



**RAPPORT DE M. JEAN PERRIN
PRESIDENT DE L'UNPI
A M. LE SECRETAIRE D'ETAT BENOIST APPARU
SUR LA VENTE DE LOGEMENTS PRIVES
AUX LOCATAIRES OCCUPANTS**

Mars 2010

SOMMAIRE

Page 2 : synthèse des propositions

Page 3 : lettre de mission de M. le secrétaire d'Etat

Page 4 : rapport

Page 14 : annexe (clauses du contrat de vente)

Page 16 : auditions

Synthèse des propositions

Pour faciliter l'accession à la propriété par les locataires du logement qu'ils occupent dans le parc privé, l'UNPI propose un mécanisme original de vente, dont le prix va être payé à terme, avec l'accord du vendeur.

De nombreux propriétaires bailleurs seraient prêts en effet à vendre leur bien, car ils sont découragés par la complexité de la gestion locative et la pression fiscale.

En vendant au locataire qui occupe le logement, le propriétaire vendeur va se constituer une rente défiscalisée sur une vingtaine d'années, qui sera réévaluée en fonction du taux d'intérêt légal. Il est important de souligner qu'il ne s'agit pas de revenus, mais d'un prix payable par fractions échelonnées sur cette période.

Ce prix est donc exonéré, si le propriétaire détient le bien depuis plus de 15 ans.

Le locataire trouvera aussi son intérêt dans cette opération, puisqu'il va devenir propriétaire pour une somme équivalente à son loyer.

Il devra éventuellement payer un bouquet en fin d'opération, si le montant cumulé des versements mensuels est inférieur au prix prévu.

Il devra aussi supporter un léger supplément constitué par les charges qui n'étaient pas récupérables auprès du locataire, et par l'impôt foncier.

Le mécanisme proposé doit permettre évidemment à l'acquéreur de revendre le bien acquis, par une cession de son contrat, sans l'accord du vendeur et sans rester garant du cessionnaire.



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

6 NOV. 2009

MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE, DE L'ÉNERGIE,
DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE LA MER
EN CHARGE DES TECHNOLOGIES VERTES ET DES NÉGOCIATIONS SUR LE CLIMAT

*Le secrétaire d'État chargé du Logement
et de l'Urbanisme*

Paris, le - 4 NOV. 2009

Monsieur le Président,

Le logement est une préoccupation majeure de nos concitoyens. Comme moi, vous connaissez l'attachement des français à pouvoir devenir propriétaire de leur logement.

Le président de la république et l'ensemble du gouvernement veulent donner à chaque personne qui le souhaite les moyens d'accéder à la propriété. Nous avons dans ce but développé des dispositifs pour faciliter l'accession sur le marché du logement. Nous nous sommes également engagés avec le monde HLM en faveur de la vente de logements sociaux à leurs locataires.

La vente de logements privés aux locataires occupants serait également de nature à répondre aux aspirations de ceux qui souhaitent devenir propriétaires. Les mécanismes à développer pour rendre cette option intéressante pour les vendeurs comme pour les acquéreurs n'ont cependant pas été encore suffisamment étudiés.

Je connais votre implication en faveur du logement et de l'accession à la propriété. Lors d'une précédente mission que vous a confiée mon prédécesseur, vous avez aidé le gouvernement dans la mise en œuvre de la répartition entre propriétaires et locataires des gains liés aux travaux d'économie d'énergie.

Je souhaiterais faire appel à votre expertise et à vos capacités d'analyse et de proposition en vous demandant de conduire une réflexion sur un dispositif destiné à faciliter la vente de logements privés à leurs locataires.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le président, l'expression de mes sentiments les meilleurs.


Benoist APPARU

Monsieur Jean PERRIN
Président de l'UNPI
11, quai Anatole France
75007 PARIS

Présent
pour
l'avenir

RAPPORT de M. Jean PERRIN, président de l'UNPI, à M. Benoist APPARU, secrétaire d'Etat chargé du Logement et de l'Urbanisme

Résumé de la lettre de mission du ministre en date du 4 novembre 2009

Le Gouvernement veut donner à chaque personne qui le souhaite les moyens d'accéder à la propriété de son logement; la réglementation permet aujourd'hui la vente de logements sociaux à leurs locataires.

