

Devenir propriétaire d'un logement issu du parc social





Sommaire

Préambule.....	3
Qui peut devenir propriétaire d'un logement issu du parc social ?.....	5
Quels logements du parc social sont disponibles à l'achat ?.....	6
Les contrats de vente.....	7
Les possibilités de financement.....	9
Devenir propriétaire : pour quel usage de son logement ?.....	11
Le régime de la copropriété.....	12
Lexique.....	14

Préambule

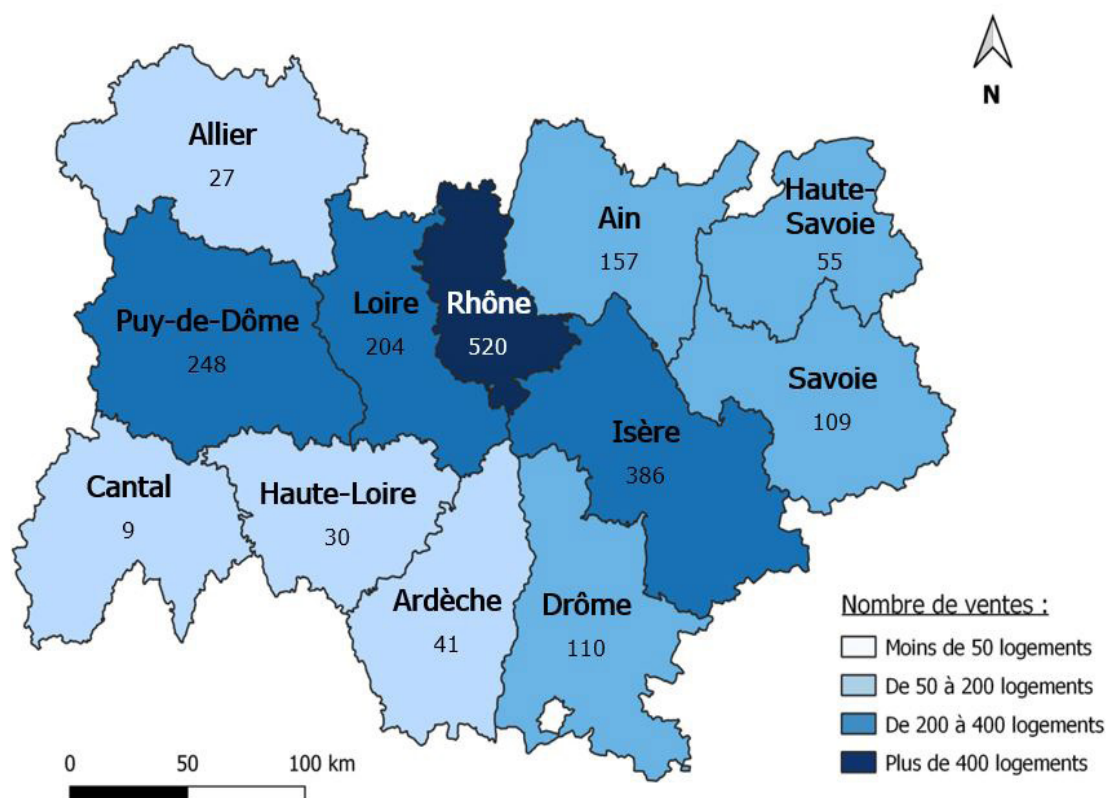
Avec la loi ELAN du 23 novembre 2018, le gouvernement a fixé aux bailleurs sociaux l'objectif de parvenir à vendre 40 000 logements HLM, ce qui représente 1% du parc national.

Si un organisme HLM pouvait déjà prendre l'initiative de vendre une partie de son patrimoine, la vente de ce dernier s'inscrit désormais dans une stratégie visant à favoriser la mixité sociale et faciliter l'accession à la propriété de ses locataires.

L'organisme HLM a l'initiative de la vente, mais ses objectifs annuels doivent lui permettre de garantir et de maintenir une offre locative de qualité.

En Auvergne-Rhône-Alpes, en 2021, **1 484** logements sociaux ont été vendus à des personnes physiques. Les trois quarts d'entre elles n'occupaient pas, avant la vente, le logement acquis. Les ventes peuvent porter sur des appartements ou des maisons individuelles.

