

# L'infoCUS en PACA

Bulletin d'informations sur les conventions d'utilité sociale en PACA #10 - mars 2019

Ce bulletin revient principalement sur la matinée d'échanges sur la Vente Hlm qui s'est tenue le 1<sup>er</sup> mars 2019 dans les locaux du CVRH d'Aix-En-Provence. Cet évènement a réuni plus de 40 participants : opérateurs de logement social, services de l'État, et collectivités.

La DREAL a fait un état des lieux de la vente Hlm aujourd'hui, présenté les modifications apportées par la loi ELAN, et animé un débat sur les problématiques rencontrées par les bailleurs, les questionnements des collectivités, et les postures des DDT(M) sur le sujet. L'AR hlm PACA & Corse et Action Logement ont participé à l'animation de cette journée.



## Diagnostic partagé sur la vente Hlm

### La vente Hlm aujourd'hui

Au niveau national, les ventes Hlm représentent ces dernières années un volume d'environ 8000 logements / an, soit 0,2 % du parc. Les conventions signées en 2007 avec l'USH et la fédération des EPL, qui envisageaient d'atteindre des volumes plus importants, n'ont pas eu d'effets notoires.

L'activité de vente Hlm reste modeste en PACA, où le retard en logements locatifs sociaux s'est accumulé. Services de l'État comme organismes Hlm témoignent de la réticence des communes déficitaires à accepter les ventes sur leur territoire. En cas de refus, le préfet suivait souvent la position des communes déficitaires.

Les dispositions de la loi ELAN invitent à revoir cette posture, mais attirent aussi l'attention sur les typologies de patrimoine susceptibles d'être vendues, et sur le risque de générer des copropriétés fragiles.

### Enjeux et problématiques rencontrés

#### - Stratégie patrimoniale et alimentation des fonds propres

Si l'intention de la loi ELAN est de permettre aux organismes d'avoir de nouvelles ressources, ce gain est aujourd'hui à nuancer avec la fragilisation de l'équilibre économique des opérations (augmentation de la TVA, impact de la RLS). Le ratio théorique de « un logement vendu pour un apport en fonds propres de 3 nouveaux logements » semble dépassé et vient s'ajouter aux difficultés de disponibilité foncière.

Il est aujourd'hui important pour les organismes d'identifier les logements dont la mise en vente est cohérente avec leur politique patrimoniale, sans pour autant se défaire du parc qui assure le maintien d'un revenu locatif significatif.

#### - Quels arguments convaincants pour les communes ?

Prévenir le veto des élus est un point central. Cibler les ventes sur les territoires les moins déficitaires en logement social, et privilégier la vente aux locataires (les logements vendus aux locataires restant dans le décompte SRU sur une durée de 10 ans) sont certainement des éléments à mettre en avant pour convaincre plus facilement les maires. C'est aussi l'occasion de les associer à de nouveaux projets sur leur commune.

La vente peut également être mise en avant comme une étape du parcours résidentiel vers l'accession sociale à la propriété.

#### - Un écart entre la mise en vente et la vente effective

Tous soulignent l'écart quantitatif mais aussi le délai entre mises en ventes et ventes effectives. La métropole Nice Côte d'Azur relève que dans des immeubles Hlm entièrement mis en vente depuis des années, le bailleur reste toujours présent dans les copropriétés, des ventes n'ayant jamais abouti.

### Focus sur les ventes HLM en PACA\*

- Une moyenne annuelle autour de 340 ventes HLM ces dernières années (0,1 % du parc)
- 58 % des ventes situées dans les Bouches-du-Rhône
- 61 % des ventes réalisées par les ESH
- 3/4 des ventes Hlm ont lieu dans des communes avec un taux de logement social > 15 %
- 50 % des acquéreurs sont les anciens locataires du logement

\*Données RPLS, DV3F (2010-2017)

### L'opérateur national de vente d'Action Logement

L'Opérateur National de Vente HLM d'Action Logement, en cours d'agrément par l'Etat, a pour objectifs de favoriser l'accession à la propriété des ménages modestes, aider les bailleurs à atteindre leurs objectifs de vente et générer de nouvelles marges de manœuvre financières.

11 000 logements ont été proposés à l'opérateur national de vente dans le cadre du premier Appel à Manifestation d'Intérêt. Un second AMI sera lancé ultérieurement.

### Métiers d'avenir ?

La vente Hlm invite les organismes Hlm à développer leurs compétences de **commercialisation**, et leur activité de **syndic**. Les grands groupes, dont la loi ELAN encourage la consolidation, peuvent appuyer les organismes en ce sens.

