

CHARTRE DE SÉCURISATION **DE L'ACCESSION SOCIALE À** **LA PROPRIÉTÉ EN ÎLE-DE-FRANCE**

Les organismes d'Hlm d'Île-de-France, sous l'égide de l'AORIF - l'Union sociale pour l'habitat d'Île-de-France, ont décidé de mettre en place un mécanisme de sécurisation de l'accession à la propriété.

La mise en place de ce mécanisme de sécurisation à l'échelle de la région correspond à la volonté d'affirmer que le développement maîtrisé de l'accession sociale est un objectif partagé par l'ensemble du mouvement Hlm régional.

Il importe pour cela d'une part de bien maîtriser les conditions de passage à l'accession à la propriété pour les familles à revenus modestes et moyens et d'autre part, d'assurer les conditions d'un retour possible à la location sociale.

SÉCURISATION DE L'ACCÉDANT À LA PROPRIÉTÉ EN ÎLE-DE-FRANCE

Préambule. Cette charte relative à la sécurisation concerne les opérations d'accès sociale à la propriété portant sur des logements neufs cédés en VEFA, ou achevés, ainsi que dans le cadre d'un contrat de location-accession agréée PSLA, réalisées par les organismes adhérents de l'AORIF et signataires de la charte.

A/ Les principes généraux du mécanisme de sécurisation proposé

1 - La maîtrise du passage à l'accès à la propriété

- **Les conditions et le contexte** dans lequel un ménage peut accéder à la propriété sont particulièrement importants pour la réussite de la démarche: il faut d'abord pouvoir et savoir proposer un produit de qualité à coût maîtrisé. Cette qualité garantira les conditions d'utilisation, de gestion et de vieillissement du bien proposé.
- Dans cet esprit les organismes d'Hlm sont très attachés à la notion de **coût global** qui nécessite à la fois d'inclure des prestations permettant cette qualité dans la durée, et la vente d'un produit fini, incluant toutes les prestations qui seront proposées, à un coût clairement affiché.
- L'analyse de la **situation sociale et financière** de l'accédant est un deuxième élément très important. Il faut, en effet, dans certains cas, savoir dissuader un ménage d'accéder à la propriété si ses ressources ou si sa situation sociale et professionnelle ne le lui permettent pas. Dans ce cas, le maintien dans le secteur locatif, éventuellement social, est une solution qui lui permet de constituer, pendant une certaine période, l'apport personnel absolument nécessaire pour accéder à la propriété.
- Enfin, il importe de faire un effort de **communication et d'information** sur les coûts complémentaires engendrés par l'accès à la propriété: des coûts d'aménagement et d'équipement du logement, d'éventuels coûts de déplacements et d'achat de véhicule supplémentaire, etc.

Dans cet esprit, les organismes d'Hlm souhaitent s'associer pour aborder ensemble cette triple démarche du passage à l'accès à la propriété, du maintien ou du retour vers le secteur locatif et de la garantie de l'investissement.

2 - Les conditions d'un retour à la location

- **Le mécanisme de sécurisation** proposé s'applique à l'ensemble des logements neufs construits **et/ou** vendus par un organisme d'Hlm à un acquéreur occupant à titre principal.

Ce mécanisme est basé sur trois principes :

- Une garantie de rachat du logement vendu, en cas de difficulté pour l'accédant.
 - La proposition, si cela est possible, d'une solution de relogement de l'accédant dans le parc locatif social, ou de maintien de celui-ci dans son logement.
 - Uniquement pour le PSLA et sous certaines conditions, une garantie de relogement en cas de non levée d'option, ce relogement pouvant s'effectuer sur tout le parc
- L'objectif de ce mécanisme est par ailleurs de **couvrir financièrement** le plus complètement possible les **risques de l'accédant** en difficulté en lui assurant, pendant 15 ans au maximum à compter de l'acte de vente, la récupération de l'essentiel de la valeur initiale de son logement.
 - Il nécessite un règlement préalable de l'ensemble des difficultés financières de l'accédant pour pouvoir effectuer dans les meilleures conditions son relogement dans le parc locatif social ou le maintien dans son logement lorsque celui-ci aura été racheté par un organisme d'Hlm.
 - Ce maintien dans les lieux pourra être envisagé soit par **un organisme possédant la double compétence** accession et locatif, soit par **un organisme bailleur** acceptant de se substituer, pour le rachat, à l'organisme vendeur ne possédant pas la compétence locative.
 - Sans que cela soit un élément constitutif d'une obligation de la charte, **des accords particuliers** pourront éventuellement être passés entre les organismes vendeurs et organismes bailleurs pour régler spécifiquement et sur des territoires bien définis les modalités d'application et de mise en œuvre de ce mécanisme de sécurisation de l'accession.