Nombre de ventes de logements du parc social en région Auvergne-Rhône-Alpes, par département, en 2021
(dont ventes à l'occupant)



Source : SDES, RPLS 2021.
Réalisation : ADIL03, janvier 2023.

Pour un locataire du parc social, la vente HLM c'est, avant tout, devenir propriétaire de son logement sans changer de quartier, de voisins. C'est rester dans l'environnement que l'on connaît, les commerces, les écoles... mais c'est aussi bénéficier d'un accompagnement dans les démarches administratives.

Si acheter un logement HLM est possible, certaines conditions doivent être respectées au-delà de la seule volonté du bailleur de consentir à la vente. Comme tout projet d'accession, il faut en appréhender les contours, le budget et le statut (copropriété...) pour sécuriser le projet et prévenir les risques de difficultés financières, voire de surendettement.

Réalisé à l'initiative du réseau régional des ADIL Auvergne-Rhône-Alpes (AuRA), ce guide a pour vocation d'apporter **des conseils sur tous les aspects du projet d'accession : les financements, les contrats de vente, la copropriété...**

Vous envisagez de devenir propriétaire ? Sachez que vous pouvez peut-être acheter un logement issu du parc social.

Les ADIL AuRA vous guident dans les différentes étapes de la démarche afin de réussir pleinement votre projet. Elles vous reçoivent également dans leurs différents points d'accueil pour vous apporter des conseils personnalisés et gratuits.



Qui peut devenir propriétaire d'un logement issu du parc social ?

Le logement est occupé : deux règles à respecter

1 - **Priorité au locataire occupant sans condition de ressources**

Le locataire d'un logement social peut se porter acquéreur du logement qu'il occupe **depuis au moins deux ans**. Cette possibilité est également ouverte au conjoint de l'occupant, dès lors que ce dernier en fait la demande au bailleur social.

Sur demande également du locataire, le bailleur pourra procéder à la vente de ce bien à un **ascendant** (parents, grands-parents...) ou à un **descendant** (enfants, petits-enfants...) mais, cette fois, sous conditions de ressources.

Contactez votre ADIL pour connaître les barèmes applicables.

Les ascendants ou descendants du locataire peuvent **acquérir conjointement** avec leur concubin, partenaire de PACS ou conjoint.

2 - **Premier achat dans le parc social**

Un acquéreur ne peut pas acheter plus **d'un logement** appartenant à un organisme d'HLM.

Deux exceptions à cette règle :

- En cas de mobilité professionnelle, avec une distance de 70 km au moins entre l'ancien logement et le nouveau lieu de travail ;
- Si le logement est devenu inadapté à la taille du ménage ou en cas de séparation.

Dans ces deux cas, il est nécessaire de justifier de la revente préalable du logement précédemment acquis.

Le logement est vacant

Les logements vacants sont proposés à l'achat en respectant **l'ordre de priorité** suivant :

1. aux locataires des logements sociaux **du département**, ainsi qu'aux gardien des immeubles de l'organisme HLM respectant des conditions de ressources ;
2. à toute personne respectant les conditions de ressources ;
3. aux collectivités locales ;
4. à toute personne, sans condition de ressources.

Un locataire du secteur privé ou une personne hébergée chez des tiers pourra donc se porter acquéreur d'un logement HLM vacant.

Quels logements du parc social sont disponibles à l'achat ?

Pour pouvoir être vendu par l'organisme HLM, le logement doit respecter les conditions suivantes :

- avoir été construit ou acquis par l'organisme HLM vendeur depuis **au moins 10 ans**. Ce délai court à compter de la date de déclaration d'achèvement des travaux ou à compter de la date de l'acte d'acquisition
- ne **pas** être éligible au prêt locatif intermédiaire (un prêt finançant la création ou l'achat de logements intermédiaires c'est-à-dire entre les logements sociaux et les logements du marché libre)
- répondre aux **normes d'habitabilité** fixées par le Code de la construction et de l'habitation (gros œuvre sans défaut grave, équipement sanitaire, chauffage)
- présenter un niveau de **performance énergétique** (exclusion des logements F et G sauf contrat de vente à rénover)
- respecter les règles de **décence** (présence des équipements nécessaires et absence de risque pour la santé et la sécurité).

