

COMPRENDRE LES TROIS GRANDS TYPES D'ACQUISITION

Pour l'achat des logements, l'EPFIF dispose aujourd'hui de trois méthodes d'intervention. Complémentaires, elles dépendent du contexte de la vente et de la situation de l'immeuble au sein duquel votre logement est situé.

LA VENTE AMIALE

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le terme « à l'amiable » désigne une vente qui se réalise selon des procédés habituels, entre un propriétaire qui veut vendre et un acheteur. À partir du moment où les deux parties sont d'accord sur les conditions d'achat, la démarche se déroule de manière classique, jusqu'à la signature de l'acte de vente devant un notaire.

COMMENT EST FIXÉ LE PRIX ?

L'EPFIF ne peut pas acheter à n'importe quel prix. En tant qu'établissement public, il doit se conformer à l'évaluation du bien établie par un service de l'État : appelée couramment « les Domaines ».

LA VENTE EN PRÉEMPTION CLASSIQUE

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Il s'agit d'une procédure légale qui permet à l'EPFIF de se substituer systématiquement à l'acquéreur potentiel d'un logement situé dans les copropriétés les plus en difficultés (en orange et en rouge sur la carte).

Lorsque l'EPFIF a connaissance de la vente, il se porte acquéreur du logement, même si le propriétaire a déjà trouvé un acheteur.

À NOTER Vous devez payer vos charges jusqu'à la signature de l'acte de vente de votre logement, même dans le cas d'une vente à l'amiable.

L'ADJUDICATION (LA SAISIE IMMOBILIÈRE)

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Une vente par adjudication judiciaire est le fait de vendre aux enchères publiques un bien qui a été saisi, afin d'obtenir le règlement d'une dette demeurée impayée (par les syndicats, les banques, etc.). L'EPFIF achète tous les logements qui font l'objet d'une saisie à Grigny 2 afin d'empêcher l'arrivée de marchands de sommeil.



À NOTER Chaque logement est estimé de manière spécifique. Il est impossible de prédire la valeur d'un logement avant d'avoir réalisé la première visite.

L'ÉVALUATION TIENT COMPTE :

- des prix du marché actuel dans le secteur ;
- de la surface du logement (en m²) ;
- de son état et de l'état des parties communes de l'immeuble ;
- de l'occupation ou non du logement au moment de la vente.

COMMENT FAIRE SI JE SUIS CONCERNÉ ?

Si vous vendez un logement situé dans un immeuble marqué en orange ou en rouge sur la carte, nous vous invitons à vous rapprocher directement de l'EPFIF.



QUELS AVANTAGES À DEVENIR LOCATAIRE APRÈS LA VENTE DU LOGEMENT ?

Les ménages qui restent dans leur logement après la vente bénéficient d'une gestion par un bailleur « vertueux » :

- mise en place d'un accompagnement social adapté à votre situation et au devenir de votre immeuble ;
- mise en sécurité de votre logement grâce à des travaux et mises aux normes (si votre logement se situe dans un secteur en démolition, vous serez accompagnés vers un relogement) ;
- un loyer équivalent à celui d'un logement social ;
- une gestion locative adaptée à votre situation individuelle (ressources, besoins, adaptation du logement, etc.).

À NOTER Vous êtes propriétaire et occupez un logement vendu à l'amiable ou saisi ? Après la vente, si vous le souhaitez, vous deviendrez locataires de l'EPFIF et bénéficierez d'un accompagnement social. Si vous êtes bailleur, vos locataires présents au moment de la vente deviendront également locataires de l'EPFIF.

Demandez votre exemplaire du guide du locataire EPFIF !



POUR TOUTES VOS QUESTIONS SUR L'ACQUISITION

CONTACTEZ L'EPFIF

PAR TÉLÉPHONE

01 69 52 51 11
Du lundi au jeudi, de 9h à 12h30 et de 14h à 17h.
Le vendredi de 9h à 12h30 et de 14h à 16h.

PAR MAIL

orcod-grigny2@epfif.fr
Retrouvez toutes les informations sur grigny2.fr

RENCONTREZ-NOUS À LA MAISON DU PROJET

1bis avenue des Sablons
91350 Grigny

Vendredi matin de 9h à 12h
Tous les quinze jours



À SAVOIR



POUR CHAQUE SITUATION, UN GUIDE EST DISPONIBLE :

- Guide du locataire EPFIF, demandez-le à Coopexia.
- Guide du copropriétaire, demandez-le à votre conseil syndical.
- Guide du relogement, demandez-le au GIP HIS.

Ils sont également à votre disposition à la Maison du projet.



