

VENTE HLM une opportunité pour les sociétés Coopératives et une exigence accrue de professionnalisations multiples

Par Fabien Amathieu
fabien@imoteam.com

Si la vente peut se décrêter l'achat doit se négocier.
Fabien AMATHIEU

| | Page |
|---|------|
| Vente HLM de quoi parle-t-on ? | 3 |
| Accord 2007 Etat /Ush | 4 |
| Communiqué de presse 2010 USH | 5 |
| Pourquoi la vente de logement HLM | 6 |
| Le grand oublié et pourtant le premier concerné: le locataire | 11 |
| Les principales cibles selon notre expérience | 13 |
| Ce qu'en disent les bailleurs concernés | 14 |
| Les chiffres de vente sur les 10 dernières années (avril 2010) | 16 |
| Esquisse d'une typologie des bailleurs vendeurs face à la vente | 17 |
| Quels services, quels soutiens aux bailleurs vendeurs | 18 |
| Synthèses d'une démarche de vente HLM | 21 |
| Rappel des expertises requises | 23 |
| | |

Vente de logement HLM de quoi parle-t-on?

La vente de logements HLM à leurs locataires a été initiée par la loi du 23 décembre 1986. Elle est codifiée dans les articles L 443-7 à L 443-15-5 et R 443-10 à R 443-16 du CCH.

EXTRAIT de la CLCV: Il faut tout d'abord préciser que la vente HLM a sa propre législation et qu'ainsi le congé pour vente qui existe dans le secteur locatif privé n'existe pas en HLM. Un organisme HLM qui met en vente des logements et les propose à ses locataires ne peut pas donner congé aux locataires qui ne désirent pas acheter. Le droit au maintien dans les lieux est maintenu et le locataire reste dans les lieux.

Pour qu'un logement HLM soit mis en vente il faut que le Conseil d'Administration l'ait décidé et l'initiative d'un locataire désirant acheter son logement n'est valable que si l'immeuble est mis en vente par le propriétaire.

Pourquoi un organisme HLM veut-il vendre des logements ? Principalement pour réaliser des plus-values permettant d'augmenter les fonds propres. Il peut vouloir également répondre à une demande importante des locataires (notamment lorsqu'il s'agit de pavillons) ou créer de la mixité dans des quartiers essentiellement locatifs.

Quelles sont les modalités que doit prendre en compte l'organisme pour vendre : - l'immeuble doit avoir plus de 10 ans (construction ou acquisition) - une moyenne de 50 logements à vendre dans un immeuble permet de répartir les frais d'étude et de commercialisation et de créer une copropriété suffisamment importante - l'organisme doit disposer localement de marges de manœuvre pour permettre le relogement des locataires qui ne veulent pas acheter et acceptent de déménager -

La solvabilité des locataires pour acquérir devra être assurée afin de faciliter l'opération de vente et ne pas générer une copropriété dégradée : l'organisme réalisera une enquête socio-économique pour le vérifier.

l'accord de la Commune et du Préfet devront être obtenus. Si la Commune compte moins de 20 % de logements sociaux elle aura tendance à s'opposer à la vente qui réduirait le nombre de logements HLM.

L'organisme devra obtenir l'avis des Domaines qui servira de base à la définition du prix de vente (mais sans le contraindre) - L'organisme devra définir les modalités de gestion à venir de la copropriété, puisque dès la 1^{ère} vente réalisée, l'immeuble sera géré par un syndic de copropriété (certains organismes assurent cette fonction pendant quelques mois)

L'organisme réalisera un diagnostic technique de l'immeuble à vendre permettant de connaître et d'effectuer les gros travaux nécessaires sur 5 ans, afin de ne pas les reporter sur la future copropriété

L'organisme définira les modalités de vente : information des locataires, montage des dossiers, relogements, choix du notaire, etc...

Accord 2007 etat USH

Vente HLM (accord Etat /USH du 18 12 07)

"Annoncé" lors du congrès de l'Union Sociale pour l'Habitat en septembre dernier, l'accord signé par le président Delebarre et Christine Boutin, ministre du logement et de la ville dépasse en réalité la seule vente de logements HLM à leurs locataires ; il vise à préciser "les actions conduites sur le développement de la production des logements locatifs sociaux, ainsi que sur le développement des parcours résidentiels et la mobilité avec une approche particulière sur les parcours résidentiels vers l'accession".