B/ Les conditions de mise en œuvre de la sécurisation Hlm

1 - La garantie de rachat

- Elle est proposée par l'organisme d'Hlm vendeur auquel peut se substituer un organisme bailleur dans le cadre des accords particuliers indiqués précédemment. Ce rachat s'effectue à un niveau de prix minimum **garanti de 80 % de la valeur initiale** d'acquisition du logement par l'accédant, minoré éventuellement des frais nécessaires à la remise en état du logement par l'organisme. À partir de la 6e année ce montant de rachat est en outre minoré, chaque année, de 1,5 %.
- Pour les **opérations de location-accession PSLA** : ce rachat s'effectue à un prix égal **au prix de vente du logement à la levée d'option**, minoré, le cas échéant, des frais de réparation nécessaires et justifiés par la production des **factures** correspondantes. À compter de la sixième année, ce prix de rachat est **minoré de 2,5 % par année écoulée**.
- La garantie de rachat s'applique durant 15 ans à partir de la vente du logement par l'organisme d'Hlm (à compter de la levée d'option dans le cadre de la location accession).
- Cette garantie de rachat s'effectue pour des **accédants de bonne foi** qui voient leurs ressources brutalement modifiées du fait d'une perte d'emploi ou leur condition familiale évoluer tout aussi brutalement, du fait d'un divorce ou d'une séparation de corps (PACS, concubinage). Elle concerne également les cas de mobilité professionnelle, de décès, d'incapacité ou d'invalidité permanente de l'un des membres du ménage. L'examen de cette situation et des motifs qui justifient le rachat du logement de l'accédant est effectué, conjointement, par l'organisme vendeur et l'organisme bailleur qui s'engage à racheter le logement de l'accédant en difficulté.
- La demande visant à bénéficier de la garantie de rachat est faite par l'accédant ou, en cas de décès de celui-ci, par ses descendants ou son conjoint occupant le logement au jour du décès et intervient dans un **délai d'un an suivant la survenance de l'un des faits générateurs**.

2 - Une solution de relogement de l'accédant à la propriété en situation d'échec

- Lorsque l'accédant à la propriété est en situation d'échec, les organismes bailleurs Hlm franciliens s'engagent à proposer à l'accédant en difficulté **une solution de relogement dans le parc locatif**, celui-ci devant se trouver sous plafonds PLS pour les opérations autres que la location-accession PSLA et sous les plafonds PLUS dans le cadre d'opérations PSLA.
- Si l'organisme qui rachète le logement de l'accédant en difficulté est un organisme bailleur, il étudie la possibilité de **maintenir cet accédant dans son logement**. Si, toutefois, cette solution ne peut être envisagée ou confirmée, cet organisme s'engage à proposer à l'accédant en difficulté **trois solutions de relogement dans son parc locatif** dans un délai de trois mois à compter de la demande de mise en jeu de la garantie, sauf pour les opérations de location-accession PSLA pour lesquelles ce délai est de six mois à compter de la demande. Le ménage dispose d'un délai d'un mois à compter de la dernière offre pour l'accepter. À l'expiration de ce délai, si le ménage n'a pas accepté l'une des trois offres, la garantie cesse de s'appliquer.
- En l'absence de solution des négociations sont poursuivies avec d'autres organismes d'Hlm bailleurs de telle manière que **la réinsertion du ménage en difficulté** puisse aboutir, l'AORIF-l'Union Sociale pour l'Habitat d'Île-de-France assure cette intermédiation.