Version mise à jour au 1^{er} janvier 2024



Quelles sont les principales étapes ?



Où me renseigner ?



JE SUIS PROPRIÉTAIRE À GRIGNY 2 ET JE VEUX VENDRE MON LOGEMENT



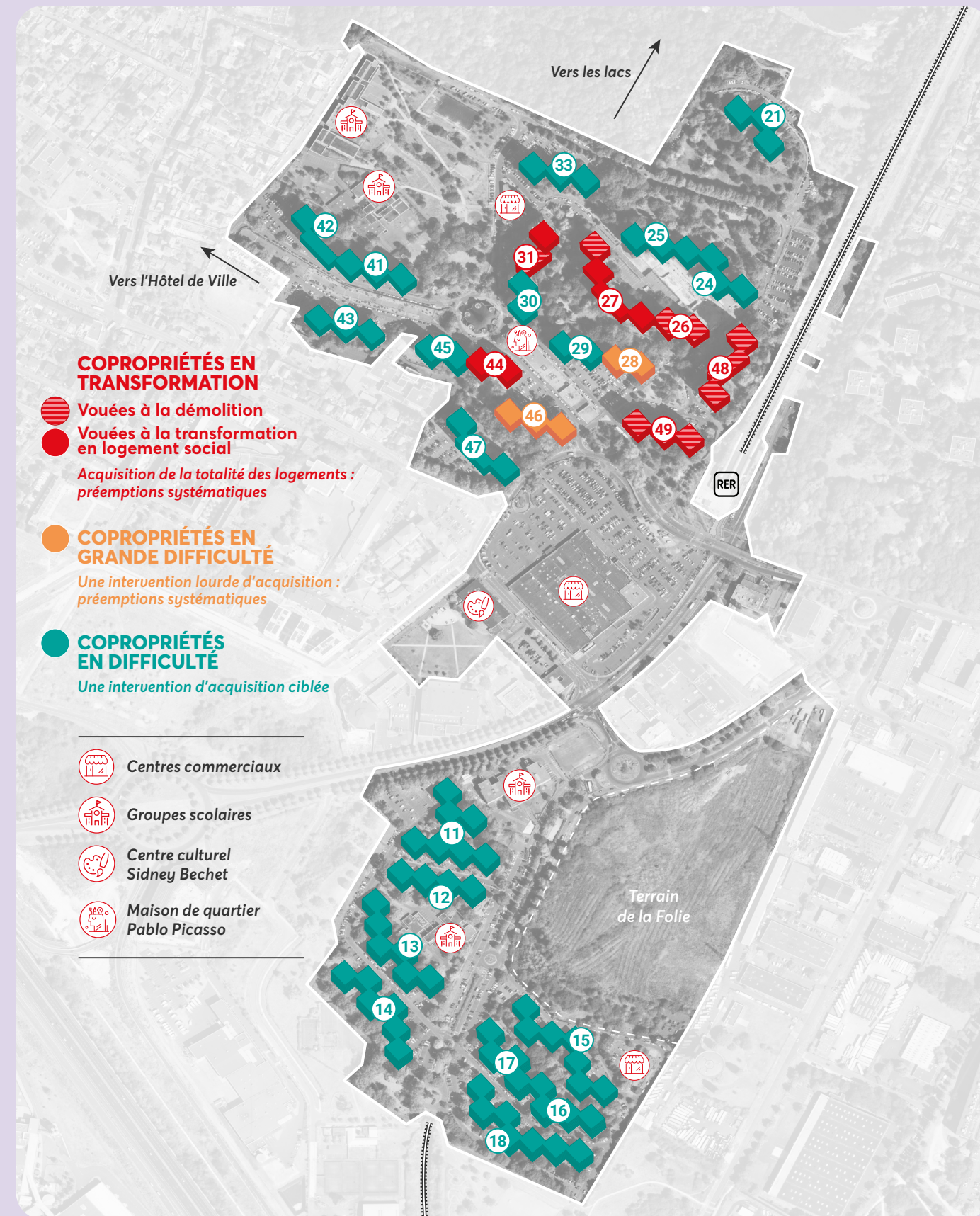
Vers qui me tourner ?