Le volume global des nouveaux objectifs pour le secteur HLM dont l'Etat s'engage à soutenir la réalisation (suite à la loi DALO) est redéfini et la part de production annuelle de logements d'insertion dans cet objectif est spécifiée (20 % de la production PLUS/PLAI).

Les objectifs de production sont pour chacune des deux années 2008 et 2009 de :

- 80 000 PLUS dont 74 000 HLM,
- 20 000 PLAI dont 16 000 HLM.

Les principes de maintien dans le parc social et de contrat de location à durée indéterminée sont réaffirmés, avec en contrepartie, d'une part l'application effective d'un surloyer "à l'impact réel" en cas de dépassement substantiel des plafonds de ressources et d'autre part, la recherche active d'une mobilité vers un nouveau logement plus petit en cas de sous occupation.

Les organismes HLM s'efforceront d'accroître leur production de logements neufs destinés à l'accession sociale à la propriété notamment en location-accession PSLA, pour pouvoir favoriser la réalisation de projets d'acquisition des locataires dans le neuf.

La vente de logements HLM à leurs locataires est soumise à plusieurs conditions :

- L'initiative de la vente est de la responsabilité de l'organisme HLM. Les locataires, d'abord ceux des résidences concernées et plus généralement tous les locataires du parc de l'organisme qui met en vente une part de ses logements, sont précisément informés des biens mis en vente, des conditions de cette vente et des garanties qui leur sont apportées.

Le locataire qui ne souhaite pas ou ne peut pas acheter son logement sera toujours assuré de pouvoir rester locataire de son logement ou d'un logement équivalent.

- La vente est soumise à la concertation avec les collectivités d'implantation et les EPCI, et à leur accord explicite quand elles ont dans l'opération des réservations liées à la garantie des emprunts et ont contribué à leur financement.
- Dans les communes où un constat de carence aura été pris par le préfet, en application de l'article 55 de la loi SRU, il ne peut pas y avoir de proposition de l'organisme, ni d'autorisation de l'Etat pour la vente de logements sociaux.

Dans les autres communes de l'article 55 de la loi SRU qui n'atteignent pas le quota de 20 % de logements locatifs sociaux, une reconstitution de l'offre locative sera faite avec 2 nouveaux logements pour un logement vendu.

Au niveau de l'agglomération, les organismes s'engagent à la reconstitution d'une offre de logements locatifs sociaux en contrepartie des logements vendus à hauteur de 1 pour 1.

L'Etat apportera les financements publics de cette reconstitution.

Le mouvement HLM s'engage à développer le nombre de logements proposés à la vente au bénéfice de leurs locataires avec l'objectif de 40 000 ventes par an.

Le nombre de logements en vente à la fin d'une année ne pourra dépasser le nombre de logements locatifs sociaux nouveaux financés pendant la même année.

Cet engagement quantitatif applicable sur trois années 2008-2010, est un engagement global pour l'ensemble du mouvement HLM.

La mise en œuvre de ce dispositif peut être rapidement opérationnelle ; en effet, la loi de 1948 (art.10) permet d'ores et déjà de remettre en cause le droit au maintien dans les lieux en cas d'occupation insuffisante ou d'absence d'occupation effective. Le surloyer fait l'objet de dispositions permettant de le renforcer et de le moduler (loi ENL du 13.7.06 et décret à paraître) ; l'échange de logements est prévu par la loi du 6 juillet 1989 (art.9).

Le communiqué de presse de l'USH

Concernant la vente de logements locatifs à leurs locataires, occupants en place pour la plupart : Les organismes considèrent que la vente est un des moyens de favoriser les parcours résidentiels à travers l'accession à la propriété, et qu'à ce titre elle constitue un enjeu important, au même titre que la production de logements en accession sociale, sujet sur lequel ils sont également fortement mobilisés. Ainsi que l'Union s'y est engagée à l'occasion de son accord avec l'Etat en décembre 2007, qui traitait notamment de la vente Hlm, l'offre faite par les organismes bailleurs à leurs locataires a augmenté fortement en 2008, avec près de 25 000 offres additionnelles. Toutefois, le nombre des ventes n'a pas décollé en proportion de l'effort : un peu plus de 2000 ventes réalisées sur les 8 derniers mois, de janvier à août 2009 ; 4500 ventes pour l'année 2008 ; 4800 en 2007. Plusieurs facteurs explicatifs sont à prendre en compte :

- o Le temps de montage des opérations ;
- o Les difficultés économiques croissantes des ménages et les difficultés d'accès au crédit ;
- o Un suivi des ventes de plus en plus fin (localisation, type de logement, etc.) de la part des collectivités locales avant de donner leur accord à l'opération ;
- o Ou encore l'application stricte de critères sociaux (par exemple, l'exclusion de locataires ayant moins de 5 ans de présence).

