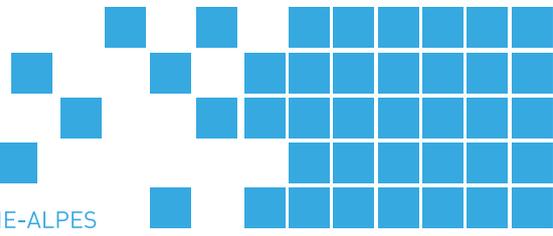




**AURA  
HLM**

**Le Réseau**

DES ACTEURS LOCAUX DE L'HABITAT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



# LES ACTES

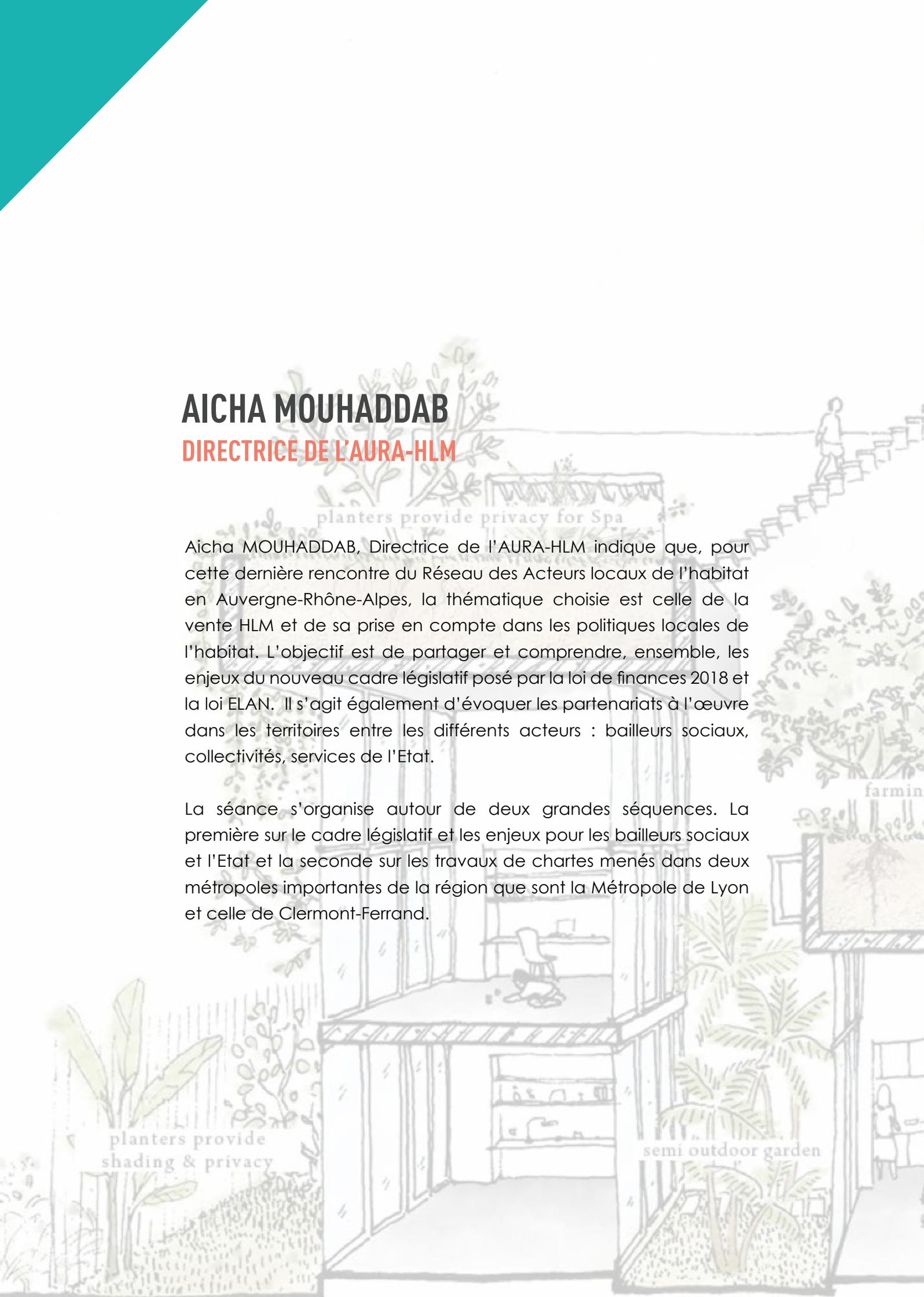
**DU 10 DÉCEMBRE 2019**

LA DERNIÈRE SÉANCE DU RÉSEAU DES  
ACTEURS DE L'HABITAT DE L'ANNÉE 2019

# VENTE HLM

**QUELLE PRISE EN COMPTE  
DANS LES POLITIQUES  
LOCALES DE L'HABITAT ?**





# AICHA MOUHADDAB

## DIRECTRICE DE L'AURA-HLM

Aïcha MOUHADDAB, Directrice de l'AURA-HLM indique que, pour cette dernière rencontre du Réseau des Acteurs locaux de l'habitat en Auvergne-Rhône-Alpes, la thématique choisie est celle de la vente HLM et de sa prise en compte dans les politiques locales de l'habitat. L'objectif est de partager et comprendre, ensemble, les enjeux du nouveau cadre législatif posé par la loi de finances 2018 et la loi ELAN. Il s'agit également d'évoquer les partenariats à l'œuvre dans les territoires entre les différents acteurs : bailleurs sociaux, collectivités, services de l'Etat.

La séance s'organise autour de deux grandes séquences. La première sur le cadre législatif et les enjeux pour les bailleurs sociaux et l'Etat et la seconde sur les travaux de chartes menés dans deux métropoles importantes de la région que sont la Métropole de Lyon et celle de Clermont-Ferrand.

