DOCUMENT D'AIDE A LA DECISION

A l'ATTENTION DES ELUS DU CONSEIL MUNICIPAL

Objet : Projet de cession d'un logement communal conventionné APL

Convention APL n° 24 3 10 2002 02 846 143

La présente note a pour objet de rappeler les conditions et principales étapes préalables à la cession du logement communal faisant l'objet de la convention APL n° 24 3 10 2002 02 846 143, au regard des informations communiquées par la Direction départementale des territoires (DDT).

La convention APL est arrivée à échéance le 30 juin 2018. Elle fait toutefois l'objet d'une tacite reconduction triennale.
Selon les éléments communiqués par la DDT, en cas de renonciation à la convention avant le 31 décembre 2026, celle-ci demeurerait applicable jusqu'au 30 juin 2027 inclus et s'éteindrait au 1er juillet 2027.
Toutefois, lorsque le logement conventionné APL (PALULOS) est vacant et vendu à une personne physique, la convention prend fin à la date de signature de l'acte authentique de vente.
La cession d'un logement conventionné communal reste néanmoins soumise aux dispositions des articles L. 443-7 et suivants du Code de la construction et de l'habitation (CCH). **La commune doit donc respecter une procédure particulière avant de pouvoir procéder à la vente.**

Les étapes et procédures en sont les suivantes :

- **Autorisation d'aliéner**

La vente du logement ne peut être engagée librement par la commune du seul fait de la fin prochaine de la convention APL.
Une demande d'autorisation d'aliéner doit être adressée aux services compétents de l'État, accompagnée des pièces nécessaires à l'instruction du projet.
Depuis la loi ELAN du 23 novembre 2018, l'autorisation d'aliéner est délivrée pour une **durée de validité de six ans**.
Il convient donc, en pratique, de constituer le dossier d'autorisation préalablement à la mise en vente effective du logement.

Après autorisation des services de l'Etat :

- **Publicité obligatoire de la vente**

La mise en vente doit respecter les règles de publicité prévues notamment par l'**article R. 443-12 du CCH**.
La publicité doit mentionner :

- la consistance du bien ;
- le prix proposé ;
- les modalités de visite ;
- les modalités de remise des offres d'achat ;
- la date limite de transmission des offres ;

DOCUMENT INTERNE DE TRAVAIL

- les coordonnées des personnes auprès desquelles les renseignements peuvent être obtenus.

La publicité doit être assurée **au minimum par** :

1. Publication sur un site internet d'annonces immobilières accessible au grand public ;
2. Affichage pour une maison individuelle, sur la maison ou à proximité immédiate, de manière visible depuis la voie publique ;
3. Insertion dans un journal d'annonces local – JAL - diffusé dans le département.

Un délai d'au moins **un mois** doit séparer l'accomplissement de la dernière de ces trois publicités et la date limite de remise des offres d'achat.

- **Respect de l'ordre de priorité des acquéreurs**

La commune doit également respecter les règles relatives à l'ordre de priorité des acquéreurs prévues par le III de l'article L. 443-11 du CCH.
Pour un logement vacant, les acquéreurs sont notamment recherchés selon l'ordre de priorité suivant :

1. Une personne physique remplissant les conditions requises pour bénéficier des opérations d'accession à la propriété, certaines catégories de personnes bénéficiant d'une priorité, notamment les locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux disposant d'un patrimoine dans le département ainsi que les gardiens d'immeubles employés par ces bailleurs ;
2. Une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales ;
3. Toute autre personne physique.

En principe, une personne morale, notamment une SCI, ne peut donc pas acquérir un logement vacant conventionné, sous réserve des exceptions prévues par le Code de la construction et de l'habitation.

- **Règle concernant les offres d'achat**

L'article L. 443-12 du CCH prévoit que, lorsque le logement est vendu aux bénéficiaires mentionnés au III de l'article L. 443-11, le vendeur doit retenir, selon l'ordre de priorité applicable, l'acheteur qui formule le premier une offre correspondant au prix évalué conformément aux dispositions du Code, ou, si l'offre est inférieure à ce prix, l'offre qui en est la plus proche.