Des incitations financières existent également pour faciliter l'accession à la propriété (tels que le prêt à taux zéro - dont le montant est éventuellement majoré dans certaines zones, ou pour des opérations d'accession sociale à la propriété - ou le crédit d'impôt sur les intérêts d'emprunt).

Mais la vente de logements privés aux locataires occupants doit être approfondie, et facilitée.

L'objet de la mission confiée au président de l'UNPI est d'étudier « *les mécanismes à développer pour rendre cette option intéressante pour les vendeurs comme pour les acquéreurs* » et « *de conduire une réflexion sur un dispositif destiné à faciliter la vente de logements privés à leurs locataires* ».

1) Dispositif proposé

Sur un parc total de logements en France de 32,5 millions en 2007, on compte 11,7 millions de logements dans le parc locatif, dont 6,6 millions dans le secteur libre (Source : CGDD/SOeS, Compte du logement provisoire 2007).

Près du quart des ménages est donc logé dans le parc locatif privé.

On constate également l'augmentation du nombre de ménages ayant remboursé leur prêt (deux tiers des propriétaires en 2007).

Compte tenu du vieillissement de la population, on peut estimer que de nombreux propriétaires bailleurs sont prêts à faire des arbitrages dans leur patrimoine pour percevoir des revenus réguliers et défiscalisés.

En effet, ils sont souvent découragés par la complexité de la gestion locative, et souhaitent en être déchargés.

On peut donc penser que de nombreux bailleurs seraient prêts à vendre leur bien au locataire occupant, moyennant le paiement d'un prix qui serait perçu non au comptant, mais par versements échelonnés, sous forme de mensualités défiscalisées.

Ce schéma favoriserait par ailleurs l'accès à la propriété de personnes qui en sont actuellement exclues, car elles ne présentent pas une solvabilité suffisante pour emprunter une somme importante, égale au prix de leur logement.

1) Caractéristiques du dispositif :

- Le prix de vente est fixé dans l'acte de vente, et payable par fractions mensuelles (chacune équivalente au loyer net, hors charges) ;
- La durée de l'engagement est de 20 à 25 ans maximum;
- Un bouquet est prévu le cas échéant : final ou initial (sur option) ;
- Le transfert de propriété est immédiat (pas de clause de réserve de propriété) ;
- Un taux d'intérêt sera prévu;
- Le crédit vendeur est garanti par une clause résolutoire de plein droit en cas de non paiement (retour du bien au vendeur), clause prévue dans l'acte de vente, et par l'inscription du privilège du vendeur (article 2374-1° du code civil) ;
- La possibilité de remboursement anticipé sera prévue.

Le schéma proposé ne concernera que les propriétaires qui n'ont pas un besoin immédiat de liquidités.

Dans certaines zones très tendues, comme à Paris, le dispositif pourra parfois nécessiter le paiement d'un bouquet.

2) Avantages pour le propriétaire vendeur :

Les sommes encaissées sont nettes d'impôts et charges.

- Si la vente a lieu après 15 ans de détention du bien, il n'y a pas d'impôt sur la plus value ;
- Il n'y a pas d'impôts (IRPP, prélèvements sociaux etc.) sur les versements mensuels, car ils représentent une fraction du prix de vente, et non un revenu ;
- Pas d'impôt foncier, puisqu'il y a eu transfert de propriété ;

- Plus de charges de copropriété ;
- Plus de vacance, ni d'impayés ;
- Plus de gestion locative du bien.

3) Avantages pour l'accédant (ex locataire) :

Sur un plan général, on peut constater que les mécanismes existants d'incitation fiscale (notamment la réduction d'impôt Scellier) sont destinés aux ménages fortement imposés.

Pour les personnes faiblement imposées (notamment les jeunes), il faut favoriser l'accession à la propriété dans l'ancien plus efficacement qu'aujourd'hui, car elle coûte moins cher que l'accession dans le neuf.

Par ailleurs, un logement ancien est moins consommateur d'énergie qu'un logement neuf (si on prend en compte le trajet domicile/travail), car situé, dans la majorité des cas, au centre de l'agglomération.

Le schéma proposé, qui concerne essentiellement le parc de logements anciens, remplit ces objectifs et présente, pour l'accédant, les avantages suivants :

- Il devient immédiatement propriétaire pour le prix d'un loyer (son engagement financier est cependant majoré de la taxe foncière et du coût des éventuels travaux dans l'immeuble) ;
- S'il souhaite vendre le logement et quitter les lieux, il devra pouvoir, à tout moment après l'acquisition, soit céder le contrat à un tiers avec reprise des engagements contractuels (cessibilité du contrat), soit vendre le logement libre de tout engagement (après remboursement par anticipation du solde du prix au vendeur) ;
- Des modifications de texte sont souhaitables, notamment pour qu'il puisse continuer à bénéficier de la garantie des risques locatifs (GRL).