# SÉQUENCE 1

## DU CADRAGE LÉGISLATIF AUX ENJEUX LOCAUX

### RAPPEL DU CADRE LEGISLATIF

**CHRYSTEL GUEFFIER-PERTIN, DIRECTION DE LA MAITRISE D'OUVRAGE ET  
DES POLITIQUES PATRIMONIALES USH**

Chystel GUEFFIER-PERTIN rappelle que depuis deux ans le mouvement HLM a été profondément bouleversé dans son modèle économique. Pour autant, il continue à porter l'ambition d'innover afin de répondre aux enjeux essentiels du vieillissement des locataires, de la transition énergétique et numérique, tout en adaptant son action à la réalité des territoires. Les Organismes de Logement Social ont, en effet, été fortement impactés par les mesures budgétaires gouvernementales récentes, avec la mise en place de la RLS, la hausse de la TVA, le gel des loyers et les mesures de modernisation du secteur, même si depuis quelques assouplissements ont été gagnés avec la clause de revoyure qui atténue pendant 3 ans les effets budgétaires.

Dans ce contexte, la vente HLM constitue pour l'Etat un outil d'optimisation des capacités financières des bailleurs, permettant de leur redonner des marges de manoeuvre budgétaires pour conduire leurs politiques de développement et de réhabilitation.

Ainsi, la vente HLM devient (encore plus) une des pierres angulaires de la stratégie patrimoniale des organismes HLM.

Durant les 20 dernières années le législateur a apporté régulièrement des évolutions au régime de la vente de patrimoine HLM qui se voit renforcé avec la Loi Elan.

Chystel GUEFFIER-PERTIN présente des statistiques sur les évolutions de la vente de patrimoine à personne physique. Ces statistiques sont issues d'un observatoire géré par

l'USH et concernent uniquement les ventes aux personnes physiques, en sont exclues les ventes en blocs. Deux cycles se distinguent. Le premier cycle s'étend de 1997 à 2009 avec des ventes qui avoisinaient les 4 000 unités par an. Le second, à partir de 2010 et jusqu'en 2016, est caractérisé par une montée en puissance correspondant à la mise en œuvre du protocole signé entre l'Etat et l'USH en décembre 2007 pour redynamiser l'offre nouvelle, et également développer l'accès à la propriété via la vente HLM. Sur cette période, 7 500 ventes annuelles sont enregistrées. Les volumes continuent d'augmenter en 2017 pour atteindre en 2018 près de 10 000 ventes à des personnes physiques, soit une hausse de 28 % en deux ans.

L'année 2017 marque le début d'un nouveau cycle porté par un nombre plus important d'organismes vendeurs plus dynamiques. Au 31 août 2019, 5 000 ventes ont été réalisées soit les mêmes proportions que l'année dernière. Pour la région Auvergne-Rhône-Alpes, les ventes en 2018 représentaient 11,5 % des ventes nationales. La vente d'un logement nécessite la mise en vente de 10 logements, en moyenne.

La vente de logements locatifs sociaux n'est pas un phénomène nouveau. La première loi la prévoyant date de 1965, mais la vente connaît une actualité particulièrement forte depuis que le gouvernement l'encourage en assouplissement le cadre réglementaire qui la régit.

### **LA LOI ELAN DU 23 NOVEMBRE 2018 TRADUIT CETTE VOLONTÉ DE STIMULER LA VENTE DE PATRIMOINE LOCATIF À TRAVERS PLUSIEURS MESURES FACILITATRICES :**

- 1. LE PLAN DE VENTE ANNEXÉ À LA CONVENTION D'UTILITÉ SOCIALE (6 ANS) ;**
- L'élargissement de la liste des bénéficiaires, avec notamment la possibilité pour une personne de droit moral d'**ACQUÉRIR DES LOGEMENT PLS CONSTRUITS OU ACQUIS DEPUIS PLUS DE 15 ANS ;**
- 3. LA CRÉATION D'UN NOUVEAU TYPE D'ORGANISME HLM :** la société de vente HLM qui a pour objet l'acquisition et l'entretien de biens immobiliers appartenant à un bailleur en vue de la vente de ces biens ;
- 4. LA POSSIBILITÉ POUR LES ORGANISMES HLM D'ÊTRE AGRÉÉ ORGANISME DE FONCIER SOLIDAIRE (OFS) PAR LE PRÉFET DE RÉGION ET L'OPPORTUNITÉ DE VENDRE DU PATRIMOINE HLM EN BRS ;**
- 5. LA LIBRE FIXATION DU PRIX :** le prix de vente des logements est désormais fixé librement par l'organisme HLM vendeur sans consultation du Maire ni de France Domaine ;
- 6. LES LOGEMENTS LOCATIFS SOCIAUX PEUVENT ÊTRE CÉDÉS DANS LE CADRE D'UN CONTRAT D'IMMEUBLE À RÉNOVER, LES BILANS DE PERFORMANCE**

ÉNERGÉTIQUE DOIVENT ÊTRE REMPLIS APRÈS LA RÉALISATION DE TRAVAUX ;

7. LA COMPTABILISATION PENDANT 10 ANS AU TITRE DE LA LOI SRU DES LOGEMENTS SOCIAUX VENDUS À LEURS OCCUPANTS CONTRE 5 ANS AUPARAVANT ;
8. LA POSSIBILITÉ DE PRÉVOIR UN TRANSFERT DIFFÉRÉ DE PROPRIÉTÉ DE LA QUOTE-PART DES PARTIES COMMUNES POUR LES COPROPRIÉTÉS ISSUES DE LA VENTE HLM, EN CAS DE VENTE À UNE PERSONNE PHYSIQUE (ORDONNANCE 7 MAI 2019) ;
9. LA NON-SOUMISSION À LA PROCÉDURE DE LA VENTE DES LOGEMENTS INTERMÉDIAIRES : seule une notification devant être faite au Préfet du département dans un délai d'un mois à compter de la date de l'acte constatant.

Enfin, ces éléments ont été complétés par le décret du 15 novembre 2019, dont l'analyse n'a pas été traitée lors de cette rencontre.

## ENJEUX POUR LES BAILLEURS ET TRAVAUX MENÉS PAR L'USH POUR DES POLITIQUES DE VENTES RESPONSABLES

**AICHA MOUHADDAB, DIRECTRICE DE L'AURA-HLM**

Ce nouveau cadre législatif donne plus de souplesse, plus de facilités, mais les processus de vente restent des processus partenariaux qui engagent des discussions avec les collectivités et les services de l'Etat. La vente a pour objet de développer une offre en accession sociale pour accéder à la propriété pour les ménages modestes et de proposer des parcours aux locataires des organismes HLM. Elle contribue également à une stratégie patrimoniale par la constitution de fonds propres.