Après le transfert de propriété d'un logement agréé PSLA, les offres de relogement ne font pas l'objet de la procédure d'attribution prévue aux articles L. 441-2 et suivants du code de la construction et de l'habitation dès lors que le vendeur est un organisme mentionné à l'article L. 411-2 dudit code.

3 - L'assurance perte en cas de revente

Les organismes vendeurs proposent les assurances négociées par les fédérations membres de l'Union Sociale pour l'Habitat qui protègent l'accédant contre les décotes excessives en cas de revente forcée.

4 - Garantie de relogement en cas de non levée d'option (PSLA)

- Lorsque l'accédant à la propriété est en situation d'échec, les organismes bailleurs Hlm franciliens s'engagent à proposer à l'accédant en difficulté **une solution de relogement dans le parc locatif**, sous réserve de respecter les plafonds PLUS.
- Si l'organisme qui rachète le logement de l'accédant en difficulté est un organisme bailleur, il étudie, sans aucune obligation de sa part, la possibilité de **maintenir cet accédant dans son logement**. Si, toutefois, cette solution ne peut être envisagée ou confirmée, cet organisme s'engage à proposer à l'accédant en difficulté **trois solutions de relogement dans le parc locatif**, sous réserve de respecter les plafonds PLUS. En situation de PSLA, les trois offres proposées dans les six mois impartis sont faites les unes après les autres. Si la première offre est acceptée, il n'est pas nécessaire de formuler les deux autres. En cas d'acceptation d'une offre, si le vendeur est un organisme mentionné à l'article L. 411-2 du CCH (Code de l'Habitat et de la Construction), le relogement ne fait pas l'objet de procédure d'attribution prévues aux articles L. 441-2 et suivant du même code. L'occupant dispose d'un délai d'un mois pour répondre à chacune des trois offres. À défaut d'acceptation des offres de relogement, à l'expiration d'un délai de trois mois à compter de la troisième offre, l'occupant est déchu de tout titre d'occupation du logement.

LES ENGAGEMENTS DES ORGANISMES HLM FRANCILIENS

- **Les organismes Hlm franciliens, sous l'égide de l'AORIF - l'Union Sociale pour l'Habitat d'Île-de-France, qu'ils soient vendeurs ou bailleurs, sont signataires à titre personnel de cette charte. Par là même, ils s'engagent collectivement à trouver les moyens de mettre en œuvre au cas par cas les clauses de sécurisation de cette charte. Des conventions particulières de mise en œuvre pourront en outre être conclues entre eux afin de définir localement des modalités spécifiques.**
- **L'Association Régionale Hlm (l'AORIF - l'Union Sociale pour l'Habitat d'Île-de-France) s'engage à faire vivre et, si nécessaire, à faire évoluer cette charte de sécurisation de l'accession sociale à la propriété.** Elle en assurera la promotion auprès des organismes Hlm bailleurs et vendeurs afin de recueillir leur signature. Dans les départements, les chargés de mission départementaux de l'Association Régionale, sous l'égide des délégations départementales, faciliteront la mise en œuvre des clauses de la charte entre organismes Hlm et, s'ils le souhaitent, les signatures de conventions entre organismes Hlm vendeurs et organismes Hlm bailleurs. Ils assureront le cas échéant le traitement des demandes n'ayant pas trouvé de solution directe.
- **Les organismes d'Hlm vendeurs s'engagent à informer clairement leurs clients** en mettant bien en évidence la notion de bonne foi qui sera prise en compte lors de l'application de ces mécanismes de sécurisation, afin d'éviter toute fuite en avant des futurs accédants. Une fiche technique devra définir les conditions de cette garantie.
- L'organisme d'Hlm vendeur informera les organismes d'Hlm bailleurs et la délégation départementale concernée **des ventes effectuées incluant ces clauses de garantie** de retour au locatif, afin de pouvoir clairement identifier le jour venu les situations de difficulté qui leur seront présentées.
- Cette charte de sécurisation a pour objet de **renforcer la responsabilité des trois partenaires** qui sont impliqués dans cette démarche : **l'organisme d'Hlm vendeur, l'organisme d'Hlm bailleur, et enfin l'accédant à la propriété lui-même.**

Annexe 1/2

Exemple de convention entre un organisme Hlm vendeur et un organisme Hlm bailleur pour la mise en œuvre de la garantie de relogement