2) Analyse du dispositif

1) Le dispositif proposé est différent de la location-accession prévue par la loi du 12 juillet 1984, où le vendeur s'engage à transférer la propriété du bien après une certaine période de jouissance, et où le locataire a un droit d'option pour acquérir, au terme de cette période.

Les dispositions de la loi de 1984 sont d'ordre public ; la loi s'applique impérativement dès que le contrat prévoit le versement d'une redevance

périodique correspondant à la jouissance du logement et au paiement du prix (Civ.3^e ,13 déc.2000).

Dans le schéma ci-dessus, il n'y a pas de période de jouissance préalable, et le transfert de propriété est immédiat. La loi de 1984 ne s'applique donc pas.

2) Le dispositif proposé se distingue également de la rente viagère par l'absence de caractère aléatoire du contrat : le prix fixé est définitif, même s'il est assorti d'un taux d'intérêt.

Les droits d'enregistrement (partie des « frais de notaire ») seront calculés sur le prix ferme et définitif stipulé à l'acte.

A tout moment, l'acquéreur peut se libérer des versements mensuels en payant le solde du prix, ce qui lui donne la possibilité de revendre le bien ; sa situation se distingue donc de celle du débirentier d'une rente viagère, qui ne peut se libérer du paiement de la rente, selon l'article 1979 du code civil (sauf clause de rachat).

Il ne s'agit pas non plus d'une vente soumise à un terme car, dans cette hypothèse, l'exécution du contrat est différée jusqu'à l'arrivée du terme (article 1185 du code civil). Ici, la vente est définitive, et exécutoire immédiatement.

3) Fixation du prix

1) le recours à un expert pour déterminer le prix de vente pourra être envisagé, la méthode par capitalisation du loyer indiquée ci-dessous paraissant cependant la plus adéquate s'agissant d'un bien à usage locatif.

Quoi qu'il en soit, la valeur ainsi obtenue devra évidemment être confrontée à la valeur vénale du marché pour fixer définitivement le prix entre vendeur et acquéreur.

Ce prix sera payable en X échéances mensuelles.

2) dans les zones où le taux de rentabilité est fort (valeurs vénales faibles), il ne sera pas nécessaire de prévoir un bouquet.

Soit un loyer hors charges de 500 €/mois (soit 6.000 € par an), et un taux de capitalisation admis dans cette région de 6 %, la valeur (égale au loyer divisé par le taux de capitalisation) sera :

$$\frac{6.000 \text{ €} \times 100}{6} = 100.000 \text{ €}$$

Dans cet exemple, il apparaît que 200 mensualités de 500 €, soit un peu plus de 16 ans, suffiront pour rembourser un prix de 100.000 €.

3) dans les régions où le taux de rentabilité est faible (valeurs vénales fortes), le paiement d'un bouquet pourra être prévu.

Soit un loyer hors charges de 500 €/mois (soit 6.000 € par an), et un taux de capitalisation admis dans cette région de 3 %, la valeur (égale au loyer divisé par le taux de capitalisation) sera :

$$\frac{6.000 \text{ €} \times 100}{3} = 200.000 \text{ €}$$

Dans cette hypothèse, il faudrait 400 mensualités pour rembourser (soit 33 ans) ; pour arriver à une durée plus raisonnable, par exemple 25 ans (durée au terme de laquelle l'accédant aura remboursé 150.000 €), un bouquet de 50.000 € sera donc nécessaire, librement négocié par les parties.

4) la question du bouquet est centrale, puisque les paiements mensuels échelonnés (même sur une durée de 20 ou 25 ans) ne permettront pas d'amortir le prix de vente dans les zones où les valeurs vénales sont élevées ; on part du postulat que l'accédant pourra supporter plus facilement le paiement du bouquet en fin d'opération (« bouquet final »), à condition qu'il puisse emprunter à ce moment.

Une modification des règles concernant certains financements est donc à prévoir (prêt à taux zéro, épargne logement, prêt d'accession sociale, prêt conventionné etc.).

