la politique de développement de la Société.

5 départements sur l'ensemble des départements d'implantation de la Société répondent à ces critères :
les Bouches du Rhône (13), le Gard (30), l'Hérault (34), le Var (83), le Vaucluse (84).

La vente cible des programmes attractifs et habités par des locataires susceptibles d'acquérir leur logement compte tenu :

- De leur **capacité financière** à porter un projet d'accession à la propriété
- De **l'attachement qu'ils peuvent avoir pour leur logement** (qui se traduit par un faible taux de rotation principalement sur les logements individuels)
- Du niveau d'entretien du patrimoine qui vise à maintenir l'attractivité des programmes et à prévenir l'apparition de copropriétés dégradées

Le nombre de logements à la vente est conforme aux engagements pris dans le cadre de la CUS (10% du patrimoine pendant toute la durée de la CUS.

La vente est organisée avec des moyens propres

Le dispositif de vente s'appuie sur **des moyens propres** avec :

- 1 vendeuse, dédiée à la vente HLM
- 1 chargée de location sur l'Hérault dont la fonction est élargie à la vente
- 1 assistante administrative des ventes
- 1 directrice

Les ventes se font dans l'ordre de priorité suivant :

1. Au locataire occupant le logement depuis au moins 2 ans ;
2. Aux personnes physiques sous plafonds de ressources de l'accession sociale (Plafonds PLI majorés de 11%)

Parmi lesquels seront prioritaires l'ensemble des locataires de logement appartenant aux bailleurs sociaux disposant de patrimoine dans le département et leurs gardiens
3. Aux collectivités territoriales ou groupement de collectivités territoriales ;
4. Toute autre personne physique (au-dessus des plafonds de ressources)

Les modalités de vente des logements vacants

Le décret n°2019-1183 du 15 novembre 2019 émanant de la Loi ELAN, précise les modalités de vente des logements vacants.

1/ Les modalités de publicité

La publicité mentionne la consistance du bien, les modalités de visite et de remise des offres d'achat, la date limite à laquelle les offres doivent être transmises et les contacts auprès desquels des renseignements peuvent être obtenus.

La publicité est assurée par au moins :

- Une publication sur un site internet d'annonces immobilières accessible au grand public
- 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 le bien, ou à proximité immédiate, d'un écriteau visible de la voie publique
- Une insertion dans un journal local diffusé dans le département

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. La date des offres est constatée par tout moyen.

2/ Les modalités de choix de l'acquéreur

Les offres d'achat sont classées dans les conditions suivantes :

En présence d'offres d'achat qui correspondent ou qui sont supérieures au prix évalué, le logement est proposé à la vente à l'acheteur de rang le plus élevé dans l'ordre de priorité inscrit ci-dessus 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 supérieur au prix évalué.

Par dérogation, le logement peut être vendu, sans attendre l'issue du délai de remise des offres, au premier acheteur dès lors qu'il appartient à la catégorie des personnes physiques prioritaires (locataire HLM du département ou gardien d'immeuble HLM).

Lorsque toutes les offres d'achat sont inférieures au prix évalué, il est possible :

- Vendre le bien à l'acheteur qui a formulé l'offre d'achat la plus proche du prix évalué. En présence d'offres d'achat d'un même montant, inférieures au prix évalué, le logement est proposé à la vente à l'acheteur de rang le plus élevé dans l'ordre de priorité figurant ci-dessus 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
- Retirer le bien de la vente
- Maintenir le bien en vente après le délai de remise des offres. La Société peut le céder, sans nouvelle procédure de publicité, à tout acheteur si l'offre d'achat est supérieure au prix des offres initialement reçues dans ce délai de remise des offres
- Engager une nouvelle procédure de vente et une nouvelle publicité avec un délai de remise des offres qui sera ramené à 15 jours.

3/ La garantie de rachat

Lorsque la vente se fait au bénéfice d'une personne physique sous plafond de ressources de l'accession sociale (Plafonds PLI +11%), la garantie de rachat de logement est inscrite dans le contrat de vente.

Sous réserve que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale, la garantie peut être mise en jeu, sur demande de l'acquéreur, ou, en cas de décès, sur demande de son conjoint ou de ses descendants directs occupant le logement au jour du décès, dans les dix ans à compter de la date d'achat du logement.

La demande, adressée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, doit intervenir dans un 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 directs occupant le logement avec l'acquéreur, à son divorce ou à la rupture d'un pacte civil de solidarité
- Raison de santé entraînant une invalidité reconnue soit par la carte « mobilité inclusion » comportant la mention « invalidité », soit par la décision de la commission des droits et de l'autonomie des personnes handicapées

En cas de mise en jeu de cette garantie, la Société est tenue de racheter le logement à un prix qui ne peut être inférieur à 80% du prix de vente initial. Toutefois, ce prix de rachat peut être diminué de 1,5% au plus par année écoulée entre la sixième et la dixième année suivant celle au cours de laquelle la vente a eu lieu.