Comme cela a pu être évoqué lors du Réseau des Acteurs national du 28 novembre 2019, les processus de vente interrogent et ont pour l'instant été peu investis par la recherche (ils le seront prochainement, l'USH lançant en 2020 un programme de recherche). Lors de cette rencontre, le retour d'expériences d'autres pays a été présenté. En effet, plusieurs pays ont lancé depuis longtemps des politiques de vente HLM fortes. Par exemple, le Royaume-Uni durant l'époque Thatcher. L'objectif était avant tout de pouvoir renflouer les caisses des collectivités et de l'Etat, et de résoudre la question de l'entretien du parc. Le résultat de cette politique est que l'on assiste aujourd'hui à une pénurie de logements abordables. L'Allemagne a développé la vente en bloc pour effacer les dettes publiques et offrir des bénéfices aux actionnaires des grandes sociétés propriétaires de ces logements. Ce modèle est également en train de se redéfinir.

Au Pays-Bas, qui est le pays qui a le modèle le plus proche du modèle français, les autorités, après avoir diminué les aides de l'Etat, ont également lancé des politiques de vente renforcées. Le constat actuel est également une pénurie de logement abordable.

Le Royaume-Uni et l'Allemagne ont en 2019 complètement remis en cause ces politiques et sont aujourd'hui dans des stratégies de rachat du parc, mais à des prix beaucoup plus élevés qu'à l'époque. Le Royaume-Uni a par exemple réinjecté plus de deux milliards de livres sterling dans la politique du logement et l'Allemagne 5 milliards d'euros.

Ces sujets ont été abordés dans le cadre du Festival International du Logement Social que l'AURA-HLM a organisé, en juin 2019, avec la Métropole de Lyon et Housing Europe. La question de l'avenir du logement social nécessite, en effet, d'être analysée au regard de ce qui s'est fait dans d'autres pays, et de mesurer les effets des dispositions prises.

Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas vendre, mais qu'il est important de considérer les politiques de vente comme des outils parmi d'autres pour financer le logement social.

#### **POUR LES BAILLEURS, LES PRINCIPAUX ENJEUX PORTENT SUR :**

- **LA RECONSTITUTION DES FONDS PROPRES**
- **LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT**
- **L'ENJEU DU PARCOURS RÉSIDENTIEL**
- **LA RECOMPOSITION DU PARC**

Les organismes, à travers les stratégies de vente, travaillent aussi à articuler leur mission sociale, d'accueil des ménages, d'occupation du parc et les enjeux de mobilité. Cela questionne aussi leur stratégie de management interne, car cela nécessite des montées en compétence dans les équipes et un savoir-faire nouveau. Enfin, c'est aussi l'intervention dans les territoires qui est questionnée.

Après la vente, les bailleurs continuent à jouer un rôle. Certains se positionnent pour être syndic, et plus largement sur la gestion des copropriétés et l'enjeu d'accompagnement des ménages.

Le mouvement HLM s'est structuré pour accompagner les bailleurs sur cette question, avec notamment la mise en place d'une Communauté d'intérêt décidée par le Conseil d'Administration de l'AURA-HLM en 2019 (3 Communautés d'intérêt existent). Cette communauté qui concerne l'accession sociale, la vente et les copropriétés, est composée de l'ensemble des adhérents quel que soit leur territoire. Elle a pour objectif de proposer des événements, des animations professionnelles et livrables pour :

- 1. SUR L'ACCESSION SOCIALE SÉCURISÉE, ACCOMPAGNER LA PROFESSIONNALISATION DES COLLABORATEURS DANS LES ORGANISMES, PROMOUVOIR LES MODÈLES D'ACCESSION SÉCURISÉE (PARTICULARITÉ DU LOGEMENT SOCIAL) EN ACCOMPAGNANT ET EN PROPOSANT DES « FILETS DE SÉCURITÉ » AUX LOCATAIRES QUI DEVIENNENT PROPRIÉTAIRES ;**
- 2. SUR LA VENTE HLM, FORMER LES COLLABORATEURS, PROGRESSER SUR LA COMMERCIALISATION (PARC ANCIEN) ;**
- 3. SUR LES COPROPRIÉTÉS, ACCOMPAGNER LES BAILLEURS DANS LEUR CHOIX D'ÊTRE SYNDIC, S'ASSURER DE LA NON-DÉGRADATION DES COPROPRIÉTÉS. SUR CE POINT, IL EST IMPORTANT DE RAPPELER QUE LA VENTE SE SITUE DANS UN PROCESSUS QUI QUESTIONNE À LA FOIS LE PARCOURS RÉSIDENTIEL DES MÉNAGES ET LA GESTION PATRIMONIALE DES COPROPRIÉTÉS.**

Chrystel GUEFFIER-PERTIN indique que l'USH a retravaillé ses outils et documents mis à la disposition de ses adhérents en les adaptant au nouveau cadre législatif et qu'il a été proposé de multiples initiatives à l'occasion d'un plan d'action confédéral :

- **La production de guides Repères (61-61 bis) sur la « vente HLM, nouveaux enjeux, nouvelles stratégies » et les « nouveaux outils »**, disponibles dans le Centre de ressources de l'USH. L'objet de ces guides est d'accompagner les organismes dans la définition et la mise en œuvre de leurs politiques de vente, de proposer des éclairages sur l'analyse du cadre réglementaire et retours d'expériences des organismes.
- **Le lancement d'une enquête auprès des bailleurs, début 2019**, pour mieux connaître leur politique de recrutement et leur besoin de formation en matière de vente HLM. Cette étude est également disponible dans le Centre de ressources de l'USH.
- **La continuité des actions menées par l'Ecole de l'accession sociale à la propriété (EASP), créée il y a 9 ans par l'USH, avec le concours de la Fédération des Coopératives pour proposer des formations aux collaborateurs des organismes** qui développent des opérations d'accession sociale, mais aussi aux collaborateurs des collectivités, de l'Etat, des aménageurs, des Etablissements Publics Fonciers etc. L'objectif est de pouvoir former aux fondamentaux de l'accession sociale et aux métiers connexes, que sont la gestion des copropriétés ou la vente HLM.