5) Une modification législative serait également souhaitable pour permettre le paiement différé et fractionné des droits d'enregistrement, comme pour les transmissions à titre gratuit d'entreprises (paiement différé pendant 5 ans, sauf intérêts du crédit, et fractionné ensuite sur 10 ans à raison d'1/20 tous les 6 mois).

4) Les aides au logement

Il est souhaitable que la solvabilité de l'accédant ne soit pas réduite à l'occasion de son changement de statut.

- 1) En ce qui concerne les allocations de logement (allocation de logement à caractère familial ou ALF, et allocation de logement à caractère social ou ALS), leur maintien au bénéfice de l'accédant à la propriété qui paye le prix à terme, ne devrait pas poser de problème particulier, sous réserve du respect des autres conditions d'éligibilité (ressources, décence du logement, résidence principale etc....)

L'article D. 542-24 du code de la sécurité sociale pose en effet le principe suivant : « *l'allocation de logement est accordée au titre de la résidence principale : 1°) aux personnes propriétaires du logement pendant la période au cours de laquelle elles se libèrent de la dette contractée pour accéder à la propriété dudit logement...* »

L'article D. 755-27 du même code précise que sont pris en considération pour le calcul de l'allocation de logement : « *3°) les charges afférentes au paiement à terme de tout ou partie du prix d'achat...* »

2) Quant à l'aide personnalisée au logement (APL), elle peut être accordée à un accédant à la propriété ayant bénéficié d'un prêt conventionné, sous condition de ressources, sachant que l'APL ne peut se cumuler avec les allocations de logement.

Mais l'article L. 351-2 du code de la construction et de l'habitation pose d'autres conditions relatives au financement du logement qui rendent peu probable l'éligibilité à l'APL.

5) La garantie universelle des risques locatifs (GRL)

Il est souhaitable de protéger, dans le contexte de crise que nous connaissons actuellement, l'accédant à la propriété qui paye le prix de façon échelonnée, car le jeu de la clause résolutoire inscrite dans l'acte de vente peut provoquer l'annulation du contrat après une seule mensualité impayée.

En ce qui concerne le 1 % Logement, la réglementation prévoit déjà que les ressources de la participation des employeurs à l'effort de construction peuvent financer « *des aides à des personnes physiques pour leurs projets d'accession à la propriété* » (article L.313-3 du code de la construction et de l'habitation).

Mais il s'agit des prêts du 1% Logement qui entrent dans l'apport personnel de l'accédant, et non d'un dispositif de garantie.

C'est la raison pour laquelle nous proposons d'assimiler l'accédant à un locataire en ce qui concerne la réglementation concernant la garantie universelle des risques locatifs.

Le g) de l'article L.313-3 du CCH pourrait être complété pour mobiliser les ressources du 1 % Logement :

« *g) Au versement de compensations à des organismes d'assurance qui proposent des contrats d'assurance contre les impayés de loyer qui respectent un cahier des charges fixé par décret en Conseil d'Etat. Sont assimilés aux impayés de loyer les défaillances des accédants à la propriété qui payent à terme le prix de vente, par fractions échelonnées ».*

Les trois décrets du 23 décembre 2009 :

- n° 2009-1620 concernant le fonds de garantie,
- n° 2009-1621 fixant le cahier des charges prévu au g) de l'article L.313-3 du CCH,
- n° 2009-1623 relatif à la garantie de l'Etat,

devant eux aussi être modifiés pour tenir compte de cette extension du champ de la GRL.

6) Le contrat d'assurances de l'immeuble

Il n'y a pas de problème particulier sur ce point : en cas d'aliénation du bien assuré, le contrat d'assurances continue de plein droit, selon l'article L.121-10 du code des assurances, l'assureur ayant cependant le droit de le résilier dans les trois mois à compter du jour où l'acquéreur a demandé le transfert de la police à son nom.

En pratique, le notaire indique les références de la police dans l'acte de vente, et informe l'assureur de la vente pour libérer le vendeur des primes à échoir.

7) Le cadre juridique de la revente

S'engageant sur une longue durée, l'accédant doit pouvoir céder son contrat à un autre acquéreur, pour des raisons évidentes liées à la nécessaire mobilité géographique, et aux aléas de la vie (divorce, séparation).

Il doit pouvoir le faire sans l'accord du vendeur, car comment être sûr d'obtenir cet accord 5 ou 10 ans après la signature de l'acte authentique ? Bien entendu, il ne devra pas rester solidaire des obligations du cessionnaire.

