

[Tapez ici]

Réunion du 22 Janvier 2025

Présents : Philippe S, Bertrand, Michel, Myriam, Joëlle, Max, Marleine, Ariane, Anne-Marie et Anne en visio/téléphone.

Tâches listées qui semblent essentielles :

- Coordination
- Contrat avec le vendeur (promesse de vente / expert comptable)
- AMI Habitat et Humanisme
- 12 février, réunion Leader / financement public / subventions
- Dessiner le projet et chiffrer
- Montage juridique - Immeuble
  - - Exploitation
- Prévisionnel + Collecte épargne = FINANCES

Information publique

Points sur :

Habitat participatif France : Michel a pris des notes

Regain

Rendez-vous notaire : Elle ne connaissait pas ce qu'est une SCIC, proposait la création d'une association loi 1901 avec la difficulté que cette association ne pourrait pas porter le projet ne pouvant faire de bénéfice.

Question : comment verrouiller un engagement du propriétaire et être sûrs de lui/ à notre projet ?

Max proposait que le propriétaire apporte 100.000€ +/- en parts sociales et que le reste soit financé par des épargnants et que la promesse de vente soit signée sur 6 mois reconductibles de manière à avoir rentré des fonds pendant ce laps de temps.

Dans la promesse de vente, diviser le prix par 2 : 200.000€ de nous, 200.00€ de lui avec engagement des deux côtés . L'argent des épargnants serait placé en acte définitif chez le notaire. (promesse d'achat)

Marleine fait part d'une proposition de Nicolas le vendeur, avant les fêtes, de privilégier des entretiens avec elle ce qui l'a profondément questionnée et gênée par rapport à la cohésion du groupe.

[Tapez ici]

Philippe quant à lui a perçu un décalage entre les propositions de départ et la lenteur d'un travail de groupe et ressenti également de la perplexité quant au silence de Nicolas pendant les fêtes, malgré ses messages répétés.

Il s'avère que nous devons absolument avoir un contrat avec le vendeur :

- promesse de vente faite par une association et « faculté de substitution » pour le contrat de vente
- que le propriétaire renonce à des indemnités d'immobilisation.

En conclusion, le plus urgent est de visiter les locaux pour donner corps au rêve et atterrir dans le réel et ensuite faire dessins et croquis de nos projets, tenant compte des plans et mesures de la bâtisse.

AMG