- **Le lancement de quatre nouvelles études sur :**

► « L'opportunité de la cession d'un patrimoine locatif HLM par le biais d'un bail réel solidaire ». Cette étude est menée avec la Fédération des Coopératives HLM et vise à réfléchir aux différents modèles et possibilités de recours à un OFS dans le cadre de la vente HLM. Pour rappel, l'OFS cède à un ménage respectant des plafonds de ressources (PSLA) les droits réels immobiliers sur une propriété bâtie par le biais d'un BRS à un prix inférieur à un logement en pleine propriété (décoté de la valeur du foncier). Ce modèle appliqué à la vente ou à l'accession neuve permet de garantir la vocation sociale dans la longue durée, grâce à un dispositif anti-spéculatif avec un prix de revente encadré, et de garantir un cadre abordable et sécurisé aussi bien pour le ménage que pour la copropriété. Il s'agit d'éclairer les organismes HLM sur les différentes formes de montage possible avec un OFS internalisé ou non, vente en bloc ou au fil de l'eau, faisabilités juridiques et opérationnelles, impacts financiers et fiscaux. Cette étude devrait être finalisée au premier semestre 2020.

► « Qu'est-ce qu'une politique de vente HLM responsable pour les accédants, les territoires et les copropriétés ? ». Elle s'inscrit dans la continuité des deux guides 61 & 61 Bis et a pour ambition de constituer un cadre global pour accompagner les dirigeants d'organismes dans la définition de leurs stratégies de vente, leurs échanges avec les élus et l'inscription de ces politiques de vente dans des politiques territoriales responsables. Elle est menée avec un groupe d'organismes vendeurs et syndics, de collectivités ainsi que quelques ADIL. Elle devrait également être finalisée à la fin du premier semestre 2020.

► « La vente du logement social en Europe » menée avec le soutien de la Caisse des Dépôt. Elle a pour objet d'analyser l'expérience de 10 pays européens qui se sont lancés dans des politiques de vente HLM. Il s'agit de pouvoir tirer parti de l'expérience de nos voisins en termes de bonnes pratiques et de limites.

► Un projet de recherche sur la vente HLM pour la période 2020-2022 qui s'appuiera sur un appel à manifestation d'intérêts à destination des organismes HLM et des collectivités. Il s'agira de pouvoir éclairer le sujet de la vente à partir de travaux de recherches.

L'ambition est également de pouvoir améliorer l'observatoire de la vente, l'enrichir pour analyser plus finement les données relatives au patrimoine vendu et aux profils des acquéreurs.

Enfin, il s'agira de pouvoir généraliser et améliorer l'usage de bienveo.fr qui est une plateforme internet initiée par l'USH en 2017, en complément des outils développés par les bailleurs, pour faire connaître l'offre de logement social disponible à l'achat comme à la location, sur l'ensemble du territoire.

# LA VENTE HLM EN AUVERGNE-RHONE-ALPES ET POINT DE VUE DE L'ETAT

## PATRICK VAUTERIN, DIRECTEUR ADJOINT DE LA DREAL AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La vente HLM est réglementée depuis une cinquantaine d'année. Depuis les années 2000, il y a un souhait de dynamisation. Cela a été rappelé en 2007, puis en 2009 avec la loi de mobilisation pour le logement et la lutte contre les exclusions. En 2018, la loi Élan apporte une série de mesures pour rénover profondément le secteur du logement HLM et propose de nouveaux outils pour faciliter la vente de logement. Cette optimisation doit répondre à trois objectifs : favoriser le parcours résidentiel des occupants du parc HLM, favoriser la mixité sociale en diversifiant les statuts d'occupation à l'ensemble des échelles, que cela soit la commune, le quartier ou la copropriété, et renforcer la capacité de financement des organismes et leurs fonds propres, dans le contexte de la loi de finances pour 2018.

Ceci se traduit par une ambition au niveau national, rappelée dans la stratégie logement du gouvernement, qui vise 40 000 logements vendus à leurs occupants par an. Il s'agit d'un objectif non contraignant, qui n'est donc pas décliné au niveau régional, ni par bailleur. C'est dans l'ambition collective qu'on pourra les atteindre.

La vente HLM reste à l'initiative du bailleur en lien avec sa politique patrimoniale, son territoire et sa mission sociale, dans une discussion concertée avec l'État et les collectivités locales.



La DREAL a commandité une étude rétrospective au CEREMA sur la vente HLM, et notamment la vente aux particuliers dans la région. L'objectif est d'avoir un référentiel qualitatif et quantitatif. Les résultats de cette étude sont très riches. Elle s'appuie sur 16 ans de mesures, entre 1999 et 2015, issues de plusieurs bases de données : RPLS (répertoire du parc locatif social), FILOCOM (fichiers fiscaux), DV3F (fichiers fiscaux). L'étude n'est pas complètement finalisée, les résultats complets seront présentés au Bureau du CRHH. On peut toutefois en partager quelques constats. Ainsi, entre 1999 et 2009, sur la région, les ventes aux particuliers étaient de l'ordre de 700 à 900 logements. Entre 2010 et 2015, elles étaient de l'ordre de 1 000 à 1 300 logements vendus par an. La région est bien positionnée au niveau national. Un quart des ventes s'est fait sur des communes soumises à l'article 55 de la loi SRU, et moins de 2 % sur des communes carencées, ce qui est plutôt rassurant.

Un tiers des ventes a été fait aux propriétaires occupants (parcours résidentiel). L'étude analyse également les ventes en quartiers politique de la ville, et selon les typologies de logements, l'âge du patrimoine, le classement énergétique. Ces éléments seront partagés courant 2020.

Par ailleurs, les services de l'État ont défini un cadrage régional pour les discussions sur les CUS et les plans de ventes. L'objectif est de pouvoir être transparent, aussi bien avec les bailleurs qu'avec les collectivités.

