

## Où en est-on en Haute-Savoie ?

### SYNTHESE

*Initiée par l'USH 74 - association des organismes HLM de Haute-Savoie - cette séance interactive s'adressait aux élus et techniciens des collectivités.*

*Les participants ont été invités à transmettre leurs questions en amont du webinaire, elles ont servi de support pour construire les interventions.*

### Propos introductifs

Alain BENOISTON, Président de l'USH 74 et Directeur Général d'Halpades

A travers cette séquence, nous souhaitons expliquer pourquoi nous sommes amenés à développer la vente HLM, comment est-ce que nous allons nous y prendre, combien de logements nous pensons vendre et à qui.

Cette évolution peut questionner les élus, susciter des inquiétudes, nous l'avons constaté à travers les questions qui nous ont été transmises en amont de ce webinaire. Elles nous ont permis de construire la séance.

**Nous souhaitons, à travers nos interventions, vous assurer que cette démarche se fera de manière responsable, en cohérence avec les enjeux du territoire et du parcours résidentiel de nos clients locataires.**

Rappelons tout d'abord quelques éléments de contexte :

Jusque-là, pour la plupart des organismes, la vente était une activité plutôt à la marge. Elle s'est peu développée dans le département de la Haute-Savoie (moins de 50 ventes par an).

La loi de finances 2018, couplée à la loi ELAN, a profondément modifié le modèle économique et la stratégie d'intervention des organismes. En effet, les différentes mesures de la loi de finances (Réduction de Loyer de Solidarité, hausse de la TVA, hausse de la cotisation CGLLS) ont eu de très forts impacts sur les capacités d'investissement des organismes. Pour notre seul département, les pertes ont représenté plus de 17 millions pour les organismes en 2018.

Il faut savoir que dès la fin 2017, la vente HLM a été mise en avant parmi les mesures « compensatoires » à la RLS annoncées par le gouvernement. La vente représente un outil d'optimisation des capacités financières des organismes, elle permet de compenser partiellement la baisse des fonds propres perdus avec la RLS. L'objectif annoncé par le gouvernement est d'aboutir à 40 000 logements vendus par an à l'échelle nationale et à la construction de 110 000 logements locatifs sociaux. Actuellement, moins de 10 000 logements sociaux sont vendus chaque année à l'échelle nationale, soit une volonté d'au moins quadrupler le volume de ventes actuel.

**Pour les organismes de l'USH 74, l'enjeu est de maintenir une production en logement social soutenue, assurer la rénovation du parc existant, garder une gestion de proximité, et ce malgré les impacts financiers des réformes.**

**Pour conserver cette ambition, la vente HLM devient un volet à part entière dans la dynamique patrimoniale des organismes.**





## Quelles évolutions juridiques ont été amenées par loi ELAN ? La vente de logements sociaux est-elle possible sans l'accord de la collectivité ? Quelles modalités en communes SRU ?

Pierre-Yves ANTRAS, Vice-Président de l'USH 74 et Directeur Général de Haute-Savoie HABITAT

La grande nouveauté apportée par la loi Elan sur la vente Hlm est que celle-ci ne repose plus sur un système d'autorisation par vente mais sur un **plan global de vente**.

En effet, l'organisme définit un plan de mise en vente, validé par son Conseil d'Administration, **discuté avec les collectivités, avant d'être intégré dans la CUS. La CUS signée vaut alors autorisation, le plan de vente est exécutoire.**

Pendant la durée de la CUS, tout nouveau projet de mise en vente doit faire l'objet d'une autorisation, comme auparavant.

### Processus de mise en vente des logements sociaux avec la loi ELAN



Ainsi, l'organisme partage en amont ses intentions avec les collectivités : les communes d'implantation devront être consultées, ainsi que les collectivités qui ont apporté un financement ou une garantie. Elles ont 2 mois pour donner un avis. Seules les communes qui ne respectent pas le taux SRU ont un droit de veto. Les autres donnent un avis consultatif.

Les autorisations de vente obtenues avant la loi ELAN ne sont pas remises en cause. De plus, les ventes de logements intermédiaires ne sont pas soumises à autorisation (mais à une simple déclaration au Préfet).