Ces difficultés confirment qu'il faut, en la matière, se garder de toute vision mécaniste et bannir la « pensée magique » et les mises en équation faciles, totalement déconnectées de la réalité du terrain. Car la mise en oeuvre de la vente de logements Hlm à leurs occupants ne dépend pas que du savoir-faire et du volontarisme des organismes mais elle est, fondamentalement, soumise à une série de conditions : Les organismes respectent des critères de vente exigeants pour faire en sorte que les acquisitions se fassent dans de bonnes conditions : prix (en-deçà des évaluations des Domaines dans les limites de la loi) ; sécurisation (le plus souvent désormais à l'identique de ce qui se pratique dans le neuf) ; garanties apportées au bon fonctionnement des copropriétés qui résultent de la vente (avec en particulier la fonction de syndic assurée ou contrôlée par l'organisme Hlm vendeur). Ainsi, la vente Hlm ne doit notamment pas risquer de créer de « copropriété dégradée ».

La vente de logements locatifs aux locataires doit répondre aux besoins locaux. Une politique de vente doit respecter le maintien d'une offre suffisante de logements locatifs sociaux bien situés. Elle doit s'inscrire dans une politique patrimoniale de l'organisme et dans les politiques locales de l'habitat. Si elle permet en effet de libérer des capitaux pour financer d'autres opérations de construction, la finalité immédiate de la cession de logements Hlm ne peut donc être pour l'organisme de soutenir la production et la rénovation.

**POURQUOI LA VENTE DE
LOGEMENTS HLM et POURQUOI
PRINCIPALEMENT À
L'OCCUPANT ?**

Les fondamentaux vendus par le gouvernement pour justifier la vente de patrimoine à l'occupant - 1

Nicolas Sarkozy veut une France de propriétaires. C'est une question de doctrine. Rappelons-nous ce qu'il disait le 14 janvier 2007:

«Ma République est celle où chacun pourra accéder à la propriété de son logement. Il faut permettre aux classes moyennes, à la France qui travaille d'accéder à la propriété. (...) Je propose que l'on fasse de la France un pays de propriétaires parce que lorsque l'on a accédé à la propriété, on respecte son immeuble, son quartier, son environnement... et donc les autres. Parce que lorsque l'on a accédé à la propriété, on est moins vulnérable aux accidents de la vie».

Les fondamentaux vendus par le gouvernement pour justifier la vente de patrimoine à l'occupant - 2

Parmi de nombreuses réponses d'éditorialistes:

"....Quant au lien entre la conscience civique des gens et le fait qu'ils soient propriétaires, c'est de l'idéologie pure; cette affirmation ne repose sur aucune étude politique ou sociologique sérieuse. L'Allemagne et la Suisse font partie des pays européens où le taux de propriétaires est le plus faible (aux alentours respectivement de 46% et 37%, contre 58% en France ou 72% en Italie et 83% en Espagne). Que les villes allemandes ou suisses soient moins bien entretenues et plus sales que les villes françaises, italiennes ou espagnoles et que leurs habitants soient plus portés à l'irrespect que ceux de ces derniers pays, cela ne saute pas franchement aux yeux..." (Comme le souligne Gérard HORNY)

Les fondamentaux vendus par le gouvernement pour justifier la vente de patrimoine à l'occupant -3

- **Dans le passé, « l'argument de vente » était la mixité sociale.** Cet argument était bien faible car la mixité sociale peut s'organiser dans un même immeuble, par exemple par une modulation des loyers permettant à des ménages très modestes de côtoyer des familles aux revenus plus élevés. C'était d'ailleurs la philosophie du prêt locatif à usage social (PLUS).
- **Aujourd'hui on revendique une France du bien vivre et du bien propre parce qu'il y aurait plus de propriétaires**
- **Puis viennent Les statistiques:** 57% des Français sont propriétaires (dont 82% sont des résidences principales) contre 72% des Italiens et 83% des Espagnols (devenus subitement des modèles à suivre). On remplace ainsi le modèle allemand (46% des propriétaires). Mais d'ailleurs pourquoi suivre un modèle ?