Ce cadrage s'inscrit dans les 3 objectifs du gouvernement en matière de vente : le parcours résidentiel des locataires, la mixité sociale et la capacité d'investissement des organismes. Le cadrage souligne que les politiques de vente doivent être attentives aux futurs propriétaires ; cela rejoint les travaux de l'USH et la volonté de porter des politiques de vente responsable, en adéquation avec les besoins et les capacités des locataires candidats à l'accession, notamment dans les quartiers politiques de la ville. L'État souhaite que les bailleurs mettent en œuvre tout ce qui est en leur pouvoir pour sécuriser et accompagner les futurs locataires. Cela peut être de la pédagogie dans l'accompagnement pour devenir propriétaire et copropriétaire, mais aussi par la mise en œuvre des obligations telles que la clause de rachat introduit par la loi Élan. L'attention aux futurs propriétaires dans les politiques de vente, c'est aussi la vigilance sur l'état des logements. Au-delà des obligations réglementaires, comme l'interdiction de vente des logements de classe F et G, le cadrage recommande que le patrimoine ne soit pas l'objet de grosses réparations dans les 5 ans qui suivent la mise en copropriété. Dans les politiques de vente, il convient également de porter attention au maintien du parc social qui doit répondre aux besoins qualitatifs et quantitatifs des ménages demandeurs, en lien notamment avec les objectifs fixés dans les PLH des collectivités. Cela vise aussi à ne pas dégrader la capacité d'accueillir les ménages aux plus faibles ressources, et donc de maintenir un parc à bas loyer et à ne pas déséquilibrer la répartition spatiale des logements en maintenant la mixité sociale

sur l'ensemble des échelles, comme expliqué précédemment. Les services de l'État seront attentifs aux enjeux de mixité sociale, notamment dans les communes ayant des obligations au titre de la loi SRU. Par ailleurs, des échanges préalables doivent être prévus lorsque les bailleurs s'engagent sur des ventes en bloc, avec notamment les nouveaux véhicules comme l'ONV (opérateur national de vente) d'Action Logement.

L'État porte enfin une attention vis-à-vis des collectivités territoriales pour que ces ventes s'intègrent bien dans leurs politiques locales de l'habitat, respectent les enjeux de mixité sociale et ne viennent pas déséquilibrer les objectifs qui sont fixés dans les PLH.

Il y a aussi une volonté forte d'inciter à mobiliser le nouvel outil du Bail Réel Solidaire (BRS) porté par les Organismes Fonciers Solidaires (OFS).

L'État sera particulièrement attentif au suivi de ces ventes. Ce suivi est prévu depuis un certain nombre d'années puisque l'État doit présenter en CRHH un rapport annuel sur la vente HLM, qui doit notamment analyser le réinvestissement des fonds provenant de la vente et le maintien qualitatif et quantitatif de l'offre. Sur cette base, le CRHH pourra effectuer des recommandations. L'État rejoint ainsi la volonté de l'USH d'avoir un observatoire des ventes. Il s'agira de voir comment tout cela peut se mettre en cohérence et simplifier l'action des bailleurs.



# SÉQUENCE 2

## PRESENTATION DES TRAVAUX DE CHARTES MENES DANS LA METROPOLE DE LYON ET DE CLERMONT-FERRAND

► **Pour la Métropole de Lyon** : Adélie CONTET, Chargée de développement/ Territoire Centre et Mireille DUCARRE-DUBOUIS, représentante d'ABC HLM et Directrice du département services aux clients de Lyon Métropole Habitat

► Pour la Métropole de Clermont-Ferrand : Bertrand BUTTET, Directeur de l'habitat et de la politique de la ville, Séverine CHATAIN, Responsable Promotion et Gestion Immobilière Logidôme et Lisa WILLIAMS, Cheffe de service habitat rénovation urbaine de la DDT 63

Les tables rondes sont animées par Chrystel GUEFFIER-PERTIN qui indique en préalable que, outre les conditions de définition du périmètre de vente, d'organisation et de management de la vente au sein des structures HLM, les concertations avec les collectivités territoriales et locales sont essentielles pour que le projet de vente du bailleur soit accompli en cohérence avec les politiques locales de l'habitat.

### MIREILLE DUCARRE-DUBOUIS, ABC HLM, LYON MÉTROPOLE HABITAT

Mireille DUCARRE-DUBOUIS rappelle qu'ABC HLM est l'association des organismes de logement social du Rhône et de la Métropole de Lyon, regroupant 26 membres.

La vente HLM est présente dans les pratiques et les réflexions des bailleurs depuis longtemps, mais n'avait pas fait l'objet auparavant de travaux en interbailleur.

Ainsi, c'est à la suite de la Loi Elan et de la Loi de Finances 2018 que l'enjeu s'est posé pour la profession localement et de façon collective : comment accompagner le mouvement de façon à faciliter les démarches des organismes, et donc la vente HLM, tout en garantissant au territoire les équilibres nécessaires à son bon fonctionnement ? Comment favoriser les

autorisations de mises en vente, tout en garantissant à l'Etat la bonne application de la loi, à la Métropole le bon équilibre de peuplement pour lequel des engagements ont été pris dans le PLUH et la CIA, et aux communes la bonne santé de ces nouvelles copropriétés et le maintien de leur taux SRU ?

La démarche d'ABC Hlm a ainsi été proactive, et visait avant tout à être pédagogique vis-à-vis des institutions et des élus, en leur garantissant des conditions de Vente HLM pratiques, de qualité, et uniformes quel que soit le territoire (tenant compte notamment que la Métropole rassemble 59 communes).

Ainsi dans la charte inter-bailleurs de bonnes pratiques en matière de vente HLM sur la Métropole de Lyon les enjeux poursuivis par les différents acteurs et les engagements de chacun. Ce n'est pas un guide technique et précis, mais une charte qui réunit les principes fondamentaux que les bailleurs souhaitent partager entre eux et avec les différentes parties prenantes.

Elle a été élaborée tenant compte des enjeux locaux dans un calendrier très contraint, et malgré les incertitudes restant au niveau réglementaire, si bien que certains éléments restent sujets aux décrets à paraître (notamment sur les règles de publicité ou de priorisation des offres).