**Quand la vente concerne une commune SRU, l'organisme s'engage à affecter au moins 50% des produits de la vente pour le développement ou la rénovation du parc sur la commune déficitaire, ou, avec l'accord de la commune et de l'Etat, sur l'EPCI ou le département.**

Enfin, la loi prévoit que **les logements vendus restent comptabilisés 10 ans** (et non plus 5 ans) au titre de la Loi SRU, lorsqu'ils sont vendus aux locataires HLM.

Parmi les autres dispositions nouvelles :

La loi Elan crée un nouvel acteur : l'**Organisme National de Vente (ONV)**, qui propose aux organismes qui souhaitent faire une cession rapide de certains immeubles, du fait notamment de la diminution de leurs capacités financières, de racheter en bloc ces immeubles en vue de les revendre à la découpe, et prioritairement aux locataires occupants. Dans ce cas, cela se fait sans avis de la commune. Sur notre département, ce n'est pas la voie qui a été retenue pour le moment.

La loi Elan prévoit enfin la possibilité pour les organismes HLM d'obtenir l'agrément d'**Organisme de Foncier Solidaire (OFS)** pour effectuer du démembrement : l'organisme est propriétaire du foncier de façon très longue, voir illimitée, et vend en Bail Réel Solidaire (BRS). Le système de rechargement du bail à chaque revente garantit l'occupation sociale et permet, en plus des clauses anti-spéculatives, d'éviter la surenchère.



## Quelles opportunités représentent les ventes pour les communes ?

Pierre-Yves ANTRAS

La vente HLM est une opportunité pour les collectivités si on l'intègre comme un **maillon de la trajectoire résidentielle des ménages, parmi les axes des PLH**. Les collectivités ont l'opportunité d'agir ainsi sur la mixité sociale de certains groupes d'immeubles, sur certains territoires, via la mixité des statuts.

La loi Elan peut donner l'impression que les bailleurs vont se « débarrasser » de leur patrimoine. Nous ne sommes certainement pas sur ce registre, d'autant que cela va rester une activité marginale, même si elle est obligatoire pour tous. Cependant, si les communes veulent que l'on continue à produire ou réhabiliter sur leur territoire, il faut qu'elles acceptent que l'on vende certains logements.

**Les organismes développeront leurs politiques de vente en cohérence avec les politiques locales de l'habitat menées localement, en s'assurant de l'équilibre de la répartition logements vendus/ offre nouvelle.**



## Quel est l'impact sur les subventions publiques ?

Nicolas GAUTEUR, Secrétaire de l'USH 74 et Directeur Général de la SA d'HLM Mont Blanc

En premier lieu, il est important de rappeler que la vente n'est pas une nouveauté. Ce qui est nouveau, c'est qu'elle devient une partie intégrante du modèle économique des bailleurs sociaux, car elle permet de renforcer leurs capacités d'auto-financement.

Jusqu'à présent, il n'a jamais été question de rembourser les aides des collectivités et il n'est pas prévu dans le dispositif actuel de rajouter des conditions supplémentaires puisqu'il s'agit de faciliter les ventes.

Les subventions représentent entre 7 et 10% des plans de financement, elles s'inscrivent dans un cycle : elles servent à favoriser le développement de l'offre et sont ensuite amorties dans le temps. Tous les éléments doivent continuer à s'aligner pour que la production continue d'être au rendez-vous en Haute-Savoie, sur plan qualitatif et quantitatif.



## Et sur les garanties d'emprunt ?

Nicolas GAUTEUR

Concernant les garanties d'emprunts, ces dernières portent sur l'immeuble et non sur le logement. Comme cela a été évoqué, en Haute-Savoie, nous n'avons pas répondu à l'appel à candidature lancé par l'Organisme National de Vente et nous avons opté pour une vente de logements en diffus, sur des immeubles identifiés préalablement avec les communes.

La garantie ne peut être levée que quand le dernier logement de l'opération concerné sera vendu. Il ne peut pas être question de redécouper les garanties.

Enfin, l'esprit du texte est de compenser la RLS en facilitant la vente HLM, on ne peut donc pas ajouter des contraintes, au risque de rompre le dynamisme de développement en place sur le département et que l'on souhaite maintenir.