Pour connaître et comprendre ces règles, consultez votre ADIL.

FOCUS

Les points de vigilance

Avant l'achat d'un bien, il faut être vigilant quant à l'état du logement mais **également celui des parties communes** si vous achetez un appartement dans un immeuble collectif (propreté, état général, fonctionnement des équipements commun ...). Vous en devenez également propriétaire.

Contactez votre ADIL pour plus d'informations.

Où trouver des annonces ?

Consultez les annonces de logements HLM disponibles, en allant sur le site bienveo.fr ou en consultant les sites des bailleurs sociaux implantés dans le département recherché et/ou en contactant l'organisme HLM vendeur.

Dans le cas d'un logement vacant, la mise en vente doit faire l'objet d'une publicité :

- sur un site Internet grand public d'annonces immobilières ;
- par affichage dans le hall de l'immeuble ou par un écriteau visible de la voie publique s'il s'agit d'une maison individuelle ;
- par diffusion dans un journal local.

Les contrats de vente

L'initiative de la vente

Généralement le bailleur HLM est à l'origine de la proposition de vente, mais le locataire peut également en prendre l'initiative. Dans ce cas, le bailleur est libre d'accepter ou non la vente, mais doit apporter une réponse motivée sous 2 mois.

Les conditions de la vente

La mise en vente du logement se fait à un prix librement fixé par l'organisme HLM en prenant pour base le prix d'un logement comparable.

Certains éléments spécifiques à la vente d'un logement social doivent être remis au candidat acquéreur, tels que :

- le montant des charges locatives des deux années précédant la vente
- la liste des travaux effectués depuis 5 ans sur les parties communes
- la liste des travaux d'amélioration des parties communes qui semblent nécessaires, avec une évaluation de leur montant et de la part incombant à l'acquéreur
- le dossier de diagnostics techniques : performance énergétique,

Il est également conseillé de s'informer du montant de la taxe foncière à laquelle l'acquéreur sera assujéti chaque année.

Le contenu du contrat

Préalablement à la signature de la vente, un **avant-contrat*** est généralement signé entre le vendeur et l'acquéreur. Généralement, il s'agit d'un **compromis de vente*** mais il est également possible de signer une **promesse unilatérale d'achat*** ou de **vente***.

Il est préférable de confier sa rédaction à un notaire car l'avant-contrat détermine les conditions dans lesquelles se fera la vente (descriptif et adresse du logement, prix et conditions de la vente, conditions suspensives, montant des emprunts, etc).

Ne le signez pas tant que vous n'êtes pas vraiment décidé à acheter.

* Voir lexique page 14

En cas de signature d'une promesse unilatérale d'achat, aucune somme ne peut être demandée à l'acquéreur pour réserver le logement. En revanche, la signature d'un compromis ou d'une promesse unilatérale de vente entraîne le versement d'une indemnité d'immobilisation ou d'un dépôt de garantie (négociable et limité en pratique à 10 % du montant de la vente).

Si l'acquéreur a recours à un ou plusieurs prêts, une condition suspensive d'obtention est obligatoirement prévue dans l'avant-contrat. D'autres conditions suspensives peuvent également être négociées et inscrites.

Délai de rétractation :

L'acquéreur non professionnel peut se rétracter, par lettre recommandée avec accusé de réception dans un délai de 10 jours, à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée (ou de la remise en main propre) notifiant l'avant-contrat.

Clauses obligatoires

Le contrat de vente à l'occupant d'un logement social doit contenir les clauses suivantes :

- **une clause de rachat** : les organismes HLM sont tenus d'inclure dans l'acte de vente une clause de rachat systématique lorsque la vente se fait au bénéfice d'une personne physique respectant les plafonds de ressources de l'accession sociale. Cette clause, d'une durée de **validité de 10 ans**, permet à l'accédant en cas de difficultés futures de demander à bénéficier d'une procédure de rachat du bien par le bailleur social.
- **la clause dite anti- spéculative** : Lorsque l'acquéreur personne physique a bénéficié **d'une décote sur le prix de vente initialement fixé**, l'acte de vente intégrera une clause anti-spéculative. Ainsi, pendant les 5 ans qui suivront l'acte d'acquisition, l'acquéreur qui viendrait à revendre le bien en réalisant une plus-value sera obligé de reverser auprès du bailleur social le montant de la décote (somme égale à la différence entre le prix de vente initial et le montant réellement payé). Durant cette même période de 5 ans, l'acquéreur pourra louer le logement dans les conditions détaillées page 11.