CONVENTION

ENTRE LES SOUSSIGNES

La Société « A »....., S.A. Coopérative de Production d'H.L.M. (ou OPH, ou S.A d'HLM, ou autre) à capital variable, dont le siège est situé - immatriculée au RCS de sous le n°

Représentée par son Président,

d'une part,

ET

La SOCIETE « B »....., S.A. d'H.L.M. (ou OPH, ou autre) au capital de Euros, dont le siège est situé – - immatriculée au RCS de sous le numéro

Représentée par son Directeur Général,

d'autre part,

IL EST EXPOSE CE QUI SUIT

La société « A », a entrepris de réaliser des opérations de construction neuve de logements individuels.

Ces logements sont destinés à être **vendus en l'état futur d'achèvement (VEFA)** et les contrats qui seront proposés par la société « A » comprendront un certain nombre de dispositions afin de sécuriser ses acquéreurs.

Parmi celles-ci figure une garantie de rachat du logement assortie, lorsque l'accédant à la propriété est en situation d'échec, soit d'une proposition de relogement dans le parc locatif Hlm, sous condition de ressources, soit d'une proposition de maintien dans son logement si l'organisme qui rachète son logement est un organisme bailleur. Cette garantie pourra être mise en œuvre par l'acquéreur pendant quinze ans en cas de décès, d'incapacité ou d'invalidité, de chômage, de divorce ou séparation de corps ou encore de mutation professionnelle.

Le texte de la clause correspondante des contrats de la société « A ».....est annexée à la présente convention.

Afin de permettre la mise en place de cette garantie et dans le cadre de leurs relations privilégiées, la société « A »..... et la société « B » se sont rapprochées et **ont convenu ce qui suit** :

- Chaque demande de mise en œuvre par l'un des acquéreurs de la société « A » de la garantie évoquée ci-avant sera portée par cette dernière à la connaissance de la société « B »

- La société « B » proposera à l'acquéreur de la société « A »
..... qui demandera la mise en œuvre de la garantie évoquée ci-avant :
- Soit, lorsqu'il s'agira d'une maison individuelle en secteur groupé, le rachat de son logement ainsi que son maintien dans les lieux en qualité de locataire sur les bases de prix et de loyer définies ci-dessous.

Le bail d'habitation qui sera proposé prévoira la faculté par l'acquéreur devenu locataire de retrouver ultérieurement la propriété de son logement.
(A modifier le cas échéant, liberté des parties en la matière)

- Soit, lorsqu'il s'agira d'un appartement en immeuble collectif, un relogement dans son patrimoine locatif, la société « B », dans ce cas, peut s'engager à procéder elle-même au rachat du logement de son acquéreur, aux mêmes conditions de prix que celles définies ci-dessous.
(A modifier le cas échéant, liberté des parties en la matière)

L'organisme qui rachètera le logement sera tenu de le racheter à un prix qui ne peut être inférieur à 80 % du prix de la vente initiale. Toutefois, ce prix de rachat peut être :

- Diminué de 1,5 % au plus par année écoulée entre la sixième et la quinzième année suivant celle au cours de laquelle la vente initiale a eu lieu.
- Minoré des éventuels frais des réparations rendues nécessaires du fait de dégradations qui ne relèvent pas de l'usage normal du logement ou de la vétusté de ses installations. Ces frais de réparation seront fixés sur la base du montant le moins élevé des trois devis à produire par l'organisme relatifs aux réparations à effectuer. Ces frais seront établis contradictoirement avec l'acquéreur.

DUREE

La présente convention est conclue pour une durée de ... ans.

Elle s'appliquera aux logements construits et commercialisés par la société « A »
.....pour lesquels la signature du contrat préliminaire sera intervenue pendant la période du (Jour-mois-année)..... au (jour-mois-année).....

Les engagements correspondants pris par la société « B » le sont, par conséquent, pour une durée de quinze années à compter des actes de vente des dits logements.

La présente convention se renouvellera ensuite chaque année par tacite reconduction pour une nouvelle durée d'un an, sauf résiliation notifiée par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et moyennant le respect d'un préavis de six mois.

