

charte de la vente



Seqens 

Groupe ActionLogement



SEQENS

a décidé d'inscrire la vente aux occupants au cœur de son plan stratégique de patrimoine.

Elle entend ainsi offrir aux locataires

qui le souhaitent, la possibilité d'accéder à la propriété, à des conditions adaptées à leurs capacités financières, tout en les accompagnant dans leur parcours résidentiel au travers notamment de plusieurs dispositifs de sécurisation.

Cette politique s'inscrit dans le cadre des objectifs poursuivis par l'accord signé entre l'État et l'Union Sociale pour l'Habitat.

Le choix d'un programme mis en vente fait l'objet, au préalable, d'une étude de faisabilité approfondie.

La volonté d'acquisition des locataires est notamment un élément déterminant.



SOMMAIRE

1



**Les principes de la vente
aux occupants
p.04**

2



**Les conditions de vente
des logements vacants
p.12**

3



**Ordres de priorité des candidats
acquéreurs d'un logement vacant
p.14**



LES PRINCIPES DE LA VENTE AUX OCCUPANTS

LA POLITIQUE DE VENTE

Le Conseil d'Administration
de Seqens délibère tous les ans
sur les orientations de sa politique
de vente de logements.



LES LOGEMENTS ET LES BÉNÉFICIAIRES

LES LOGEMENTS ET LE PRIX

La vente peut porter sur les logements détenus depuis plus de 10 ans par la Société et répondant aux normes minimales d'habitabilité.

Article R. 443-11 du CCH.

Le prix est fixé librement par le bailleur vendeur.

Seqens a fixé 2 niveaux de prix :

- > **Prix privilégié** pour le locataire en place et pour l'achat de son logement.
- > **Prix Logement vacant** pour toutes les personnes qui souhaitent acquérir un logement vacant.

LES BÉNÉFICIAIRES



> **Les logements occupés peuvent être acquis par :**

- **Le locataire et/ou son conjoint** (marié ou pacsé), s'il l'occupe depuis au moins 2 ans,
- **Les ascendants ou descendants du locataire** qui occupent le logement depuis au moins deux ans, s'ils ne dépassent pas 130 % du plafond des ressources HLM (plafonds PLS).

QUATRE POSSIBILITÉS

> **Les locataires occupants bénéficient du droit au maintien dans les lieux. Ils ont le choix entre :**

- Rester locataire de leur logement,
- Acquérir le logement qu'ils occupent,
- Faire acquérir, aux mêmes conditions proposées, un membre de leur famille (ascendant ou descendant uniquement), en fonction de leurs revenus,
- Acquérir un logement vacant dans la résidence au prix « logement vacant ».



LA PRÉPARATION DE LA VENTE

LA RÉUNION PUBLIQUE

Au cours de cette réunion organisée en début de processus, les modalités d'acquisition sont présentées aux locataires. Sont conviés: les locataires, le commercialisateur, le Maire ou son représentant

le cas échéant, ainsi qu'Issyndic, en qualité de futur Syndic.

LA COMMERCIALISATION

Postérieurement à la réunion publique, le commercialisateur remet à chaque locataire, lors d'un

entretien individuel, une offre d'achat comportant la surface du logement, son prix et le délai de validité de cette offre.

LES INFORMATIONS À COMMUNIQUER AUX FUTURS ACQUÉREURS



Seqens fournit à l'acquéreur préalablement à la vente :

- Le montant des charges locatives et/ou de copropriété des 2 dernières années.
- La liste des travaux réalisés les 5 dernières années sur les parties communes.
- Une liste de travaux d'amélioration des parties communes et des éléments d'équipement commun qu'il serait souhaitable d'entreprendre, accompagnée d'une évaluation du montant global de ces travaux et de la quote-part imputable à l'acquéreur.
- Un exemplaire de l'état descriptif de division et du règlement de copropriété.
- Le montant prévisionnel de la taxe foncière.