NB : Sous certaines conditions, le contrat de vente peut contenir une garantie de relogement dans le parc HLM, en cas d'échec dans la phase d'accession ; la période couverte par cette garantie est de 15 ans à compter de la date d'achat.

Les possibilités de financement

L'ADIL établit gratuitement le plan de financement personnalisé de l'achat d'un logement pour déterminer les financements adaptés à chaque situation. Il intègre l'ensemble des frais annexes.

En effet, outre le prêt bancaire classique, des dispositifs spécifiques peuvent être mobilisés (liste non exhaustive).

Attention, les conditions de prêt et d'accès à ces dispositifs peuvent varier.

Le prêt à taux zéro - PTZ

Bénéficiaires : **primo-accédants*** ne dépassant pas un plafond de revenus et destinant le logement à leur résidence principale, sauf exceptions.

Montant : en fonction de la zone géographique d'implantation du logement et du nombre de personnes appelées à occuper le logement. Il est fixé à 10% du coût de l'opération pris en compte dans la limite d'un plafond.

Le montant du PTZ ne peut excéder le montant du ou des autres prêts d'une durée au moins égale à 2 ans concourant au financement de l'opération.

Taux : 0 %

Durée : varie selon les revenus et le coût de l'opération retenu. Une période de différé de remboursement de 5 à 15 ans suivant les situations permet ainsi de rembourser en priorité le prêt principal qui est le plus coûteux.

Le prêt Action Logement

Bénéficiaires : salariés d'entreprise de plus de 10 salariés.

Montant : 40 000 € maximum

Taux : 1.5 %, hors assurance

Durée : 25 ans maximum

Conditions : le logement doit être classé en étiquette énergie entre A et E.

Le prêt accession sociale

Bénéficiaires : personnes ne dépassant pas un plafond de revenus.

Montant : ce prêt peut financer 100% du projet

Taux : variable d'une banque à l'autre sans toutefois excéder les plafonds fixés par l'Etat.

Durée : 5 à 30 ans (Le Haut Conseil de Stabilité Financière préconise que les crédits immobiliers n'excèdent pas 25 ans - décision n°D-HCSF-2021-7 du 20/09/2021).

Avantages : frais réduits et plafonnés.

Le prêt conventionné

Il fonctionne quasiment de la même manière, à la différence qu'il est accordé sans tenir compte des ressources de l'emprunteur.

Autres dispositifs

- **le prêt social location-accession (PSLA*)**. Il s'adresse à des ménages sous plafonds de ressources qui achètent leur logement situé dans une opération agréée par l'Etat.
- **le bail réel solidaire (BRS*)**. Ce dispositif permet de dissocier le foncier du bâti pour faire baisser le coût du logement.
- Localement, des **aides à l'accession** peuvent exister. **Renseignez-vous auprès de votre ADIL.**

À noter

Contrairement au statut de locataire, celui de propriétaire ne permet plus de bénéficier des **APL*** (aides au logement versées par la CAF ou la MSA) au titre du remboursement des mensualités du crédit immobilier



FOCUS

Les frais annexes

- **Frais de garantie** : hypothèque ou caution : la banque tente de s'assurer du respect de l'échéancier par cette mesure de sûreté ou de garantie lui permettant de poursuivre le débiteur ou de s'adresser au garant.
- **Frais de dossier** : variables suivant les établissements bancaires.
- **Assurances du prêt (décès / invalidité, chômage)** : l'assurance souscrite permet à l'occasion de la survenance d'un événement d'avoir une prise en charge de tout ou partie de la mensualité du prêt. Il faut examiner attentivement les conditions de cette assurance en déterminant les exclusions et les conditions de garantie pour chaque événement assuré.
- **Droits de mutation (communément appelés Frais de notaire)** : ce sont les droits d'enregistrement et taxes diverses reversés au Trésor Public ainsi que les émoluments du notaire.
- **Autres frais** : la taxe foncière / les travaux futurs / la localisation du bien par rapport au lieu de travail et aux centres d'intérêts (frais de carburant) ...