Il faut examiner si le schéma retenu, qui implique trois personnes, le créancier vendeur, le 1^{er} acquéreur (débiteur initial), et le 2^{ème} acquéreur (débiteur final), est pertinent sur le plan juridique.

1) La cession de dette

On sait qu'une créance peut être cédée sans l'accord du débiteur (sous réserve de lui signifier la cession de créance, conformément à l'article 1690 du code civil), mais l'inverse est-il possible : une dette peut-elle être cédée sans l'accord du créancier, et sans que le débiteur initial ne reste tenu au paiement ?

En droit des obligations, différents moyens existent pour céder une dette (1) :

- Un tiers peut s'engager envers le débiteur à payer la dette de ce dernier, sans que le créancier ne puisse s'y opposer ; mais le débiteur initial n'est pas libéré pour autant, et peut toujours être poursuivi par le créancier ;
- l'indication de paiement ; selon l'article 1277 alinéa 1 du code civil : « *La simple indication faite, par le débiteur, d'une personne qui doit payer à sa place, n'opère point novation.* » Dans ce cas aussi, le débiteur initial reste donc tenu ;
- la stipulation pour autrui, prévue par l'article 1121 du code civil, ne permet pas non plus de libérer le débiteur initial ;
- la délégation simple cumule les deux inconvénients : accord du créancier, et maintien de l'obligation du débiteur initial ;
- la novation par changement de débiteur (article 1271-2° du code civil), qui libère le débiteur initial, mais suppose l'accord du créancier. Elle emportera aussi extinction des garanties prises sur l'immeuble.

On peut donc dire que la liberté contractuelle permet une cession de dette parfaite (qui libère le débiteur initial), mais cela suppose toujours l'accord du créancier, car ce dernier ne peut être contraint de changer de débiteur.

2) La cession de contrat

Dans certains cas cependant, la loi ou la jurisprudence imposent le changement de débiteur sans l'accord du créancier.

Ainsi, l'acquéreur d'un immeuble en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) peut céder son contrat à un cessionnaire qui est substitué de plein droit dans les obligations du cédant à l'égard du vendeur (article 1601-4 du code civil).

Le vendeur du fonds de commerce peut céder son bail commercial, selon l'article L.145-16 du code de commerce, sans l'accord du bailleur, et sans rester garant du cessionnaire (sauf clause contraire), selon la jurisprudence de la Cour de cassation (Civ.3^e, 12 juillet 1988).

Dans le contrat de location accession, l'article 19 de la loi du 12 juillet 1984 permet à l'accédant de céder son contrat « *sauf opposition justifiée du vendeur, fondée sur des motifs sérieux et légitimes tels que l'insolvabilité du cessionnaire* ».

(1) Ces questions sont traitées dans le Précis Dalloz « Droit civil Les obligations » de MM. Terré, Simler et Lequette, édition 2009, page 1293 et suivantes.

Enfin, l'article L.311-8 du code de la construction et de l'habitation permet à l'acquéreur d'un immeuble grevé d'une inscription hypothécaire prise au profit du Crédit foncier de France, de le vendre sans rester garant du cessionnaire : le cédant est déchargé de plein droit de ses obligations à l'égard du prêteur.

3) Une modification nécessaire de la loi

Ce tour d'horizon rapide montre que la question de savoir si l'acquéreur peut céder son contrat sans l'accord du vendeur (et sans être garant du cessionnaire) peut être discutée, en l'absence de disposition légale expresse.

On pourrait envisager une clause de l'acte de vente autorisant le premier acquéreur à céder à un cessionnaire en toute liberté.

Mais, en cas de difficultés, la validité de cette clause risque d'être appréciée négativement par le juge.

C'est la raison pour laquelle nous proposons un nouveau texte, qui pourrait être ainsi rédigé :

« Article L.311-9 du code de la construction et de l'habitation

Après mutation à titre onéreux d'un immeuble à usage d'habitation dont le prix est payable à terme, l'acquéreur peut céder son contrat à un tiers cessionnaire sans l'accord du créancier.

Le débiteur originaire est déchargé de plein droit de ses obligations à l'égard du vendeur, le cessionnaire y étant également substitué de plein droit.

Les inscriptions prises sur l'immeuble en garantie du paiement du prix dû par le débiteur originaire conservent sans formalité tous leurs effets sur le bien vendu.