Fait à _____ le ____/____/____

Annexe 2/2

Exemple de convention entre un organisme Hlm vendeur et un organisme Hlm bailleur pour la mise en œuvre de la garantie de relogement

CONVENTION

ENTRE LES SOUSSIGNES

La Société « A »....., S.A. Coopérative de Production d'H.L.M. (ou OPH, ou S.A d'HLM, ou autre) à capital variable, dont le siège est situé - immatriculée au RCS de sous le n°

Représentée par son Président,

d'une part,

ET

La SOCIETE « B »....., S.A. d'H.L.M. (ou OPH, ou autre) Euros, dont le siège est situé – - immatriculée au RCS de sous le numéro

Représentée par son Directeur Général,

d'autre part,

IL EST EXPOSE CE QUI SUIT

La société « A », a entrepris de réaliser des opérations de construction neuve de logements individuels.

Ces logements sont destinés à être vendus en **Prêt social location-accession (PSLA)** et les contrats qui seront proposés par la société « A » comprendront un certain nombre de dispositions afin de sécuriser ses acquéreurs.

Parmi celles-ci figure une garantie de rachat du logement assortie, lorsque l'accédant à la propriété est en situation d'échec, soit d'une proposition de relogement dans le parc locatif Hlm, sous condition de ressources, soit d'une proposition de maintien dans son logement si l'organisme qui rachète son logement est un organisme bailleur. Cette garantie pourra être mise en œuvre par l'acquéreur pendant quinze ans en cas de décès, d'incapacité ou d'invalidité, de chômage, de divorce ou séparation de corps ou encore de mutation professionnelle.

Le texte de la clause correspondante des contrats de la société « A ».....est annexée à la présente convention.

Afin de permettre la mise en place de cette garantie et dans le cadre de leurs relations privilégiées, la société « A »..... et la société « B » se sont rapprochées et **ont convenu ce qui suit** :

Exemple de Convention entre organisme Hlm en cas de PSLA
Annexe de la Charte de sécurisation de l'accèsion sociale – AORIF – 18 avril 2023

- Chaque demande de mise en œuvre par l'un des acquéreurs de la société « A » de la garantie évoquée ci-avant sera portée par cette dernière à la connaissance de la société « B »

- La société « B » proposera à l'acquéreur de la société « A » qui demandera la mise en œuvre de la garantie évoquée ci-avant :
 - Soit, lorsqu'il s'agira d'une maison individuelle en secteur groupé, le rachat de son logement ainsi que son maintien dans les lieux en qualité de locataire sur les bases de prix et de loyer définies ci-dessous.

Le bail d'habitation qui sera proposé prévoira la faculté par l'acquéreur devenu locataire de retrouver ultérieurement la propriété de son logement.
(A modifier le cas échéant, liberté des parties en la matière)

- soit, lorsqu'il s'agira d'un appartement en immeuble collectif, un relogement dans son patrimoine locatif, la société « B », dans ce cas, peut s'engager à procéder elle-même au rachat du logement de son acquéreur, aux mêmes conditions de prix que celles définies ci-dessous.
(A modifier le cas échéant, liberté des parties en la matière)

En cas de mise en jeu, le vendeur s'oblige à racheter le logement dans les conditions suivantes :

- dans les cinq premières années à compter de la date de levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option ;
- de la sixième à la quinzième année à compter de la date de levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option, minoré de 2,5 % par année écoulée.

Ce prix est minoré, le cas échéant, des frais de réparation nécessaires à une nouvelle occupation et justifiés par la production des factures correspondantes.

DUREE

La présente convention est conclue pour une durée de ... ans.

Elle s'appliquera aux logements construits et commercialisés par la société « A »pour lesquels la signature du contrat préliminaire sera intervenue pendant la période du (Jour-mois-année)..... au (jour-mois-année).....

Les engagements correspondants pris par la société « B » le sont, par conséquent, pour une durée de quinze années à compter des actes de vente des dits logements.

La présente convention se renouvellera ensuite chaque année par tacite reconduction pour une nouvelle durée d'un an, sauf résiliation notifiée par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et moyennant le respect d'un préavis de six mois.

Fait à _____ le ____/____/____