Cette charte a été présentée par le Président d'ABC HLM et la Vice-Présidente en charge à l'ensemble des maires, à l'occasion d'une rencontre organisée par la Métropole sur la Vente HLM.

Pour le contenu précis de la Charte, [consulter le document ICI](#)

## ADÉLIE CONTET, MÉTROPOLE DE LYON

La Métropole de Lyon est délégataire de la compétence logement depuis 2016 et à ce titre gère au fil de l'eau les demandes en termes de vente émanant des bailleurs. Le nouveau cadre législatif et le rôle important donné aux CUS dans le cadre de la vente HLM a tendance à effacer un peu les EPCI et par extension la Métropole de Lyon, puisque c'est la signature du préfet de région qui vaut autorisation. Cela étant, la Métropole a souhaité être partie prenante de ces discussions :

- **D'UNE PART PARCE QUE LA VENTE HLM PEUT À PLUSIEURS TITRES DÉSÉQUILIBRER LA POLITIQUE LOCALE DE L'HABITAT :** taux SRU, risque de copropriétés fragiles, et qu'il est nécessaire de préserver une offre locative qui réponde aux besoins des ménages, notamment pour les ménages du premier quartile.
- d'autre part, la Métropole a souhaité **GARANTIR L'ÉQUITÉ ENTRE LES DIFFÉRENTS OPÉRATEURS SOUMETTANT DES DEMANDES D'AUTORISATION DE MISE EN VENTE** en s'assurant que les

discussions avec les communes aient lieu en même temps pour tous les bailleurs. A savoir que sur la Métropole, la moitié environ des CUS sera déposée cette année et l'autre moitié le sera l'année prochaine.

C'est aussi une opportunité de développer l'accession abordable en complément des différents outils mobilisés sur le développement du neuf.

La Métropole a instruit techniquement les demandes de nouvelles mises en vente proposées par les bailleurs dans les plans de vente (dans le cadre ou hors CUS). Les ventes en cours ou déjà connues n'étaient pas concernées.

Ce travail a permis de présenter les enjeux aux communes, complété par la Charte ABC HLM comme gage donné sur le fait qu'on ne vendra pas n'importe quoi et n'importe comment.

Une phase de concertation bilatérale entre les communes et la Métropole a aussi été menée en fin d'année. A l'issue des différents échanges, les plans de vente validés par la Métropole et les communes seront adressés à l'Etat.

Pour l'analyse technique, un certain nombre d'éléments a été demandé aux bailleurs comme la situation du patrimoine (QPV ou non) ou son âge. **L'analyse était guidée par le principe que la vente HLM servait les politiques locales de l'habitat. Sur cette base, 4 cas de figures ont été proposés :**

- **LES LOGEMENTS POUR LESQUELS IL N'Y AVAIT PAS DE DIFFICULTÉ, NI SUR LE SECTEUR DE LA RÉSIDENCE, NI SUR LA RÉSIDENCE** en tant que telle et qui pourraient présenter un intérêt en termes de parcours résidentiel pour les ménages. Dans ce cas, la vente est dite validée.
- **LES LOGEMENTS SITUÉS DANS DES RÉSIDENCES ASSEZ IMPORTANTES EN NOMBRE DE LOGEMENTS, SUR DES TERRITOIRES SUR LESQUELS IL Y A UNE CERTAINE FRAGILITÉ COMME LES QVA, OU À PROXIMITÉ DES QVA OU DES QPV.** Dans ce cas, la vente est validée sous réserve de limiter le nombre de logements mis en vente à environ 50 %, en fonction des échanges avec la commune. L'idée était aussi de rassurer les communes sur les risques de copropriétés fragiles et de lisser la vente dans le temps.
- **LES LOGEMENTS CONSIDÉRÉS COMME DU PATRIMOINE RARE** du fait notamment de leur localisation dans des territoires où le développement de l'offre est limité. Dans ce cas, il s'agira d'une vente validée à l'OFS.
- **LES LOGEMENTS SITUÉS DANS DES TERRITOIRES AVEC UN FAIBLE TAUX DE LOGEMENT SOCIAL, OÙ IL Y A DES DIFFICULTÉS À PRODUIRE.** Dans ce dernier cas, c'est un refus strict pour maintien en logement locatif social.

## EN RÉSUMÉ, LE PROCESSUS A ÉTÉ LE SUIVANT :

1. **INSTRUCTION TECHNIQUE** métropolitaine de l'ensemble des demandes de nouvelles mises en vente
2. **RÉUNION MÉTROPOLE – ETAT – COMMUNE**
3. **CONCERTATION AVEC LES COMMUNES**
4. **FINALISATION DE L'AVIS DES COLLECTIVITÉS SUR LES PLANS DE VENTE**
5. **PLANS DE VENTE DÉFINITIFS ADRESSÉS AUX BAILLEURS ET À L'ETAT**

Au final, l'ensemble des mises en vente sur l'agglomération s'élève à 13 400 logements. Sur les 8 300 proposées dans le cadre des nouveaux plans de vente, l'instruction métropolitaine et les discussions avec les communes aboutissent à ce que 4 400 logements soient autorisés à la vente. Cela représente une année de programmation de logement social et un peu moins de 3 % du taux SRU sur la métropole, 5 % avec les ventes en cours.

Pour la suite, un travail est en cours avec l'Agence d'Urbanisme qui dispose d'un outil de cartographie qui viendra compléter l'observatoire local de l'habitat ; un comité de pilotage sera mis en place pour suivre annuellement les ventes et proposer un espace de discussion entre les bailleurs et les collectivités sur le déroulement de la vente, préparer les éventuelles futures CUS et enfin, il s'agira d'affiner la déclinaison opérationnelle de la vente HLM dans le cadre de l'OFS métropolitain.

Remerciements pour les interventions et le travail au niveau de la Métropole lyonnaise notamment et questions.

## BERTRAND BUTTET, CLERMONT AUVERGNE MÉTROPOLE

Une charte métropolitaine de la vente responsable du logement social a été élaborée à l'initiative de la Métropole en partenariat étroit avec l'inter bailleur et les communes. Elle a été approuvée à l'unanimité au Conseil métropolitain le 15 novembre 2019 et s'inscrit en cohérence avec le contexte local.