Devenir propriétaire : pour quel usage de son logement ?

L'acquéreur, qu'il soit ou non l'occupant, devient propriétaire du bien et peut, à ce titre, en disposer librement.

Dans la plupart des cas, le logement deviendra ou restera la résidence principale de l'accédant (*rappel : une résidence principale induit une occupation effective huit mois par an sauf exception*).

Si le bien doit être revendu ou loué, des règles différentes s'appliquent en fonction des conditions initiales de l'acquisition et de la date de revente ou de mise en location du bien.

1-Si le bien a été acheté à un prix inférieur au prix initial

- **En cas de vente dans les cinq ans après son acquisition** : la **clause anti spéculative** s'applique de plein droit (voir fiche contrats de vente). Le vendeur personne physique devra verser à l'organisme HLM une somme égale au montant de la décote (dans la limite d'un plafond et hors frais d'actes et accessoires à la vente).
- **En cas de location dans les cinq ans après son acquisition** : le loyer fixé ne peut être supérieur au dernier loyer acquitté par l'occupant pour ce logement avant son achat. Quand l'achat a porté initialement sur un logement vacant, lors de la mise en location, le loyer n'est pas plafonné.

Au-delà du délai de 5 ans, toute location ou mise en vente est libre.

1-Si le bien a été acquis au prix fixé par l'organisme

- **En cas de revente** : pas de clause anti spéculative mais obligation d'en informer l'organisme vendeur qui peut se porter acquéreur en priorité.
- **En cas de location** : loyer libre sans plafonnement.

Contactez votre ADIL pour connaître les conditions détaillées de revente ou de mise en location

FOCUS

Les droits et devoirs

Quel que soit son statut, tout occupant doit :

- **Avoir une jouissance paisible du logement**
- En immeuble collectif, **respecter l'usage du bien prévu au règlement de copropriété** (usage d'habitation, l'exercice d'une activité commerciale peut être exclue, par exemple la location saisonnière de courte durée).

Le régime de la copropriété

Devenir propriétaire c'est aussi parfois devenir copropriétaire !

En effet, la vente HLM donne naissance à une copropriété notamment lorsque les logements vendus sont situés dans un immeuble collectif.

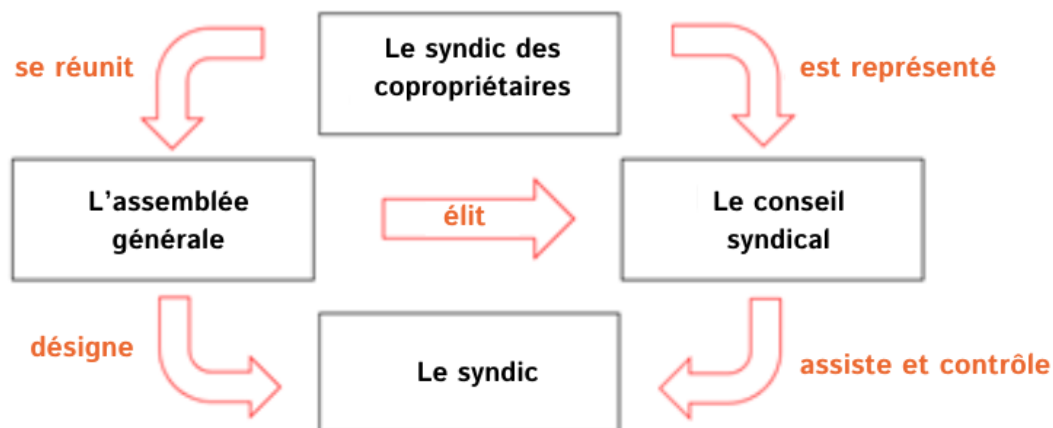
Depuis le 1er janvier 2020, le régime de la copropriété peut être différé, à l'initiative du bailleur vendeur, pendant 10 ans.

Les acteurs de la copropriété

Le bon fonctionnement de la copropriété repose sur trois entités dont les rôles sont complémentaires :

- **Le syndicat des copropriétaires**, composé de l'ensemble des copropriétaires, il se réunit en assemblée générale pour prendre l'ensemble des décisions (au moins une fois par an).
- **Le conseil syndical**, constitué de copropriétaires volontaires, bénévoles et élus en assemblée générale, il assiste le syndic et contrôle sa gestion.
- **Le syndic, désigné par l'assemblée générale**, il assure la gestion de la copropriété. La désignation d'un syndic est obligatoire dans toutes les copropriétés.