VENTE AMIALE / PRÉEMPTION CLASSIQUE

L'ACQUISITION : TROIS GRANDS SECTEURS

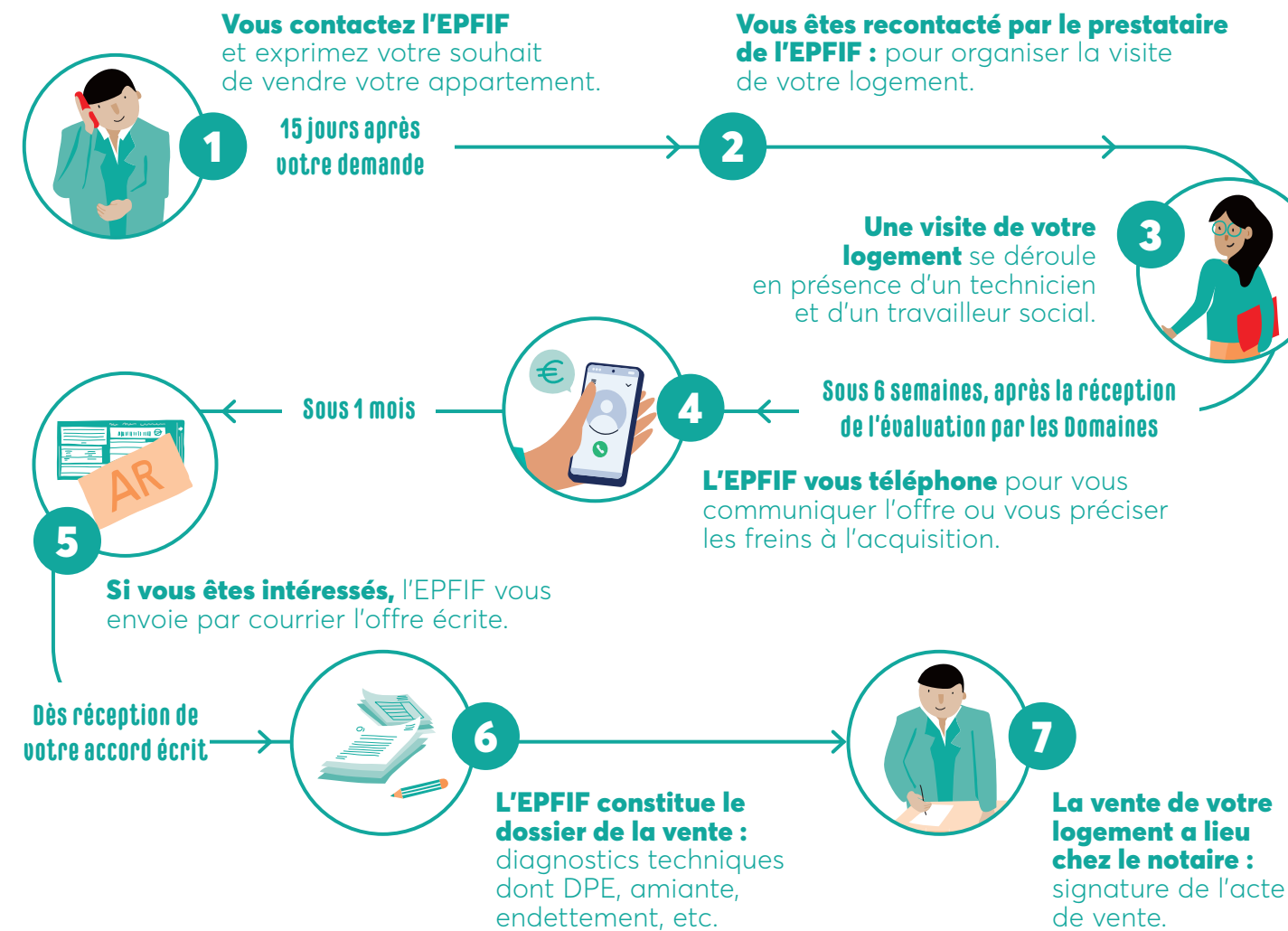
La stratégie d'acquisition de l'EPFIF est déterminée par les partenaires publics de l'ORCOD-IN, en fonction des difficultés de chaque copropriété. Elle répond à trois objectifs : empêcher l'arrivée de marchands de sommeil, protéger les copropriétés et préparer la transformation des immeubles.



LA VENTE À L'AMIABLE : COMMENT ÇA MARCHE ?

La vente du logement se fait d'un commun accord entre le copropriétaire et l'EPFIF. Le préalable à toute évaluation est une visite du logement. Cette visite n'engage jamais le copropriétaire qui peut interrompre le processus de vente à n'importe quel moment avant la signature.

QUELLES SONT LES ÉTAPES DE LA VENTE À L'AMIABLE ?



Durant tout le processus, l'EPFIF et ses prestataires vous accompagnent à chaque étape et ont des contacts téléphoniques, SMS ou mails fréquents avec vous.

À CHAQUE ÉTAPE, L'EPFIF VOUS ACCOMPAGNE !