Le territoire comprend 21 communes, 288 000 habitants et 4 organismes HLM. L'impact financier de la RLS représentait en 2018 environ 7 millions d'euros par an, ce qui équivaut aux aides à la pierre de la Métropole. Il y a donc une nécessité pour les organismes à revoir leur modèle économique avec une montée en puissance de l'activité de vente HLM.

En lien avec le calendrier des CUS, certains organismes ont commencé à élaborer dès fin 2018 des projets de plans de vente stratégiques (2 CUS en 2019 et 2 demandes de report) hors cadre partenarial.

Or, la vente HLM peut avoir des effets sur les conditions d'accès au logement et sur la composition du parc social (impact SRU, objectifs d'attributions de la CIA...). Ces effets peuvent venir en contradiction avec les objectifs poursuivis par Clermont Auvergne Métropole et le développement de projets structurants sur ces dernières années en lien avec l'État et les organismes : NPRU avec 3 quartiers de priorité nationale, réforme des attributions avec la CIL et la validation du document cadre, CIA et PPGID en 2018/2019 (objectif de 25 % des attributions annuelles effectives de logements situés hors QPV aux demandeurs issus du premier quartile...).

Cette situation a conduit la Métropole, en tant que chef de file de la politique de l'habitat, à proposer à ses partenaires une méthode de travail et une organisation partagée, afin d'élaborer une charte de la vente « responsable ». Cette notion de responsabilité est entendue au sens où elle prend en compte les effets qu'elle produit sur le long terme, en s'attachant à l'articulation entre la mission d'intérêt général des bailleurs sociaux, leur stratégie patrimoniale et financière, et la politique locale des collectivités concernées. Ainsi, la vente HLM responsable a vocation à favoriser les parcours résidentiels des ménages et l'accession à la propriété, en s'assurant de la sécurisation des accédants, sans remettre en cause les équilibres territoriaux, et en prévenant les éventuels risques de constitution de copropriétés dégradées.

La charte a ainsi pour ambition de constituer le socle local de mise en cohérence des objectifs de chaque acteur en matière de vente HLM sur le territoire de Clermont Auvergne Métropole, au-delà du cadre prévu par la loi. Elle s'inscrit dans une approche collective et partagée.

Pour accompagner la Métropole, un prestataire a été retenu (ESPACITE) qui a d'abord mené un travail de fond, en chambre, puis partagé en comités de pilotage, pour aboutir à la validation d'une Charte d'une dizaine de pages. On y retrouve 6 grandes orientations.

## **SÉVERINE CHATAIN, LOGIDÔME**

Initialement, les organismes n'étaient pas très favorables à l'élaboration d'une telle Charte. Toutefois, ce travail a été l'occasion d'échanger en inter bailleurs sur les pratiques de chacun, dans ce secteur concurrentiel. Cette démarche a donc été initiée par la Métropole. Les organismes ont travaillé entre eux dans un premier temps. Les grandes questions ont été regroupées par item : le territoire de la vente, la qualité du logement, la sécurisation des accédants, et la gestion des copropriétés. A l'issue des discussions avec la Métropole, quatre points de blocage sont apparus. Tout d'abord, la Métropole ne voulait pas que soient mises en vente des petites typologies, ensuite des logements pouvant permettre de loger des locataires du premier quartile hors QPV, et enfin des logements situés dans des communes ou dans des secteurs IRIS déficitaires au titre de la loi SRU. Les

échanges et discussions ont permis de partager les enjeux et les contraintes de chacun, et d'aboutir à une rédaction plus nuancée qui prévoit par exemple que chacun essaiera de ne pas vendre dans les secteurs déficitaires.

## LISA WILLIAMS, DTT 63

Comme le montre la représentation des acteurs locaux à cette table ronde, l'Etat, la Métropole et les bailleurs travaillent quotidiennement ensemble, et de manière très sereine sur les sujets logement. Sur la Charte de la vente responsable, du fait de ses prérogatives sur le sujet de la vente HLM, l'Etat a été questionné en amont par la Métropole.

### NOUS NOUS SOMMES MIS D'ACCORD SUR 3 PRINCIPES :

► **PREMIER PRINCIPE** : nécessité d'être clairs sur le sujet de la vente HLM, au regard des compétences de la Métropole (délégataire des aides à la pierre) sur la politique de l'habitat, et des prérogatives de l'État sur le sujet de la vente HLM (plans de ventes dans les CUS, autorisations de ventes)

► **DEUXIÈME PRINCIPE** : ne pas ajouter de contraintes ou de règles, dans un contexte réglementaire déjà très précis, et qui vise à faciliter les ventes.

► **TROISIÈME PRINCIPE** : être cohérent avec les autres politiques, comme la CIL, que l'Etat et la Métropole co-président.

Le travail autour de la Charte intervient en complémentarité par rapport à l'action de l'Etat, en proposant un lieu d'échanges de discussions, de débats, et avec l'avantage que la Métropole, du fait de ses instances propres, échange de manière privilégiée avec les communes membres.

Par ailleurs, cette Charte est novatrice car sera mis en place un suivi dans le temps des impacts de la vente dans les territoires.

Enfin, la vente HLM est une des briques importante de l'ensemble du système, avec par exemple le NPRU qui sera très impactant avec près de 1 300 démolitions, et autant de reconstitutions de logements sociaux.

## BERTRAND BUTTET, CLERMONT-FERRAND MÉTROPOLE

A l'instar de la Métropole de Lyon, un travail est mené avec l'Agence d'Urbanisme et de développement Clermont Métropole pour repenser l'observatoire métropolitain de l'habitat et inclure le suivi de la vente HLM. A minima, une réunion annuelle sera organisée

avec les communes et les bailleurs, dans le cadre de notre observation globale la politique de locale l'habitat.

