

## FICHE N°4

### Informier et accompagner les nouveaux accédants

Etre copropriétaire induit des dépenses d'entretien ou de réparation des parties communes qui ne sont pas toujours envisagées au moment de l'**acte d'achat**.

Les besoins croissants en travaux conjugués à une certaine paupérisation font apparaître de nouveaux enjeux dont l'**information** et l'**accompagnement**, révélés notamment par le rapport Braye.

A St Nazaire, les copropriétés du centre-ville offrent des logements de surfaces intéressantes à un coût modéré, mais ce prix attractif cache souvent un besoin de travaux important en comparaison (exemple 100 K€ pour l'acquisition, 20 K€ à compter pour des travaux d'isolation des façades et toiture, ...)

Fortement endettés pour l'acquisition de leur bien, de nombreux copropriétaires se trouvent par la suite dans l'impossibilité de dégager un budget pour la réalisation de travaux.

#### OBJECTIFS A ATTEINDRE

Favoriser l'intégration des nouveaux copropriétaires dans la vie de la copropriété.

Les informer de leurs droits et devoirs notamment en termes d'**usage et d'entretien** des **parties communes bâties** et des **espaces extérieurs**.

Informier les acquéreurs des travaux programmés ou à programmer

Eviter une sur-estimation de certains biens dont le prix ne prend pas en compte les besoins de travaux sur parties communes.

#### DIFFICULTES A RESOUDRE

Difficultés pour les nouveaux accédants à concilier intérêt individuel et intérêt collectif.

Difficulté des « vendeurs » à présenter un bien en toute objectivité (accent mis sur les atouts). Les besoins de travaux ne sont généralement pas chiffrés ou sous-estimés.

Difficulté des syndicats à communiquer les diagnostics ou plans de patrimoine à des futurs accédants (car le plus souvent inexistant).

#### PARTENAIRES A MOBILISER

La SACICAP PROCIVIS, qui peut octroyer des prêts accession à 0% sous conditions, ce qui permet d'avoir une « entrée attractive »

La chambre des notaires en tant que relais d'information du dispositif

Les syndicats, les agences immobilières

Les organismes bancaires.

#### CONTENU ET MODALITES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

Information **des nouveaux** accédants sur le fonctionnement de la copropriété, les droits et devoirs des copropriétaires notamment en termes d'entretien et de travaux.

Etudes de faisabilité financière pour le financement de l'achat + travaux incluant le montant des prêts, l'apport personnel, les aides publiques, les avantages fiscaux.

Remise de documents synthétiques (base des plaquettes ADIL pouvant être adaptées localement) + informations concrètes sur la copropriété concernées (contacts connus, informations recueillies et capitalisées).

Information **des vendeurs** sur la fiscalité immobilière, la plus value, la répartition des charges entre acquéreur et vendeur.

#### MISE EN ŒUVRE :

Dans le cadre du programme opérationnel de prévention et d'accompagnement des copropriétés (instruction du 5 juin 2012 de l'ANAH faisant suite au rapport Braye)

- services de la CARENE
- mobilisation de l'ADIL à définir
- + animateur extérieur

#### FINANCEMENT :

ANAH 50% de la dépense dans le cadre d'une convention (Instruction 5/6/2012)

**CALENDRIER :** ■ dès la signature de la convention