

MERCREDI 16 OCTOBRE 2013 • MAISON DE L'HABITANT

## SYNTHÈSE DE L'ATELIER 2

Le passage de  
la gestion locative à  
la gestion en copropriété

**Le développement de programmes d'accession sociale ou encore la vente de patrimoine social se développent sur certains territoires et les effets qui en découlent (changement du statut du locataire, changement de l'occupation des logements...) nécessitent d'être anticipés et accompagnés.**

**Comment sont accompagnés les habitants à la gestion d'une copropriété dans le cadre des ventes de patrimoine ou des programmes d'accession ? À quel moment ? Quels effets sur le vivre-ensemble et la gestion quotidienne de l'immeuble ?**



Sites témoins >

Quartiers Mistral et Teisseire à Grenoble

### Les idées fortes du débat

#### ● La nécessité d'un travail de préparation en amont d'une vente / d'un achat

##### **Rendre lisible les engagements pris par les futurs propriétaires.**

Le statut de propriétaire induit des responsabilités nouvelles sur lesquelles les acheteurs sont rarement réellement informés.

##### **Accompagner et former les nouveaux accédants, notamment les primo-accédants.**

Les nouveaux accédants à la propriété ont aujourd'hui des difficultés de trouver des espaces et lieux de rencontres pour échanger sur leur projet. Aussi, la difficulté d'emprunter est une étape clefs sur laquelle se focalise les acheteurs. L'accord d'une banque pour un emprunt est vécu comme une victoire, l'idée même de revenir sur le projet d'achat est à ce moment là impossible.

**Connaître les instances de gestion d'une copropriété.** Il y a nécessité de travailler le sens du collectif alors qu'il s'agit d'un projet d'achat individuel. Des rencontres sont nécessaires pour cibler les compétences de chacun, transférables au sein du conseil syndical.

## SYNTHÈSE DE L'ATELIER 2

Le passage de  
la gestion locative à  
la gestion en copropriété

- **Le choix des sites et la temporalité de la vente/achat**

Dans des opérations de vente de patrimoine ancien comme lors de ventes de logements neufs, le choix des sites (localisation) et le moment de la vente/achat (permettant d'obtenir un « effet masse ») est primordial.

- **Compréhension et mobilisation du système d'acteurs**

Il y a un besoin d'identifier les rôles, les responsabilités et les capacités d'action de chacun des acteurs concernés lors d'un projet de vente : ville, promoteur, aménageur, syndic, acheteur...