Les fondamentaux vendus par le gouvernement pour justifier la vente de patrimoine à l'occupant -4

- **Aujourd'hui, l'argumentaire a changé. La vente de logements sociaux permettrait de construire davantage de logements au total.** Il y aurait donc un intérêt économique à la vente pour mieux satisfaire les besoins ?
- Selon Benoit APPARU (2010 au Havre devant les OPH): 1% du parc social mis en vente reste un objectif raisonnable. C'est à ce niveau que nous pourrions espérer une croissance de 3% du parc grâce aux fonds propres dégagés !!!! Sauf que:
 - 1) Les expériences que nous avons pu connaître de vente HLM se sont généralement traduites par des ventes à un prix bien inférieur au prix du marché. **Un prix bas, au delà d'entraver les possibilités de reconstitution du patrimoine, affiche et renforce clairement la dévalorisation du produit comme celle des occupants également.**
 - 2) La vente concerne les logements de plus de dix ans. Petit raisonnement financier, il faut considérer le coût du renouvellement en rapport du manque à gagner sur des logements plus ou moins amorti donc rentable sans oublier l'impact du foncier ! et ça coûte décidément beaucoup plus cher
 - 3) Dans les zones tendues comme l'ile de france qui concentre les deux tiers des demandes de logements sociaux en france, ce raisonnement ne tient économiquement pas au contraire, il produit l'effet inverse de celui souhaité moins de logements locatifs à l'offre du fait du coup de la reconstruction

**LE GRAND OUBLIÉ
MAIS LE PRINCIPAL
INTERESSÉ:
LE LOCATAIRE ...**

Quelques données à rappeler

1. Le rêve de 78% des français et ce depuis plus de 30 ans que cela est mesuré: une maison IN-DI-VI-DUELLE (je veux tourner autour avec ma brouette)
2. 87% des locataires se disent satisfaits de leur location (pas de leur statut de locataire)
3. OUI le produit immobilier HLM est un produit comme les autres
4. NON il ne faut surtout pas le brader au risque sinon de dévaloriser l'acquéreur et le quartier
5. "La propriété n'est pas la copropriété" (résultat étude CSTB sur Coopération et famille)
6. La vente HLM n'est pas soumise à plafond de ressources tout le monde peut acheter ! mais rares sont les logements vacants en vente, donc la vente à l'occupant devient la règle. Hors dans ce cas il s'agit de personnes sous plafond de ressources PLUS...dont les 2/3 sous fortes APL ! et aucun dispositif financier spécifique n'est prévu pour l'acquéreur.
7. Le locataire est rarement demandeur, il convient de le rendre demandeur
8. Des prix trop bas dévalorisent les clients et le produit, des prix trop dans le marché excluent la cible visée....
9. En France il faut en moyenne 262 loyers pour devenir propriétaire ($262 \times 500 = 131\text{K€}$) = 22ans
10. Les familles sont plus nombreuses mais avec moins de personnes à charge. (explosion des familles monoparentales) En Ile-de-France, de la décennie 90 à la décennie 2000, on est passé de 31.000 nouveaux ménages par an à 46.000. Des évolutions comparables ont été enregistrées en Rhône-Alpes et dans la région PACA.
11. 80% des biens immobiliers achetés se revendent dans les 10ans

Les trois principales cibles types: les jeunes, les "assignés à résidence", les futurs retraités

1. **Les jeunes** qui achètent tôt (quand ils le peuvent) progressent très vite dans le secteur accession, et s'enrichissent ainsi un peu plus vite que ceux qui n'achètent pas. Il s'agit d'un ACHAT d'ETAPE
2. **Les assignés à résidence:** tous ceux qui de par leur situation économique n'ont que très peu de chance de pouvoir acheter un jour sur le marché libre. Il s'agit d'un ACHAT DE RÉSIGNATION
3. **Les futurs retraités:** (à partir de 50 ans environ) objectif: arriver à la retraite avec une charge de logement réduite compensant ainsi la faiblesse de la pension versée ! Il s'agit d'un ACHAT de GESTION ou DE BON SENS !

A CONDITION QUE LEUR STATUT ECONOMIQUE LE PERMETTE !