Ce peut être un professionnel ou un non professionnel (« syndic bénévole », « syndicat coopératif »).



FOCUS

Les acteurs de la copropriété

Lorsque l'organisme HLM vend des logements locatifs, il peut **choisir d'être syndic et de le rester tant qu'il demeure propriétaire d'au moins un logement.**

Toutefois, l'assemblée générale des copropriétaires peut désigner un autre syndic dès lors que les copropriétaires autres que l'organisme vendeur détiennent au moins 60% des voix du syndicat.

La vie en copropriété

La distinction parties privatives / parties communes

En accédant en copropriété, on devient propriétaire de **parties** dites “**privatives**” (logement et annexes, cave par exemple) et de **parties** dites “**communes**” (le gros œuvre, toiture et murs par exemple, les cours et jardins, les équipements collectifs, ascenseurs par exemple...). Le tout constitue un lot.

- Un copropriétaire dispose d'un droit d'usage exclusif sur sa **partie privative** et d'une liberté d'utilisation (sous réserve du droit des autres copropriétaires)
- Les **parties communes** sont, elles, affectées à l'usage de l'ensemble des copropriétaires.

Le règlement de copropriété définit les modalités d'organisation et de fonctionnement de l'immeuble ainsi que les droits et obligations des copropriétaires et de leurs occupants.

Il est rédigé au moment de la création de la copropriété par un professionnel et intègre l'état descriptif de division qui identifie les différents lots de la copropriété.

L'immeuble génère des **charges de copropriété**, dépenses nécessaires pour son entretien, fonctionnement et maintien en état. Les copropriétaires doivent s'en acquitter collectivement, chacun pour la part de leur **tantième***:

- Versement de provisions déterminées suivant le budget prévisionnel annuel pour les charges courantes (généralement par trimestre).
- Versement de provisions spéciales pour des dépenses exceptionnelles de travaux, d'avance ou de fond de travaux.

NB : Les charges dues par un copropriétaire sont supérieures aux charges auxquelles serait tenu un locataire



FOCUS

Le non-paiement des charges

En cas de non-paiement des charges à l'échéance prévue, le syndic peut mettre en demeure le copropriétaire défaillant. A défaut de régularisation et si la situation de la copropriété se trouve compromise, il peut même engager une procédure judiciaire.

Renseignez-vous auprès de votre ADIL.

Lexique

Avant-contrat : accord écrit de volontés par lequel 2 ou plusieurs personnes décident de conclure dans l'avenir un contrat (vente etc...).

Compromis de vente : convention provisoire par laquelle les parties constatent leur engagement respectif sur les conditions d'une vente.

Promesse unilatérale de vente : acte par lequel une personne (le promettant) s'engage à vendre un bien suivant des conditions définies.

Promesse unilatérale d'achat : acte par lequel une personne s'engage envers une autre à acheter un immeuble dans l'hypothèse où le bénéficiaire de la promesse déciderait de le vendre.

Primo-accédant (au sens PTZ) : personne n'ayant pas été propriétaire de sa résidence principale dans les 2 ans qui précèdent l'offre de prêt.

Prêt social location accession - PSLA : prêt conventionné consenti à des opérateurs (organismes HLM etc..) pour financer la construction ou l'acquisition de logements dans le cadre d'une opération de location accession. L'opérateur qui bénéficie d'un PSLA doit avoir obtenu un agrément préfectoral et signer une convention.

Bail réel solidaire – BRS : contrat permettant une dissociation, sur une longue durée, du foncier et du bâti. Les bénéficiaires, sous condition de ressources, achètent le logement et louent le terrain sur lequel il est construit.

APL : aide personnelle au logement accordée par la CAF ou la MSA, sous conditions, pour des logements ayant fait l'objet préalablement d'une convention avec l'Etat.

Tantièmes : fractions correspondant à la part de copropriété possédée par chacun des copropriétaires. Ils permettent de définir la participation financière de chaque propriétaire aux charges communes de l'immeuble.