La procédure de vente devra donc être organisée de manière à permettre le respect de ces règles de priorité.

- **Conditions relatives au logement**

Avant toute cession, plusieurs conditions doivent être vérifiées.

Diagnostic de performance énergétique
Un DPE doit être produit.
Conformément à l'article R. 443-11-1 du CCH, seuls les logements présentant une classe énergétique A à E peuvent être cédés dans ce cadre.

DOCUMENT INTERNE DE TRAVAIL

Il conviendra donc de disposer d'un DPE à jour permettant de vérifier que le logement satisfait à cette condition.

Conditions d'habitabilité et d'entretien

Le logement vendu doit répondre aux normes minimales d'habitabilité et être en bon état d'entretien.

Ces exigences sont notamment définies par l'article L. 443-7 du CCH et par le décret n° 2002-120 du 30 janvier 2002 relatif aux caractéristiques du logement décent.

Une attestation certifiant que le logement répond à ces normes et que le bâtiment est en bon état d'entretien devra être jointe au dossier.

Ancienneté de construction ou d'acquisition

Le logement ne peut être vendu que s'il a été construit ou acquis par le vendeur depuis plus **de** dix ans.

Cette durée est portée à quinze ans pour les logements financés en PLS, selon les dispositions applicables.

Il conviendra donc de vérifier l'origine de propriété et la date de construction ou d'acquisition du logement.

- **Constitution du dossier de demande d'autorisation d'aliéner**

La DDT demande que le dossier comporte notamment les documents suivants.

Une lettre formalisée de demande d'autorisation de vente, présentant le projet et ses arguments. Un rapport de présentation du projet. Ce rapport doit notamment préciser :

- le nombre de logements locatifs sociaux concernés ;
- l'adresse précise du logement ;
- le numéro de programme ;
- le ou les numéros de parcelles ;
- le type de logement : individuel ou collectif ;
- sa typologie : studio, T1, T2, etc. ;
- sa catégorie ;
- le nombre de logements occupés ;
- le nombre de logements vacants et, le cas échéant, les raisons de la vacance ;
- la date de déclaration d'achèvement des travaux ;
- la date d'acquisition ;
- le cas échéant, l'année du dernier financement d'amélioration bénéficiant d'une aide de l'État ;
- l'utilisation envisagée du produit de la vente ;
- la destination future du logement ;
- l'acquéreur potentiel, s'il est déjà identifié ;
- l'indication de l'inscription éventuelle du projet dans une opération de renouvellement urbain.

Le dossier doit également comprendre :

- le DPE ;
- la délibération du conseil municipal décidant l'aliénation, avec indication du prix de vente **envisagé** ;
- le titre ou acte de propriété, ou tout document établissant l'origine de propriété ;
- la convention APL et ses éventuels avenants ;
- le tableau d'amortissement des emprunts contractés pour l'opération ;

DOCUMENT INTERNE DE TRAVAIL

- une attestation relative au respect des normes minimales d'habitabilité et au bon état d'entretien du bâtiment.

- **délibération du conseil municipal**

La commune devra se prononcer formellement sur le principe de la cession.
La délibération devra notamment permettre de formaliser la **décision d'aliéner** et préciser le **prix de vente envisagé**, afin de constituer l'une des pièces du dossier transmis à la DDT.

Il convient toutefois de distinguer :

- la décision de la commune de proposer la cession du bien ;
- l'autorisation administrative d'aliéner délivrée par l'État ;
- la mise en vente et la publicité du bien ;
- puis la sélection de l'acquéreur dans le respect des règles de priorité ;
- et enfin la signature de l'acte authentique de vente.

La délibération municipale constitue donc une étape nécessaire de la procédure **mais ne se substitue pas à l'autorisation administrative d'aliéner.**

DOCUMENT INTERNE DE TRAVAIL