Signification est faite au créancier, dans les conditions de l'article 1690 du code civil, de la cession du contrat ».

4) Le prix de la cession du contrat

Le premier acquéreur qui cède son contrat à un tiers déterminera un prix de la cession acceptable par le cessionnaire.

Dans un contexte de liberté des prix, ce prix ne correspondra pas obligatoirement aux sommes déjà versées, la plus value ou moins value éventuelle bénéficiant ou étant supportée par le cédant.

S'il y a plus value, elle sera exonérée, s'agissant du prix de cession de la résidence principale.

8) Le décès du vendeur ou de l'accédant avant le terme du contrat

1) En ce qui concerne le vendeur, ses héritiers devront déclarer une créance à l'administration fiscale, dans l'actif successoral.

Celle-ci comprendra les sommes dues au jour du décès, c'est-à-dire le montant nominal des échéances restant dues (Article 760 du code général des impôts : « *Pour les créances à terme, le droit est perçu sur le capital exprimé dans l'acte et qui en fait l'objet* »).

Il faudra y ajouter les sommes échues et non encore payées au jour du décès.

2) En ce qui concerne l'acquéreur, l'immeuble devra être déclaré à l'actif pour sa valeur vénale au jour du décès (avec l'abattement de 20 % applicable à la résidence principale), les sommes restant dues figurant au passif.

Sur le plan civil, aucune clause d'exigibilité anticipée du solde du prix en cas de décès de l'acquéreur ne devra figurer dans l'acte de vente, pour permettre la poursuite du contrat au bénéfice de l'acquéreur.

**

Rédacteur : Paul Philippot

Annexe : clauses du contrat

Le contrat de vente qui sera dressé par acte authentique est classique et n'appelle pas d'observations particulières quant à son contenu, en dehors des points spécifiques énumérés ci-dessous.

Clauses à insérer dans l'acte

1) Promesse de cession d'antériorité ou de cession de rang

L'acquéreur peut être amené à emprunter pour financer le bouquet final.

Dans l'hypothèse où la banque exigerait une inscription en 1^{er} rang sur l'immeuble pour garantie du prêt, le vendeur devra consentir une cession du rang de son inscription de privilège de vendeur.

Le montage du prêt intervenant en fin d'opération, le vendeur devra s'engager, dans l'acte de vente initial, à cette future cession d'antériorité au profit de l'établissement financier qui financera le bouquet.

2) Taux d'intérêt

- Droits d'enregistrement

Le prix est définitif (bien que payable à terme), et les droits d'enregistrement seront liquidés définitivement sur le prix fixé à l'acte.

La doctrine administrative de base (DB) 7 C 1222 n° 3 précise que lorsque le prix est payable à terme avec stipulation d'intérêts, ces derniers ne sont pas taxables.

- Taux d'intérêt

On peut choisir l'intérêt légal, fixé chaque année par décret : pour 2010, il s'élève à 0,65 % (3,79 % en 2009).

Notons que le taux de l'intérêt légal est appliqué avec une majoration de 5 points en cas de condamnation par une décision de justice, ce qui n'empêchera pas de prévoir une pénalité de retard en cas de non paiement d'une échéance.

3) Clause de remboursement anticipé

A tout moment, l'acquéreur doit pouvoir se libérer par anticipation du paiement du prix de vente.

Une clause autorisant le remboursement anticipé du prix et/ou du bouquet final doit donc être prévue.

Clause à écarter

Clause d'exigibilité anticipée du prix

Quand la vente est assortie d'un crédit vendeur, il est d'usage de prévoir, en cas de décès de l'acquéreur, une clause d'exigibilité anticipée du solde du prix.

Cette clause doit être écartée pour permettre la poursuite du contrat au bénéfice des ayants droits de l'acquéreur.

En contrepartie, la solidarité entre tous les héritiers ou ayants droits sera prévue dans l'acte.

Auditions

1) liste des personnes auditionnées

- M. Gérard FILOCHE, assureur ;
- M. Michel FRECHET, président de la Confédération Générale du Logement ;
- M^o Anne-Sophie HENRIOT, avocat à la Cour de Dijon ;
- M. Paul HIVONNAIT, huissier de justice honoraire ;
- M. Serge INCERTI FORMENTINI, président de la Confédération Nationale du Logement ;
- M. Gildas de KERHALIC, notaire à Paris, membre du Haut comité pour le logement des personnes défavorisées ;
- M^o Philippe PELLETIER, associé Cabinet Lefèvre Pelletier et associés, avocats ;
- Mme Corinne PIRLOT-FAGES, directeur général adjoint de l'OGIF.

