



Augmenter les ventes de logements HLM, plus facile à dire qu'à faire



Guillaume Oliver/Toulouse métropole habitat

Des organismes HLM vendent une partie de leur patrimoine pour couvrir leurs besoins en fonds propres. C'est, pour eux, un moyen de trouver de nouvelles ressources. Les logements mis à la vente sont en priorité destinés aux locataires du parc HLM mais sont achetés majoritairement par des personnes sans lien avec le logement social. Les bailleurs sociaux proposent des logements en dessous du prix du marché et gardent la main en devenant syndic de copropriétés. Ils accompagnent les acquéreurs. L'un des axes du projet de loi portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (Elan), actuellement examiné au Parlement, concerne la montée en puissance des ventes de logements HLM. Le gouvernement ambitionne d'accélérer le processus pour atteindre 40 000 ventes par an contre 8 000 aujourd'hui, pour 100 000 logements mis en vente. Le texte prévoit, notamment, la suppression de l'avis des domaines sur le prix de cession du logement, et la création de sociétés de vente de logements HLM. Marianne Louis, nouvelle secrétaire générale de l'Union sociale pour l'habitat (USH), trouve irréaliste l'objectif de multiplier par cinq les ventes : « Un doublement du nombre de ventes, soit autour de 15 000 par an, est possible, mais pas au-delà... » En effet, 70 % des organismes n'ont aujourd'hui pas recours à cette source de financement, défendue par le gouvernement comme outil pour faire face à la baisse des aides pour le logement.

« Nous devons trouver de nouvelles ressources »

Vendre une partie du patrimoine est un moyen de consolider les fonds propres des bailleurs, dans un contexte de baisse des aides à la pierre. «Aujourd'hui, nous devons trouver de nouvelles ressources. Nous avons mis sur le marché, depuis 2014, des logements dont la construction est amortie », explique Franck Biasotto, président de Toulouse métropole habitat, qui gère 17 000 logements sociaux (37 communes). L'organisme a réalisé une centaine de ventes de logements de plus de dix ans, en 2017, et a des prévisions ascendantes pour



[Visualiser l'article](#)

cette année. Ce bailleur se dit soucieux d'ajuster le prix proposé et offre une décote de 20 % aux locataires du parc HLM. A l'Opac de Quimper-Cornouaille (9 800 logements dans 70 communes), les habitants bénéficient du même type d'avantages pour des logements situés dans un quartier prioritaire de la politique de la ville. « Ainsi, les mensualités sont à peine supérieures à un loyer. Sans généraliser, nous notons que des actifs proches de la retraite sont intéressés par ces logements pour faire face à une future baisse de revenus. Certains reviennent même dans ce quartier, apportant une mixité sociale », détaille Gildas Le Grand, directeur général de l'organisme qui s'est engagé depuis la fin des années 80 dans la politique de vente HLM. Grâce au bouche à oreille et à un prix au-dessous du marché, les logements proposés trouvent facilement preneurs.

Les locataires manquent de capacités financières

Mais cette logique de parcours résidentiel se heurte au manque de capacités financières des locataires. « Ces ventes ne concernent que 10 % des habitants que nous logeons. Il faut les aider à constituer le déclencheur de l'achat. Nous avons besoin de maîtriser le prix de la vente », estime Bernard Domart, directeur d'Oise habitat (12 500 logements dans 70 communes). Au niveau national, seuls 40 % des nouveaux acquéreurs étaient auparavant locataires dans le parc HLM. « Cela est le signe d'un appauvrissement de la population qui vit dans l'habitat social », note Marianne Louis. Pour pallier le manque d'apport personnel, certaines collectivités ont débloqué une aide financière. Le département de l'Oise offre de 6 000 à 10 000 euros (du T1 au T5) à chaque locataire qui souhaite accéder à la propriété dans le parc social. Son ambition est de doubler le nombre de familles modestes, soit 200 en 2018, capables d'acheter. La ville de Toulouse donne la possibilité de bénéficier d'un prêt à taux zéro à hauteur de 6 000 euros.

Pas de vente d'immeuble en entier

Les organismes d'habitat social qui mettent en vente leurs logements gardent néanmoins la main sur leur patrimoine, arguant du fait qu'ils en ont une bonne connaissance et sont en relation avec ses habitants. Ils ne vendent pas l'immeuble entier et restent bailleur majoritaire dans la copropriété. « Nous sommes soucieux de rester un filet dans le temps, d'où l'idée de devenir syndic de la résidence », précise le président de Toulouse métropole habitat. Des services dédiés, nécessitant de nouvelles compétences, assurent la bonne gestion des immeubles. Les bailleurs sociaux mettent aussi en place un accompagnement pour aider les nouveaux propriétaires à bien appréhender leurs responsabilités tant en matière d'entretien du logement que de prise en compte dans leur budget de la taxe foncière. « Notre présence les rassure, affirme Gildas Le Grand. Et pour la tranquillité des acquéreurs, nous faisons des travaux dans les parties communes. » Les locataires qui se lancent dans l'acquisition d'un logement dans ce cadre en connaissent les avantages et les inconvénients. Mais le bailleur social doit réaliser certains travaux pour minorer les charges. Le risque de copropriétés dégradées est mis en avant par de nombreux acteurs. « Il est important que la loi Elan ne crée pas des effets d'éviction, il y a un droit du locataire à rester dans son logement, pointe Marianne Louis. Par ailleurs, le produit de la vente HLM doit financer les logements à bas loyer [PLAI] ». Focus « L'ambition de multiplier par quatre le marché interroge » Anne-Katrin Le Doeuff, directrice générale déléguée de la société de conseil et d'assistance Espacité « La vente de logements sociaux entérine le principe d'autofinancement du secteur du logement social, ainsi qu'un retrait, au moins, partiel de l'Etat. Elle pose des problèmes d'équité. En effet, considérer que la vente permet de faciliter la construction revient à faire abstraction des aides consenties par les collectivités locales. Aujourd'hui, l'ambition de multiplier par quatre le marché de la vente HLM interroge car, mal connu, il risque d'être mal coordonné. Il va faire basculer les projets de vente d'une obligation de moyens, c'est-à-dire la captation de recettes, vers des obligations de résultats, à savoir atteindre un volume de logements vendus. De plus, les dispositions de la future loi Elan pourraient marginaliser les élus locaux sur ce sujet. Les intercommunalités doivent être associées, c'est une échelle qui permet une bonne coordination

www.lagazettedescommunes.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

entre les bailleurs du territoire. Enfin, la question des effets spéculatifs consécutifs à des prix de vente bas est posée. En cas de revente du logement, la plus-value doit être encadrée. »