Documentation obligatoire annexée à la promesse de vente :

- Tous les diagnostics techniques obligatoires (amiante, gaz, électricité, etc...).
- Diagnostic Technique Global de l'immeuble.

Pour les logements déjà en copropriété :

Article 54 de la loi n°2014-366 du 24 mars 2014 dite Loi ALUR.

- La copie du règlement de copropriété.
- Le carnet d'entretien de l'immeuble s'il a été établi.
- Les trois derniers procès-verbaux d'assemblée générale.
- Le pré-état daté délivré par le syndic.

LES GARANTIES

Seqens propose une triple garantie permettant de sécuriser ses locataires et ses clients accédant à la propriété :

LA GARANTIE DE RACHAT

“

En cas de mise en jeu, Seqens s'oblige à racheter le logement au prix d'achat par l'acquéreur, diminué de 5% par an.

”

L'acquéreur bénéficie de la garantie de rachat de son logement en cas de difficultés rencontrées telles que détaillées ci-après, entraînant un taux d'endettement supérieur à 40%. Le taux d'endettement est défini comme la somme des charges mensuelles de copropriété et du remboursement d'emprunt rapportés à l'ensemble des ressources mensuelles. **Cette garantie a une durée de 10 ans, à compter de la date d'acquisition, mettre en jeu la garantie de rachat par lettre recommandée, dans un délai d'un an suivant la survenance d'un des faits générateurs suivants :**

- **Décès**
- **Perte d'emploi entraînant un chômage** d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription au Pôle Emploi
- **Invalidité reconnue** soit par la carte d'invalidité prévue à l'article 173 du code de la famille et de l'aide sociale, soit par la décision de la commission technique d'orientation et de reclassement professionnel (COTOREP) ;
- **Divorce**
- **Mobilité professionnelle de l'accédant** impliquant un trajet de plus de 70 kilomètres entre le nouveau lieu de travail et le logement.

LA GARANTIE DE RELOGEMENT

La garantie de relogement peut être demandée, par lettre recommandée avec avis de réception, par l'accédant ou, en cas de décès, par son conjoint, dans les 10 ans qui suivent le transfert de propriété du logement et **dans un délai d'un an suivant la survenance de l'un des faits suivants :**

- **Décès**
- **Perte d'emploi** entraînant un chômage d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription au Pôle Emploi ;
- **Invalidité reconnue** soit par la carte d'invalidité prévue à l'article 173 du code de la famille et de l'aide sociale, soit par la décision de la commission technique d'orientation et de reclassement professionnel (COTOREP) ;
- **Divorce.**





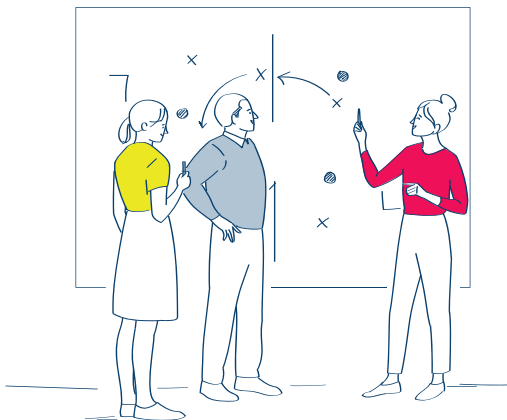
Elle est soumise à la condition que les revenus de l'accédant ou, en cas de décès, de son conjoint, n'excèdent pas les plafonds de ressources maximum fixés par l'autorité administrative.

> **La garantie de logement consiste**, à proposer à l'accédant ou, en cas de décès à son conjoint, trois offres écrites de logement dans un logement locatif correspondant à ses besoins et à ses possibilités, **dans un délai de trois mois à compter de la demande de mise en jeu de ladite garantie.**

Le bénéficiaire de la garantie dispose d'un délai d'un mois à compter de la remise de la dernière offre pour exprimer son accord. A l'expiration de ce délai, la garantie cesse de s'appliquer s'il n'a pas accepté l'une des trois offres qui lui ont été proposées.