# La vente Hlm après la loi ELAN

## Les dispositions de la vente Hlm en vigueur aujourd'hui

Les logements concernés par la vente Hlm :

- doivent avoir été construits ou acquis depuis plus de 10 ans
- peuvent être aliénés par 3 biais : vente, location accession, contrat de vente d'immeubles à rénover
- doivent répondre à des normes minimales d'habitabilité et de performance énergétique (étiquettes A à E). En cas de contrat de vente d'immeubles à rénover, ces normes peuvent être atteintes à l'issue des travaux.
- ne peuvent concerner des logements insuffisamment entretenus
- ont un prix de vente librement fixé par le bailleur

Si le logement est situé sur une commune déficitaire, 50 % du produit de la vente devra être réinvesti localement, que ce soit par la construction de logements sociaux ou par le biais de travaux de rénovation (possible à l'échelon intercommunal ou départemental dans le cas d'une dérogation). Enfin, le bailleur est tenu de transmettre annuellement au préfet de département une liste des ventes réalisées sur son territoire.

## Le plan de mise en vente et le dispositif de consultation

La CUS doit désormais prévoir un plan de mise en vente qui listera les logements que le bailleur souhaite aliéner. Les logements proposés doivent être soumis à la consultation des communes concernées, et des collectivités qui ont apporté leur financement ou leur garantie : elles ont deux mois pour répondre. A noter que l'avis des communes déficitaires est conforme, et peut donc s'opposer à la vente. La CUS signée vaut autorisation de vendre pour les logements listés.

Au regard des échéances à venir, il est proposé aux organismes qui rendront un projet de CUS au 1<sup>er</sup> juillet 2019 **d'avoir a minima engagé la consultation** des collectivités concernées par le plan de mise en vente provisoire. Ils préciseront l'avancement de la consultation et le retour des collectivités concernées dans le plan de mise en vente.

## Conclusions des échanges

Les services de l'État ont attiré l'attention des organismes sur les points de vigilance suivants :

- le choix des mises en vente doit, autant que possible, prendre en considération le retard SRU des communes d'implantation (privilégier les ventes sur les territoires non déficitaires)
- les prévisions de production de l'organisme sur les territoires concernés par des ventes pourront être appréciées et servir d'argumentaires auprès des communes consultées
- la nature des logements mis en vente ne doit pas mettre en difficulté le futur propriétaire sur les charges auxquelles il devra répondre : les logements les plus énergivores et les immeubles devant faire l'objet de travaux importants dans les années à venir seront à éviter
- l'organisme veillera à accompagner les locataires accédants à la propriété, en s'assurant préalablement de leur capacité financière
- la présence du bailleur en tant que syndic de la future copropriété pourra être appréciée, même si chaque organisme est libre d'avoir sa propre stratégie sur cette activité.

Ces différents points pourront également rassurer les communes réservées sur le sujet.

Pour répondre à une forte demande des organismes et à un engagement « de confiance » entre services de l'État, organismes et collectivités territoriales, il a été décidé de **ne pas ajouter de critères discriminants sur les logements proposés à la vente** par les organismes Hlm. Néanmoins, **le plan de mise en vente jouera la transparence des informations**, et une trame de tableau pour le plan de mise en vente sera prochainement fournie.

Enfin, il a été convenu que le lien entre les ventes réalisées sur une commune et le réinvestissement de l'organisme sur le même territoire serait étudié à l'occasion des évaluations à mi-parcours et finale des CUS.

Ce bulletin d'informations a été élaborée par la DREAL PACA en collaboration avec l'ARHlm PACA & Corse. Pour toute question, remarque ou suggestion concernant ce bulletin d'informations ou les conventions d'utilité sociale, vous pouvez vous adresser à la DREAL PACA par l'intermédiaire de l'adresse mail suivante : [infocus.paca@developpement-durable.gouv.fr](mailto:infocus.paca@developpement-durable.gouv.fr)

### Qui peut acquérir un logement Hlm ?

#### LOGEMENT OCCUPE

- le locataire, s'il occupe le logement depuis plus de 2 ans (ou son conjoint ; ou ses ascendants et descendants sous conditions de ressources – PLS )
- si PLS > 15 ans, l'acquéreur peut être une personne morale de droit privé (les baux et conventions demeurent jusqu'au départ des locataires)

#### LOGEMENT VACANT

(par ordre de priorité)

- 1/ les personnes physiques sous plafond de ressources de l'accession sociale (avec priorité aux locataires du parc social dans le dpt et aux gardiens d'immeuble)
- 2/ les collectivités et leurs groupements
- 3 / les autres personnes physiques
- 4/ pour les PLS > 15 ans, les personnes morales de droit privé