

CHARTRE DES VENTES D'IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT

Véritable outil de mixité sociale, la vente HLM contribue à la diversification des statuts d'occupation, et ouvre la possibilité aux ménages de se constituer un patrimoine.

Forte d'un patrimoine de 18 000 logements en Nouvelle-Aquitaine, Immobilière Atlantic Aménagement s'engage à accompagner le parcours résidentiel de ses locataires et s'inscrit dans une démarche structurée de vente HLM aux occupants.



LA VENTE HLM EN 6 ENGAGEMENTS

- 1 Une opportunité de mixité sociale
- 2 La priorité au locataire en place qui peut se porter acquéreur
- 3 Des logements attractifs proposés à la vente
- 4 Une information claire fournie aux acquéreurs
- 5 Une gestion responsable des copropriétés
- 6 Un service vente dédié à l'accompagnement de nos clients pour une accession sécurisée

1 OUTIL DE MIXITÉ SOCIALE ET DE CONTINUITÉ DU PARCOURS RÉSIDENTIEL

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

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

Art.88 et 97 de la loi ELAN/art.L.445-1 et L.443-7 du CCH

Les communes compétentes pour l'élaboration du programme local de l'habitat (PLH) sont associées à l'élaboration des CUS, au même titre que les EPCI concernés par les objectifs d'attributions issus de la loi du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté.

Désormais, la signature de la Convention d'Utilité

Sociale (CUS) vaut autorisation de vente des logements mentionnés au plan de mise en vente annexé à cette CUS.

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.



AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE à mener son projet de vente dans le cadre d'une concertation renforcée avec les collectivités locales. Ce projet de vente de logements doit être parfaitement cohérent 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.

2 PRIORITÉ AU LOCATAIRE EN PLACE QUI PEUT SE PORTER ACQUÉREUR

Immobilier Atlantic Aménagement privilégie les locataires en place en leur proposant prioritairement l'achat du logement qu'ils occupent lorsque celui-ci fait partie du Plan de Ventes. Les locataires en place qui ne souhaitent pas acheter leur logement restent locataires.

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

VENTE DE LOGEMENTS OCCUPÉS

Art. L. 443-11 (II) CCH

Condition de durée d'occupation du logement : le locataire peut prétendre à l'acquisition du logement qu'il loue s'il l'occupe depuis au moins deux ans.

Peuvent également se porter acquéreurs à la demande de ce même locataire :

- Son conjoint,
- Ses ascendants ou ses descendants, éventuellement, de manière conjointe avec leur conjoint ou leur partenaire pacsé ou leur concubin, sous plafond de ressources PLS.

VENTE DE LOGEMENTS VACANTS

Art. L. 443-11 (III) CCH

Au départ du locataire, le logement devenu vacant sera proposé à la vente dans l'ordre décroissant de priorité à :

1. Pendant un délai d'un mois :

Des personnes physiques sous plafond de ressources de l'accession sociale (PLI majorés de +11%) parmi lesquelles sont prioritaires :

- Les locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux du département,
- Les gardiens d'immeuble employés par ces bailleurs.

2. Passé le délai d'un mois :

- Une collectivité territoriale ou un groupement de collectivité territoriale,
- Toute autre personne physique.

Dans ce cas précis, Immobilier Atlantic Aménagement propose le logement à des candidatures extérieures dans le respect des orientations de la commission interne des ventes.



AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE :

Dans le cadre de la vente des logements devenus vacants, Immobilière Atlantic Aménagement réunit une commission interne constituée des membres du comité exécutif.

La commission interne des ventes examinera les offres d'achat conformément aux conditions prévues à l'article D.443-12-1.



DES LOGEMENTS ATTRACTIFS PROPOSÉS À LA VENTE

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

Sont éligibles à la vente, les logements construits ou acquis depuis plus de dix ans respectant les normes d'habitabilité, présentant un entretien suffisant et répondant au respect des normes de performances énergétiques minimales (étiquette énergétique au moins égale à E).

> LA GARANTIE D'UN PATRIMOINE ATTRACTIF



AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE 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 606 du Code Civil) à la charge de l'acquéreur dans un délai de cinq ans. Elle s'engage à informer et accompagner les locataires-acquéreurs pour les travaux d'amélioration qu'ils pourraient vouloir réaliser en leur proposant un appui technique.

> LE PRIX DE VENTE

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

Art. 97 de la loi ELAN / Art. L. 443-11 et L. 443-12 du CCH

Le prix est librement fixé par le bailleur. Ce prix prend pour base le prix d'un logement comparable libre

d'occupation lorsque le logement est vacant, ou occupé lorsque le logement est occupé.



AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE à ce que les prix des logements proposés tiennent compte du statut des acquéreurs :

- Prix de vente locataire HLM,
- Prix de vente public extérieur.

> CLAUSE ANTI-SPECULATIVE

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

Art. 97 de la loi ELAN / Art. L. 443-12-1 du CCH

En cas de revente dans les cinq ans, lorsque la personne physique a acquis le logement à un prix inférieur au prix de mise en vente (prix marché évalué par l'organisme), elle devra reverser une somme correspondant à la différence entre le prix

de (re)vente et le prix d'acquisition, plafonnée au montant de l'écart constaté entre le prix de mise en vente et le prix d'acquisition. Le plafond correspond à l'avantage dont elle avait bénéficié.