2) Extraits des comptes rendus de quelques auditions

M. Gildas de KERHALIC (25 novembre 2009).

M. de KERHALIC trouve le dispositif envisagé très intéressant, et pense que l'essentiel peut être fait de façon conventionnelle ; des améliorations à la marge pourront nécessiter cependant une intervention législative.

Il estime que la cessibilité du contrat par l'acquéreur est une question centrale, compte tenu des impératifs de mobilité géographique pour trouver (ou retrouver) un emploi.

Ainsi, l'acquéreur doit pouvoir céder son contrat à tout moment.

La cession de créance est possible sans intervention du vendeur, quand elle a été prévue à l'acte ; dans cette hypothèse, l'acte doit seulement être signifié au créancier (avec mention en marge du changement de débiteur sur le bordereau d'inscription).

Dans le même esprit, le rachat du contrat doit être possible pour l'acquéreur, par exemple en cas de rentrée de fonds imprévue.

En ce qui concerne le paiement des droits d'enregistrement à la signature (qui peut poser problème, compte tenu du faible niveau d'apport personnel de la population visée), il est possible de prévoir la signature d'un « acte en main », où les droits d'enregistrement, honoraires et frais d'acte, seront pris en charge par le vendeur, et inclus dans le prix de vente. Mais cette solution suppose que le vendeur ait la trésorerie nécessaire (et accepte de la mobiliser).

En ce qui concerne le vendeur, le problème des droits de succession se posera en cas de décès ; l'évaluation supposera de pouvoir escompter le montant des créances à venir.

Même observation en ce qui concerne l'ISF, qui sera payé sur la valeur escomptée de la créance (50 à 70 %).

M. Serge INCERTI FORMENTINI (22 décembre 2009)

Le président de la CNL constate qu'un scénario catastrophe est en train de se réaliser pour le secteur du logement. On assiste en effet à la vente massive de logements sociaux (notamment les 30.000 logements vendus par ICADE), à la baisse des aides à la pierre, aux difficultés financières du 1% logement, à la remise en cause du livret A etc., le tout dans un contexte difficile pour les finances publiques.

Il est pessimiste quant aux perspectives économiques pour 2010.

En ce qui concerne le schéma proposé dans le cadre de ce rapport, il constate que l'occupant n'aura pas de droit d'achat lui permettant de demander la vente à son profit (comme pour la vente des logements HLM en Angleterre), car le dispositif est subordonné à l'accord des deux parties.

Il pense par ailleurs que l'accédant devrait bénéficier d'un filet de sécurité ; la seule possibilité de céder son contrat est insuffisante, et il devrait pouvoir redevenir locataire. En effet, en cas de difficultés financières, le jeu de la clause résolutoire aboutira à l'annulation du contrat, à la perte des sommes déjà versées par l'accédant, et à son expulsion (sachant que l'expulsion d'un propriétaire occupant est plus facile que celle d'un locataire).

Il est contre l'extension de la GRL à ces nouveaux propriétaires, et pense qu'elle doit être réservée aux locataires.

M. Michel FRECHET (23 décembre 2009)

Le président de la CGL trouve le dispositif intéressant, même si les perspectives économiques, sur un plan général, ne sont pas bonnes.

Il pense que tout le monde ne peut pas être propriétaire, car l'accédant à la propriété supporte naturellement un certain risque. Le dispositif proposé ne doit pas créer de distorsions trop grandes avec les autres catégories d'accédants.

Il faudra faciliter le paiement du bouquet final, par exemple en s'inspirant du mécanisme de l'épargne logement, sachant qu'on peut considérer que la phase d'épargne préalable (qui subordonne le versement de la prime de l'Etat) serait remplie par le paiement des mensualités pendant les années du contrat.

Un autre moyen consisterait à adapter les règles du prêt à taux zéro, pour permettre de financer le bouquet final.

Il est d'avis qu'aucune pénalité ne soit imposée à l'accédant qui cède à un tiers son contrat.

Pour le président de la CGL, les aides au logement doivent être réservées aux locataires, mais la GRL pourrait, par contre, bénéficier à l'accédant pendant quelques années.