**QU'EN PENSENT LES
ORGANISMES VISÉS
(principalement ESH et
Offices ?)**

DE NOTRE POINT DE VUE

1 La majorité des ESH a intégré la vente HLM comme un outil de gestion incontournable. Pas toujours de gaieté de coeur mais par "bon sens". La plupart ont inscrit la vente HLM dans le cadre de leur PSP (plan de stratégie du patrimoine) et comme une offre complémentaire et nécessaire au bon fonctionnement du parcours résidentiel

2 Du côté des offices, très peu d'écho, mais souvenons-nous que la majorité a toujours été contre.(et les résultats le prouve)

Parmi les organismes qui y vont, peu ont intégré la dimension "nouveau métier" avec tout son cortège de conséquences dans cette activité, et la plupart on très largement sous-estimée la difficulté. D'ou des résultats plutôt décevants par rapport aux ambitions affichées. Mauvais résultats injustement attribués à une mauvaise volonté supposée.

Des chiffres qui parlent

| Ventes personnes physiques | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|-------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| OPH | 1300 | 1600 | 1700 | 1400 | 1450 | 1550 | 1900 | 2140 | 1970 | 2110 | 1940 | 1500 |
| ESH | 2755 | 2800 | 2520 | 2440 | 2300 | 2540 | 2740 | 2700 | 2760 | 2670 | 2680 | 2960 |
| Total | 4055 | 4400 | 4220 | 3840 | 3750 | 4090 | 4640 | 4840 | 4730 | 4780 | 4620 | 4460 |
| Nombre de logements restant à vendre au 31/12/n | 27660 | 28840 | 29690 | 29220 | non renseigné | 29000 | 32050 | 31930 | 34890 | 37530 | abandon de la publication statistique | abandon de la publication statistique |

Sources : Union Sociale pour l'Habitat, *Les entreprises sociales pour l'habitat / AG 2010/ Analyses et Statistiques*, et Offices public de l'Habitat, *Les Offices en 2009* (avril 2010).

Esquisse d'une typologie des organismes bailleurs face à la vente HLM

- 1 ceux qui n'en veulent pas et qui le revendiquent
- 2 ceux qui n'en veulent pas mais s'abritent derrière on a essayé "c'est pas de notre faute ça n'intéresse pas les clients"
- 3 ceux qui voudraient y aller mais qui "pédalent dans le vide depuis le début"
- 4 ceux qui n'ont pas encore tranché: j'y vais ou j'y vais pas ?
- 5 ceux qui ont tout fait pour y aller et ont échoué
- 6 ceux qui y vont méthodiquement à pas comptés
- 7 ceux qui y vont franchement avec succès