En cas de mise en location, dans le délai précité, la fixation du loyer est encadrée.



UNE INFORMATION CLAIRE FOURNIE AUX ACQUÉREURS

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

Art. L. 271-4 à L. 271-6 du CCH

L'organisme HLM communique à l'acquéreur les documents obligatoires et nécessaires lors de toute vente d'un bien immobilier (dossier de diagnostic technique, diagnostic amiante, constat des risques d'exposition au plomb (CREP), diagnostic termites, état de l'installation gaz, état de l'installation intérieure d'électricité, état des risques naturels, miniers et technologiques...).

Il doit en outre communiquer par écrit :

- Le montant des charges locatives et le cas échéant de copropriété des deux dernières années,
- Un récapitulatif des travaux de moins de 10 ans

soumis à une garantie décennale,

- Le récapitulatif des travaux réalisés au cours des cinq dernières années.

Pour les copropriétés :

- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division,
- Les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années,
- Le carnet d'entretien de l'immeuble,
- Documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du lot vendu.



AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE 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 Immobilière Atlantic Aménagement,
- La description des travaux réalisés depuis les cinq dernières années,
- Le montant de la dernière taxe foncière,
- Le dossier CAF en cas d'éligibilité.



UNE GESTION RESPONSABLE DES COPROPRIÉTÉS

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

L'organisme HLM vendeur de logements 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.



AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE 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 d'Immobilière Atlantic Aménagement 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 d'Immobilière Atlantic Aménagement dans les instances de la copropriété : conseil syndical, assemblée générale...,
- Assister la copropriété dans sa maîtrise des charges communes.

UN SERVICE VENTE DÉDIÉ À L'ACCOMPAGNEMENT DE NOS CLIENTS POUR UNE ACCESSION SÉCURISÉE

> UNE VENTE ACCOMPAGNÉE ET PERSONNALISÉE

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

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

AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE à :

- Accompagner ses clients en leur apportant des conseils et des informations tout au long du projet d'accession, du début du processus jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente,
- Informer et sensibiliser aux enjeux de la copropriété pour la vente de patrimoine en collectif,
- Accompagner le locataire dans le cadre du financement (accompagnement proposé par Action Logement).

> UNE GARANTIE DE RACHAT ET DE RELOGEMENT*

CE QUE PRÉVOIT LA LOI :

Article R. 443-12-2

Lorsque la vente se fait au bénéfice d'une personne physique remplissant les conditions mentionnées à l'article L. 443-1 et sous réserve que le logement soit occupé au titre de la résidence principale, une garantie de rachat est offerte par le vendeur dans les 10 ans à compter de la date d'achat en cas de :

- Perte d'emploi d'une durée supérieure à 1 an,

- Rupture du cadre familial (décès, divorce, rupture de PACS),

- Raison de santé entraînant une invalidité d'Etat, le rachat du logement pourra être demandé par l'accédant pendant 10 ans, en cas de :

- Perte d'emploi,
- Rupture du cadre familial,
- Raisons de santé.

AU-DELÀ DE LA RÉGLEMENTATION, IMMOBILIÈRE ATLANTIC AMÉNAGEMENT S'ENGAGE, afin d'affirmer le caractère social de sa politique de vente, à examiner toutes possibilités de relogement du ménage concerné, dès lors que ses ressources seront inférieures aux plafonds HLM.

*Garantie de rachat, uniquement pour les locataires acquéreurs du parc social.

Garantie de relogement, uniquement pour les locataires acquéreurs d'Immobilier Atlantic Aménagement.

¹ Décret N°87-477 du 1^{er} juillet 1987.

² Art. R.443-11-1 du CCH (étiquette de A à E).

³ Loi N°2015-992 du 17 août 2015.

⁴ Art. L.443-12 du Code de la construction et de l'habitation.

⁵ Art. L.443-12-1 du Code de la construction et de l'habitation.



3987

logements proposés à la vente dont

1785 sur le département des Deux-Sèvres

1307 sur le département de Charente-Maritime

895 sur le département de la Vienne

3F Immobilière
Atlantic Aménagement 
Groupe ActionLogement

AGENCE DE NIORT

20 rue de Strasbourg • CS 68729
79027 **NIORT**

AGENCE DE LA ROCHELLE

9 avenue Jean Guiton
17026 **LA ROCHELLE CEDEX 1**

AGENCE DE POITIERS

12 boulevard du Grand Cerf • CS 10189
86005 **POITIERS CEDEX**

AGENCE DE MELLE

28 Rue de la Béronne
79500 **MELLE**

AGENCE DE THOUARS

12 avenue Victor Leclerc
79104 **THOUARS CEDEX**

AGENCE DE ROCHEFORT

69 rue de la République
17300 **ROCHEFORT**

AGENCE DE BORDEAUX

9 rue de Condé
33000 **BORDEAUX**



05 17 837 837



www.atlantic-amenagement.com