L'ASSURANCE REVENTE

Seqens propose systématiquement au candidat acquéreur de souscrire une assurance revente afin de limiter une éventuelle moins-value dans un contexte éventuel de baisse des prix de l'immobilier.



LES OBLIGATIONS LÉGALES

LES DISPOSITIONS ANTI-SPECULATIVES

En cas de revente dans les 5 ans suivant l'acquisition :

- *Seqens est prioritaire pour un rachat*
- *Si le prix d'acquisition initial est inférieur* au prix de mise en vente fixé par Seqens, l'acquéreur est tenu de verser à Seqens 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 fixé par Seqens lors de l'acquisition et le prix d'acquisition.
- *Si le prix d'acquisition initial est inférieur* au prix de mise en vente fixé par Seqens et que l'acquéreur loue le logement, le niveau de loyer ne doit pas excéder les plafonds fixés par l'autorité administrative. Article L.443-12-1 du CCH, modifié par la loi n°2009-323 du 25 mars 2009.

L'INTERDICTION D'ACHATS MULTIPLES

Il est interdit pour une même personne physique d'**acquérir plus d'un logement social** (occupé/vacant) auprès d'un organismes HLM, **sous peine de nullité**. **Sauf en cas de mutation professionnelle ou d'un logement devenu inadapté à la taille du ménage ou séparation, et à condition d'avoir revendu le précédent logement acquis.**



LES ACTEURS DE LA VENTE

LA DIRECTION DES VENTES

> **Soucieuse de répondre au mieux** aux attentes des locataires et des collectivités territoriales, **Seqens s'est dotée en interne d'une Direction dédiée à la vente.**

ISSYNDIC

> **Seqens a également développé** en interne une nouvelle activité de « **gestion de copropriété** », sous l'appellation commerciale de « **Issyndic** » en lien direct avec son métier principal de gestion locative. Les copropriétaires et locataires bénéficient ainsi de la même qualité de service délivrée sur l'ensemble de notre parc.

ACTION LOGEMENT

> **Seqens a mis en place un partenariat avec Action Logement Service afin d'aider gracieusement** les acquéreurs dans leurs démarches bancaires et dans leurs recherches de financements adaptés.



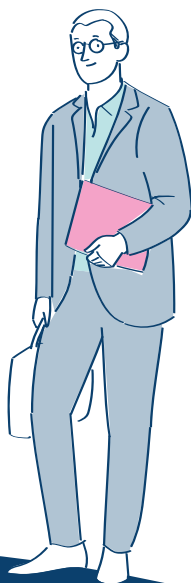
LE COMMERCIALISATEUR

> **Seqens a fait le choix** de faire appel à une société de commercialisation extérieure qui est spécialisée dans le domaine de la vente HLM et assiste SEQENS tout au long du processus de vente. Le commercialisateur accompagne nos acquéreurs dans la réussite de leur parcours résidentiel.



AUTRES ACTEURS DE LA VENTE :

Seqens a développé des partenariats avec différents intervenants : notaires, géomètres et diagnostiqueurs dont le professionnalisme, l'expérience et l'éthique garantissent le succès d'une accession à la propriété sécurisée.