10 départements couverts en Auvergne-Rhône-Alpes

15 centres - 67 permanences - 86 collaborateurs

ADIL de l'Ain

34 rue Général Delestraint
01000 Bourg en Bresse
Tel 04 74 21 82 77
www.adil01.org

ADIL de l'Allier

4, rue Refembre
03000 Moulins
Tel 04 70 20 44 10
www.adil03.org

ADIL de la Drôme

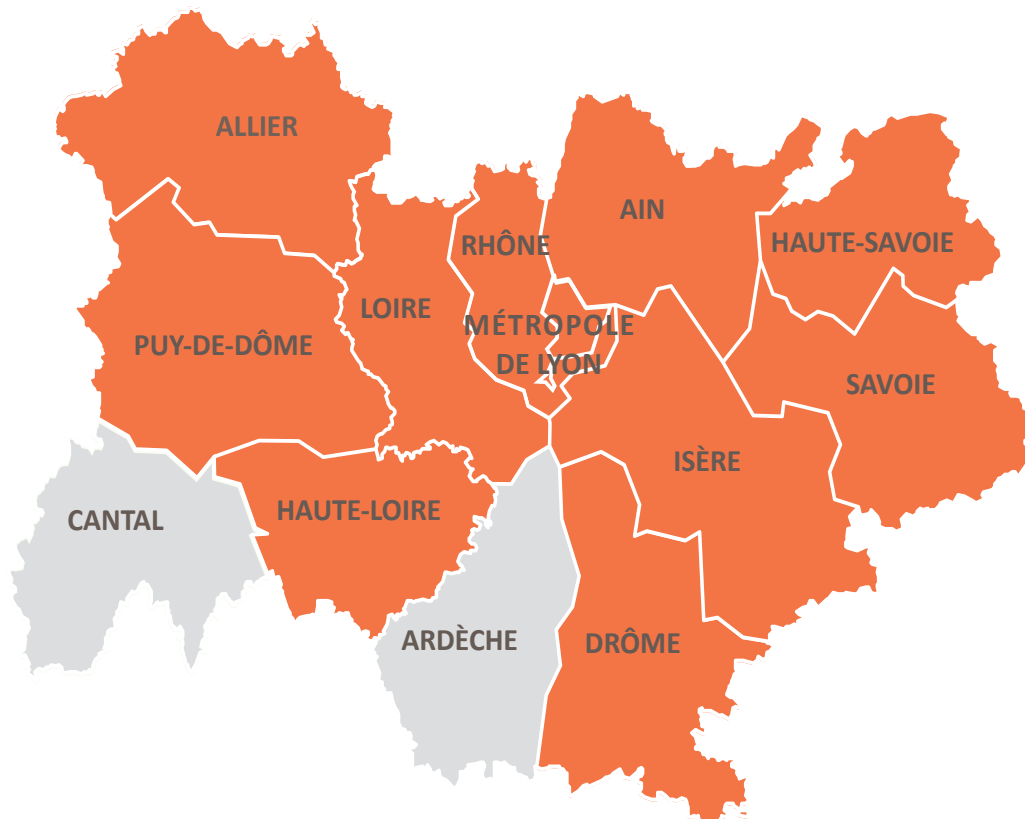
44 rue Faventines
26010 Valence
Tel 04 75 79 04 04
www.adil.dromenet.org

ADIL de l'Isère

2 bd Maréchal Joffre
38000 Grenoble
Tel 04 76 53 37 30
www.adil38.org

ADIL Loire Haute-Loire

20 rue Balaÿ
42000 Saint-Etienne
Tel 04 77 95 13 32
www.adil42-43.org



ADIL du Puy-de-Dôme

129 av de la République
63100 Clermont-Ferrand
Tel 04 73 42 30 75
www.adil63.org

ADIL de la Savoie

Bâtiment Évolution
25 Rue Jean Pellerin
73000 Chambéry
Tel 04 79 69 90 20
www.adil73.org

ADIL de Haute-Savoie

4 avenue de Chambéry
74000 Annecy
Tel 04 50 45 79 72
www.adil74.org

ADIL Département du Rhône Métropole de Lyon

9 rue Vauban
69006 Lyon
Tel 04 78 52 84 84
www.adil69.org

Les usagers de l'Ardèche et du Cantal sont renseignés par les ADIL des départements limitrophes.