**Quels services,
Quels soutiens les sociétés
coopératives pourraient
proposer aux bailleurs
vendeurs ?**

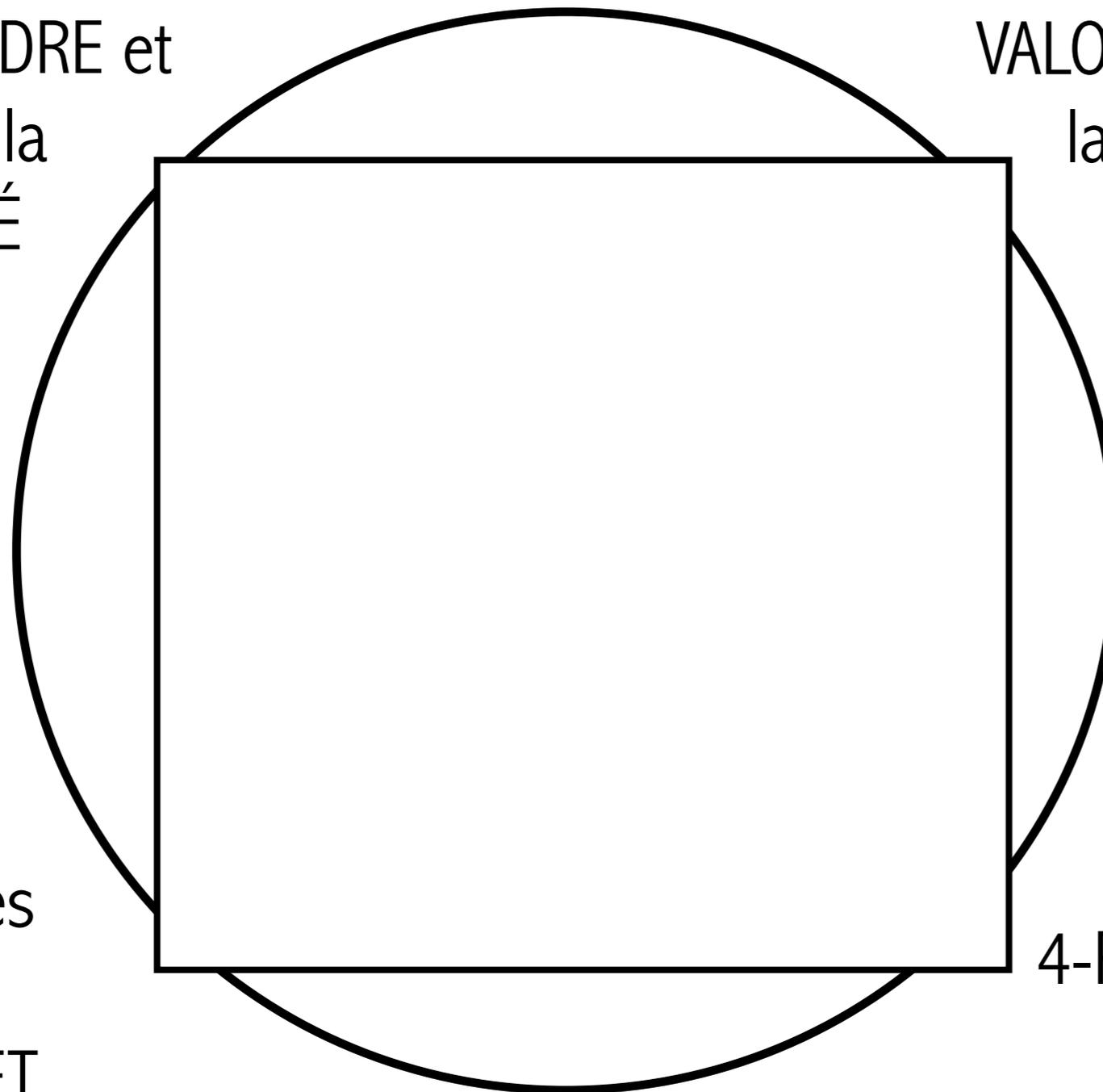
La quadrature du cercle...des services

1- DECIDER du
PATRIMOINE À VENDRE et
des limites de la
COPROPRIÉTÉ

2-FIXER PRIX DE VENTE
VALORISANT et permettant
la RECONSTITUTION

3-TROUVER les
LOCATAIRES
INTERESSÉS ET
FINANÇABLES et
leur VENDRE

4-PRESERVER la qualité
de peuplement et
GERER la copropriété
(syndic)



Quels besoins de services pour les Bailleurs vendeurs

- De la démarche globale à "juste" la force de vente d'appoint.
- Remarque: L'expérience nous montre que de s'occuper uniquement de la commercialisation n'est ni rentable en termes d'image, ni profitable en termes économiques (c'est le gras sans le jambon)
- Il est à tout point préférable de s'occuper de la vente de patrimoine du début (choix du patrimoine) à la fin (la vente) voire y ajouter la gestion.
- Les forces de vente externes (les plus connus: Quadral, Icade, La Scet etc...) s'en mordent entrégulièrement les doigts parce qu'ils ont accepté d'être de "simples vendeurs" !
- **Les Coopératives doivent profiter de leurs liens, de leur histoire et de leur expertise pour se placer comme partenaire privilégié auprès des bailleurs.**

SYNTHÈSE d'UNE DÉMARCHE DE VENTE HLM

Synthèse d'une démarche type de vente de patrimoine HLM

- 1. FAISABILITÉ JURIDIQUE (y compris dans le découpage en copropriétés)**
- 2. ÉTUDE ÉCONOMIQUE(solvabilité) ET SOCIALE**
- 3. ÉTUDE D'INTENTION (dimension marketing validation de l'intérêt du produit par les locataires en place)**
- 4. VALIDATION de principe par le CA**
- 5. CONCEPTION de l'OFFRE MARCHANDE**
- 6. COMMERCIALISATION de l'OFFRE**
- 7. GESTION SYNDIC de la nouvelle copropriété**

RAPPEL des EXPERTISES REQUISES

Les expertises requises préalablement

- La réglementation de la vente HLM
- La réglementation liée à la division et la mise en copropriété
- Le Marketing d'études
- Le Marketing d'offre (marketing mix)
- Le Marketing de communication
- Le Marketing commercial
- La capacité d'études du plan financement acquéreur