Pour la Métropole, les échanges préalables avec les communes ont permis d'explicitier les contraintes des organismes, de les accompagner pour faire évoluer leur vision. Les débats en Conseil Métropolitain ont été intéressants, puisque les points de vue et les craintes se sont exprimés, et les espoirs aussi. Et finalement, la Charte a été plutôt bien perçue car elle est issue surtout d'un travail partenarial et collectif. En revanche, cette Charte n'a pas de caractère prescriptif et son efficacité repose sur la volonté de toutes les parties prenantes de se réunir régulièrement, de regarder, d'observer, de réorienter si besoin.

## LES ENJEUX DE LA VENTE EN TERRITOIRE TENDU ET DÉTENDU

**MARC GOMEZ, DYNACITÉ**

Dynacité a son siège social à Bourg-en-Bresse, mais est présent dans plusieurs départements et 275 communes. L'organisme gère plus de 27 000 logements dont 11 % de patrimoine individuel et développe une politique de parcours résidentiel à travers une politique d'accession sociale en PSLA, la vente de notre patrimoine existant et la vente de terrains à bâtir via notre service aménagement. La vente fait partie de notre stratégie sociale et financière depuis plus de 20 ans. Les objectifs actuels sont de 60 ventes annuelles effectives, soit un stock de 1 200 à 1 500 logements en vente.

En préalable, il est important de rappeler que les impacts de la loi de Finances de 2018 sont réels. Pour 2019, l'impact de la RLS pour l'organisme est de plus de 7 M d'euros hors TVA hors CGLLS soit 13 M d'euros de pertes. Le produit de la vente va certes venir abonder nos résultats, mais les capacités d'autofinancement resteront faibles, écrasées par la RLS et le fait que la part des fonds propres augmente.

L'acte de vente a été initié par Dynacité en 1995.

En interne, l'organisation repose sur une approche systémique de la vente avec une équipe de 11 personnes (depuis l'offre jusqu'à la mise en place de la première Assemblée Générale) qui accompagnent les locataires-acquéreurs. Toutefois, pour bon nombre d'entre eux, la suppression de l'APL accession a freiné, voir anéanti tout espoir de devenir propriétaire. Nous avons enregistré une baisse d'au moins 20 % des demandes à Dynacité. Néanmoins, pour faciliter le financement de leur achat, Dynacité a signé une charte avec la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes. De plus, nous avons mis en place le livret du nouveau propriétaire et proposons en complément des conseils personnalisés.

Dynacité a fait le choix d'intervenir en tant que Copropriétaire Acteur, et à ce titre

s'implique fortement pour que le choix du syndic se fasse en cohérence avec nos valeurs (mise en place de chartes et d'accords-cadres). A ce jour, nous avons fait le choix de ne pas développer le métier de syndic, mais noué des partenariats forts avec certains d'entre eux. De plus, notre proximité a été réorganisée et formée pour assister aux Assemblées Générales des copropriétés. Dans certains cas, et la gestion en est que plus souple, nous sommes majoritaires puisque la copropriété a été créée à notre initiative suite à la vente de notre patrimoine. Dans d'autres, notamment en zones tendues, où la demande explose, c'est plus complexe car nous sommes plusieurs copropriétaires, parfois avec des statuts différents.

Dans le cadre de la Convention d'Utilité Sociale, il a fallu questionner l'ensemble des communes avec lesquelles nous travaillons. Il en ressort 50 % de refus, y compris pour des communes qui ne sont pas contraintes par la loi SRU : les élus souhaitent en effet conserver une offre suffisante d'habitat social pour loger les jeunes salariés et les jeunes couples sur leur territoire.

Nos échanges se font en transparence avec les EPCI et les Directions Départementales des Territoires sur le choix des patrimoines ciblés. Pour cela, nous nous appuyons sur notre cotation technique (PSP) pour identifier les biens à vendre, sur la base des critères sociaux, économiques, techniques, énergétiques....

Dynacité a également fait le choix de répondre à l'Appel à Manifestation d'Intérêt de l'Office national de Vente pour la vente en bloc de certaines résidences. Cette décision s'inscrit dans une volonté d'utiliser différents leviers proposés pour la vente. On peut ainsi récupérer de la trésorerie pour continuer à faire du logement social, car vendre c'est aussi faire de nouveaux logements sociaux. Il convient, bien sûr, d'être prudent dans les approches qui avancent qu'avec un logement vendu on peut en faire trois : les fonciers, les coûts de travaux explosent et les ratios ne sont plus très fiables.

Selon les sensibilités ou les stratégies des différentes parties, certains seraient tentés de promouvoir des solutions uniques, de type OFS, ventes en bloc... Il nous semble indispensable, avant tout, de répondre à la diversité des attentes des acquéreurs. Il convient donc d'avoir une diversité d'approches, une diversité de produits et de garder de la souplesse.

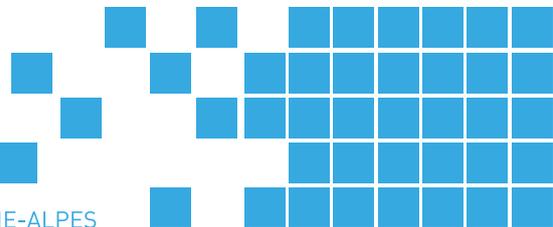
A ce titre Dynacité continuera de proposer un parcours résidentiel à l'accession multi-canal.



**AURA  
HLM**

**Le Réseau**

DES ACTEURS LOCAUX DE L'HABITAT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



# LES ACTES

DU 10 DÉCEMBRE 2019

COMITÉ DE RÉDACTION & LECTURE AURA-HLM

AÏCHA MOUHADDAB - DIRECTRICE

MATHILDE MARANTZ - CHARGÉE DE PROJET

CHLOÉ GIRAUD - CHARGÉE DE COMMUNICATION

CATHERINE DESTAFANO - ASSISTANTE DE DIRECTION

RETRANSCRIPTION & REDACTION

MARGAUX RIMOUX, ÉTUDIANTE EN MASTER 2 SOCIOLOGIE

ANTHROPOLOGIE APPLIQUÉE AU DÉVELOPPEMENT LOCAL - LYON 2

AURA-HLM

4 RUE DE NARVIK - 69008 LYON

T : 04 78 77 01 07 / M : AURAHLM@AURA-HLM.ORG