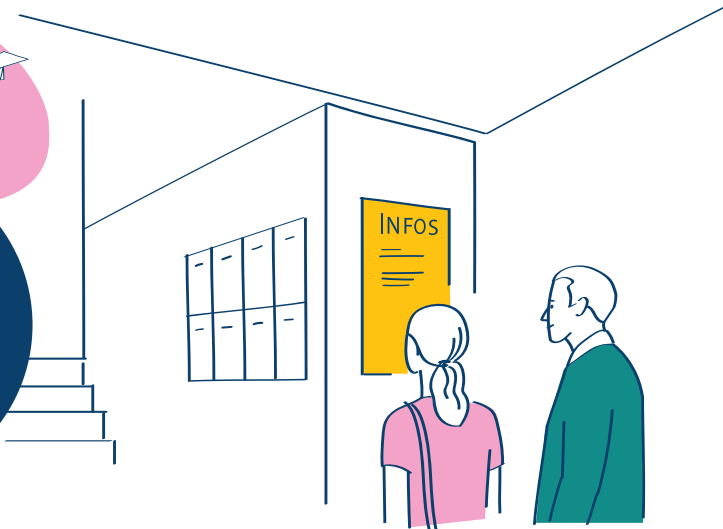
LES CONDITIONS DE VENTE D'UN LOGEMENT VACANT





Les locataires sont
informés par affichage
et publication.

Article R. 443-12 du Code
de la Construction
et de l'Habitation.



“

*Tous les dossiers
de candidatures reçus
seront étudiés et classés
dans le respect des
dispositions des articles
L.443-11 et D.443-12-1 du
code de la construction
et de l'habitation.*

”



- > **Les candidats à l'achat de ce logement**, uniquement pour en faire leur résidence principale, doivent prendre contact avec le commercialisateur dont les coordonnées font partie de l'annonce affichée ou publiée afin de connaître la date et l'heure de la visite.
- > **Les candidats à l'achat devront ensuite remettre au commercialisateur, en main-propre contre récépissé ou par voie postale ou par e-mail**, un dossier complet avant une date butoir qui sera communiquée lors de la visite.
- > **La liste des pièces devant constituer le dossier de candidature** sera communiquée lors de la prise de rendez-vous ou lors de la visite.
- > **Une simulation financière** éditée par un organisme de crédit fera impérativement partie du dossier de candidature et devra présenter un taux d'endettement inférieur à 35%.
- > **Les candidats locataires du parc Segens** devront être à jour du paiement de leurs loyers et de leurs charges pour pouvoir candidater sur un logement vacant.



ORDRE DE PRIORITÉ DES CANDIDATS ACQUÉREURS D'UN LOGEMENT VACANT

SI PLUSIEURS DOSSIERS DE CANDIDATURES SONT REÇUS POUR UN MÊME LOGEMENT

Seqens appliquera l'ordre de priorité croissant suivant :

Article L.443-11 du Code de la construction et de l'habitation

1

Personne physique sous plafond de ressources de l'accèsion sociale, locataire :

a. dans l'immeuble en vente ayant le bail le plus ancien ;

b. dans la commune d'implantation de l'immeuble (si plusieurs dossiers sont reçus dans cette catégorie, priorité donnée aux locataires Seqens, puis aux locataires d'une filiale du groupe Action Logement puis aux locataires dont le bail est le plus ancien) ;

c. dans le département d'implantation de l'immeuble (si plusieurs dossiers sont reçus dans cette catégorie, priorité donnée aux locataires Seqens, puis aux locataires d'une filiale du groupe Action Logement puis aux locataires dont le bail est le plus ancien).

2

Collectivité territoriale locale.

3

Personne physique sous plafond de ressources de l'accèsion sociale.

4

Personne physique primo accédant sans condition de ressources.

5

Personne physique sans condition de ressources.

En cas de dossiers similaires pour les points 3, 4, 5, la priorité sera donnée au :

a. candidat résidant dans la commune d'implantation de l'immeuble ;

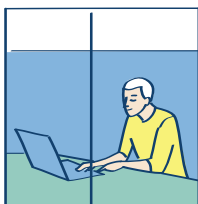
b. candidat résidant dans le département d'implantation de l'immeuble.

Si plusieurs dossiers sont reçus dans cette catégorie, priorité donnée au locataire dont le bail est le plus ancien.

Suivez toute l'actualité...

...sur les réseaux sociaux

@SEQENSOfficiel  Seqens



...sur internet
www.seqens.fr

Seqens 
Groupe ActionLogement