## Quelle est la dynamique de vente au niveau des bailleurs ? Combien de logements seront vendus ?

Nicolas GAUTEUR

Tous les organismes sont contraints à reconstituer les fonds propres perdus avec la RLS. Au-delà de cet aspect, la vente hlm va permettre de diversifier l'offre et de proposer un parcours résidentiel pour les locataires du parc.

La dynamique sera propre à chaque bailleur, qui travaillera en concertation avec les collectivités, dans le cadre notamment de la concertation pour l'élaboration des CUS qui intégreront des objectifs de commercialisation pour les 6 années à venir.

Il existe un **delta important entre les volumes mis en commercialisation et les objectifs de ventes effectives. En effet, pour espérer vendre 1 logement, il faut en mettre 10 en vente. On estime entre 100 à 150 ventes annuelles, tous bailleurs confondus, dans le département**, et il faut ramener ce chiffre aux 45 000 Logements sociaux existants et aux 1 500 logements livrés en moyenne chaque année.

La mise en vente est un processus long, qui demande beaucoup d'ingénierie pour des résultats modestes. On s'adresse aussi à une « niche » de clients potentiels : la majorité de nos locataires ne sont pas en capacité d'acheter ces logements d'un point de vue financier, mais aussi de l'âge.

Si la politique de vente devenait ultra dynamique dans le département, et viendrait à dépasser les chiffres annoncés, alors nous nous remettrions autour de la table pour en rediscuter. Cela est toutefois peu probable.



## Comment choisissez-vous les logements que vous désirez mettre en vente ?

Isabelle GAUTRON, Trésorière de l'USH 74 et Directrice Générale de Léman Habitat

Il y a déjà un certain nombre de règles définies par la loi : les logements doivent avoir **plus de 10 ans**, et, du point de vue du diagnostic énergétique, ils doivent être **au-dessus des étiquettes F et G**.

Pour le reste, cela relève de la stratégie de chaque organisme qui repose sur plusieurs critères qui ne sont pas nouveaux : des **éléments patrimoniaux** (localisation, état du bâti, âge du patrimoine), le **parcours résidentiel** des locataires, les **possibilités d'accession des locataires**, la **volonté de mixité sociale**, etc. Ces éléments sont inscrits dans nos PSP. La reconstitution des fonds propres est également un critère.

Quoi qu'il en soit, comme indiqué précédemment, les plans de vente sont discutés en amont de la signature des CUS, dans le cadre du partenariat avec les collectivités.



## A qui les logements seront-ils vendus ?

Isabelle GAUTRON

**Les logements occupés sont vendus en priorité aux locataires occupants depuis plus de 2 ans.** S'ils ne souhaitent pas ou ne peuvent pas acheter, ils restent locataires dans les mêmes conditions.

Pour les **logements vacants**, c'est le décret du 15 novembre 2019 qui identifie trois publics prioritaires :

- Au 1er rang, on retrouve les **personnes sous les plafonds de ressources accession, avec en priorité les locataires du parc social**,
- Au second rang, les collectivités,
- et enfin, au 3ème rang, les personnes privées.

La priorité est donc donnée au parcours résidentiel de nos locataires.

Rappelons tout de même que le décret du 15 novembre 2019 impose que l'information sur les ventes soit publique.



## Comment envisagez-vous d'accompagner les nouveaux copropriétaires ?

Vincent ROCHE, membre de l'USH 74 et Directeur des programmes SOLLAR

Comme indiqué précédemment, notre cible, ce sont nos locataires : des clients que l'on connaît très bien et pour lesquels on sait qu'il y a un enjeu important à les accompagner, à faire preuve de **pédagogie**. En effet, ils ne se positionnent, en général, pas spontanément sur l'acquisition. Il faut une véritable relation de **confiance** pour accompagner ceux qui sont en capacité d'acheter, et notamment, de les informer sur les responsabilités et les devoirs des propriétaires.

Enfin, des mesures de **sécurisation des nouveaux acquéreurs** sont prévues par les textes. Il est prévu, dans les contrats de vente, une clause de rachat par l'organisme durant 10 ans, lorsque la vente concerne une personne qui rentre dans les plafonds de ressources de l'accession sociale, et selon les conditions définies par le décret du 15 novembre 2019 (perte d'emploi, décès, divorce, invalidité).