L'EPFIF a mis en place un ensemble de mesures destiné à vous offrir un service « clé en main » et adapte le projet de vente au cas par cas. En fonction de la situation de chacun, de nombreux services peuvent être pris en charge par l'EPFIF :



Diagnostic avant-vente



Différé de jouissance

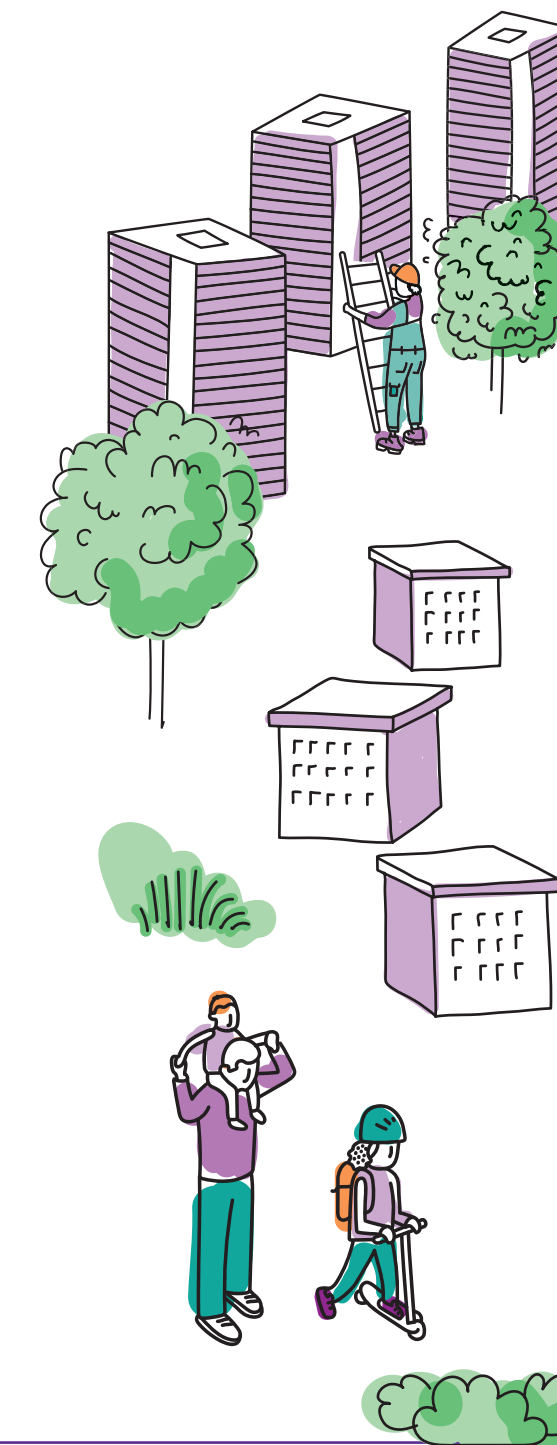


Sécurisation de l'appartement

LA PRÉEMPTION CLASSIQUE : COMMENT ÇA MARCHE ?

Sur les immeubles en grande difficulté et voués à la transformation, l'EPFIF rachète systématiquement les logements proposés à la vente. Il fait valoir son droit de préemption délégué par la mairie de Grigny.

Sur les copropriétés concernées (en orange et en rouge sur la carte), les copropriétaires sont invités à se rapprocher directement de l'EPFIF et à ne pas tenter de vendre leur bien en passant par des agences. Ils éviteront ainsi de supporter des frais d'agence inutiles.



VOS PRINCIPALES QUESTIONS

1. POURQUOI MON LOGEMENT EST-IL DANS UNE ZONE EN PRÉEMPTION SYSTÉMATIQUE ?

Votre copropriété est dans la zone de préemption systématique, soit parce qu'elle est vouée à la transformation (en rouge sur la carte), soit parce qu'elle est en grande difficulté et qu'il faut limiter les risques d'impayés de charges et empêcher l'arrivée de propriétaires fragiles ou de marchands de sommeil (zone en orange sur la carte).

2. PUIS-JE VENDRE MON APPARTEMENT À UN AUTRE ACHETEUR QUE L'EPFIF POUR UN PRIX SUPÉRIEUR ?

Non. Pour les copropriétés les plus fragiles (celles indiquées en orange et en rouge sur la carte), il n'est pas possible de vendre à un autre acheteur que l'EPFIF qui bénéficie du droit de préemption. Si vous trouvez un acquéreur privé, l'EPFIF se substituera à cet acquéreur pour racheter le bien au prix des Domaines.

3. UNE AUTRE QUESTION ?

Contactez l'EPFIF par mail à orcod-grigny2@epfif.fr