



## LA VENTE DE LOGEMENTS DE L'OPH D'AUBERVILLIERS

Direction générale SH/MPB 30/01/09

Le Conseil d'administration de l'OPH d'Aubervilliers, en sa séance du 11 décembre 2008, a arrêté le principe de **mettre en vente 40 logements** appartenant à son patrimoine, à compter de 2009.

### Dans quels secteurs géographiques ?

- 1 à 20 rue Nicolas de Staël
- 1 à 7 rue Georges Braque
- 6 rue Jules Guesde
- 8 rue Matisse

### Qui peut acquérir ?

- 40 % des locataires occupants le même immeuble doivent être en capacité d'acquérir,
- Il n'y a pas de critères d'ancienneté pour l'acquisition du logement. Il suffit d'être locataire en titre
- Les descendants et les ascendants du locataire peuvent acquérir le logement
- L'imputation sur le prix de vente des suppléments de loyers payés au cours des 5 dernières années est supprimée.

### Des garanties pour l'acquéreur et le vendeur

Pendant 10 ans, l'acquéreur du logement bénéficie d'une garantie de rachat par l'Office au prix minimum de 80% de la valeur initiale, en cas de perte d'emploi, d'invalidité, de divorce ou de décès du conjoint.

En contrepartie, un système anti spéculation est imposé à l'acquéreur qui veut revendre son logement dans les 10 ans suivant l'acquisition : il doit en avertir l'organisme et la plus-value réalisée est reversée au bailleur ancien propriétaire.

## A quel prix ?

- Le prix du logement est fixé par l'Office après une évaluation faite par le service des Domaines.

A titre d'exemple, au vu du marché immobilier et de la situation géographique des immeubles concernés, les prix des logements pourraient (sous réserve de l'estimation des domaines) se situer dans les fourchettes suivantes

- **T 1** entre **85 000 et 95 000 euros**
- **T 2** entre **135 000 et 165 000 euros**
- **T 3** entre **148 000 et 188 000 euros**
- **T 4** entre **200 000 et 250 000 euros**
  
- Les autres coûts à prendre en compte lors de l'acquisition
  - Les frais notariés (entre 6 et 8 % qui doivent être payés en apport personnel)
  - Les frais liés à l'emprunt (frais de dossier, assurance et garanties)
  
- Les autres coûts à prendre en compte après l'acquisition
  - Les charges de copropriété
  - La taxe foncière sur les propriétés bâties
  - Les contrats individuels d'entretien (chaudières individuelles par exemple)

## Avec quel financement ?

- Apport personnel
- Prêt bancaire (P.A.S - PTZ - Prêt conventionné - prêt 1 %)

## Procédure et calendrier

- L'Office doit procéder simultanément aux études de faisabilité, sociale, commerciale, technique, financière, administrative et juridique (\*)

### **En particulier :**

- les études et relevés des propriétés foncières
  - une première estimation des domaines
  - la réalisation des diagnostics techniques de l'immeuble
  - la création de la copropriété
  - le calcul des charges et des provisions pour grosses réparations
  - l'estimation des capacités économiques des ménages à emprunter et acquérir.
- **Après réalisation des études et estimation des Domaines, l'avis du maire** est demandé et le **prix de vente est fixé par le Conseil d'administration** dans une fourchette de prix comprise en 65 et 135 % du prix des domaines.

Après décision du Conseil d'administration, **la vente peut être réalisée.**

**Délais moyens de mise en œuvre 18 à 24 mois.**

(\*)

- **Faisabilité sociale**
  - Analyse de l'occupation de la résidence ou partie de résidence pressentie.
  - Capacités financières des ménages.
  - Mise en place des conditions de sécurisation du futur accédant (rétractation, garantie de rachat, garantie de relogement ...).
  
- **Faisabilité commerciale**
  - Estimation des biens par le service des Domaines
  - Estimation de prix en fonction de la solvabilité des ménages intéressés et des impératifs financiers de l'organisme ; Selon l'environnement une pondération d'autant plus forte doit être effectuée que le prix du marché est élevé pour rester au niveau de la solvabilité des ménages (la décote appliquée dans ce cadre peut aller jusqu'à 30 % du prix du marché) sous réserve de l'équilibre économique de l'opération pour l'organisme.
  - Travaux d'amélioration environnementaux le cas échéant.
  
- **Faisabilité technique**
  - Détermination des besoins de travaux à effectuer avant mise en vente.
  - Montage de la copropriété et découpage parcellaire.
  - Evaluation de la provision pour grosses réparations à intégrer dans les charges locatives.
  - Evaluation des charges locatives à venir intégrant les coûts de gestion de la copropriété
  
- **Faisabilité administrative et juridique**
  - Etude de la situation juridique de l'immeuble (propriétés des terrains, division des lots) et établissement des certificats d'urbanisme.
  - Dénonciation des conventions de réservation (Préfecture, 1 %).
  
- **Faisabilité financière (Office)**