## Comment éviter de fragiliser les nouvelles copropriétés ?

Vincent ROCHE

Ce sujet n'est pas nouveau : nous sommes parfois sollicités par des collectivités pour racheter des logements lorsqu'il y a des difficultés sur certaines copropriétés privées. Notre rôle est reconnu pour rééquilibrer certaines copropriétés.

Certains d'entre nous développent également des services de syndic.

Concernant les immeubles HLM en vente, il n'y aura jamais de retrait brutal d'une copropriété : **compte-tenu des temps de commercialisation qui sont très longs, nous sommes amenés à « garder la main » sur la gestion courante des résidences pendant longtemps.**

Enfin, nous allons bien évidemment **mettre en vente des résidences qui présentent un bon état de fonctionnement.**



## Comment favoriser le parcours résidentiel de vos locataires ?

Vincent ROCHE

Le problème est qu'aujourd'hui, il n'y a plus de parcours résidentiel : nos clients n'arrivent plus à partir du parc social. On se bat tous les jours pour développer une offre intermédiaire entre le social et l'offre libre. La vente Hlm, et sa modeste accélération, vont permettre de **réactiver ce parcours.**

Par ailleurs, la loi Elan, avec la mise en place de la CALEOL, nous permet d'examiner régulièrement la situation de nos locataires et de cibler ceux qui pourraient envisager une autre voie que la location.

Enfin, pour faciliter le parcours vers l'accession, nous devons améliorer la fluidité de l'information auprès des locataires du parc social sur les ventes HLM. **Le site national Bienveo, qui comporte un volet « achat » pourra être un circuit de diffusion commun.**



## Questions et remarques complémentaires

### Réaction de Vincent PATRIARCA, DDT 74

L'Etat est globalement favorable au principe de la vente Hlm à hauteur de 100 à 150 logements/an avec un point de vigilance particulier pour les communes SRU (étude au cas par cas).

### Questions complémentaires :

La loi Elan n'a-t-elle pas ouvert la possibilité de vendre à toute personne physique sans critère d'éligibilité ? Cela n'est pas nouveau. Comme indiqué précédemment, la priorité est donnée aux locataires occupants puis aux locataires HLM du département, aux collectivités, et en dernier recours, à toute personne physique. Ce qui change, ce sont les règles de consultation, qui constituent une ouverture à candidats et dont nos démarches de commercialisation devront tenir compte.

### Y-aura-t-il un système pour rendre compte ?

Le décret du 15 novembre précise les conditions examen des dossiers. Par ailleurs, les bien proposés seront compatibles avec les ressources des ménages locataires et la réalité des marchés pour une vraie trajectoire sociale de nos locataires en priorité.

### Dans le cas des BRS, les logements sont-ils toujours comptabilisés dans votre contingent social ?

Ils le sont au même titre que le PLS. Toutefois, il n'y a pas de durée prévue comme pour la vente Hlm ou le PSLA.

## Propos conclusifs

### par le Président de l'USH 74

Le Président remercie les participants pour leur présence et pour les questions adressées en amont de la séance qui ont permis de préparer le webinar.

Pour terminer, il souhaite rappeler la volonté, partagée au sein de l'USH 74, de développer une politique de vente HLM responsable dans le département de la Haute-Savoie.

Il fait la proposition d'inscrire nos principes partagés et nos engagements communs dans une charte de vente HLM à l'échelle du département.



### A propos de :



### LES ORGANISMES MEMBRES DE L'USH 74

- HALPADES - HAUTE-SAVOIE HABITAT - LÉMAN HABITAT - SA D'HLM MONT-BLANC - CDC HABITAT SOCIAL - SOLLAR - 3F IMMOBILIÈRE RHÔNE ALPES
- - ICF SUD EST MÉDITERRANÉE - ERILIA - ALLIADE - CHABLAIS HABITAT -
- IDEIS - ALPES HABITAT - SACICAP - ADOMA

### POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

**Aude POINSIGNON – Chargée de projets USH 74**

[a.poinsignon@aura-hlm.org](mailto:a.poinsignon@aura-hlm.org)

**M. 07 76 92 44 19**