

La vente de logements locatifs sociaux

en bref

La vente de logements locatifs sociaux a été introduite par la loi du 10 juillet 1965 relative à l'acquisition d'habitations à loyer modéré à usage locatif par les locataires. L'introduction de ce dispositif devait permettre de répondre à **deux objectifs** : **développer l'accession à la propriété** des locataires qui ne peuvent accéder à un logement sur le marché « classique » de l'accession, et **favoriser la mixité sociale** en diversifiant les statuts d'occupation des logements dans les quartiers concentrant une part importante de logements locatifs sociaux. Ainsi, si la vente HLM doit permettre aux bailleurs sociaux d'optimiser leur patrimoine et de développer de nouvelles capacités de financement, elle est aussi un enjeu pour les collectivités locales dans un souci d'équilibre social et territorial.

UNE ACCELERATION DES VENTES HLM

La vente HLM est plus particulièrement encouragée par l'Etat depuis le début des années 2000 et devrait connaître une nouvelle accélération. Au regard de leurs nouvelles contraintes financières, les organismes HLM sont amenés à se saisir de la vente HLM comme une composante plus importante de leur modèle économique et, en conséquence, de leur stratégie patrimoniale et de développement.

ce que prévoit la loi ELAN

UNE SIMPLIFICATION DES PROCEDURES

La loi portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN) du 23 novembre 2018 simplifie et élargit les procédures de vente HLM. Ainsi, les plans de vente seront désormais prévus par les **conventions d'utilité sociale** (CUS) qui devront énoncer la politique patrimoniale et d'investissement de l'organisme. L'avis des collectivités sur les CUS vaudra avis sur les plans de vente. Concernant les logements non listés dans les CUS, un agrément du Préfet sera nécessaire. L'Etat aura la possibilité de déléguer cette compétence aux Métropoles. Les communes déficitaires au titre de la loi SRU, ou susceptibles de le devenir du fait des ventes, pourront s'opposer à ces ventes. Enfin, la durée de comptabilisation des logements vendus au titre de la loi SRU est allongée de 5 ans supplémentaires.

DE NOUVEAUX ENJEUX POUR LES COLLECTIVITES

La vente de logements sociaux peut produire des effets dans les territoires sur l'offre de logement social les mixités sociales, les parcours résidentiels des ménages, l'entretien et la gestion des copropriétés. Dans un contexte d'accélération des ventes les collectivités locales peuvent faire valoir leurs attentes en construisant un cadre partenarial avec les bailleurs sociaux, fondé sur une approche globale intégrant développement de l'offre et vente de logements sociaux.

au-delà de la loi

La vente HLM, c'est aussi ...

- Définir une stratégie locale quant aux évolutions du parc social articulant développement de l'offre, entretien du parc et vente de logements sociaux
- Offrir de nouvelles possibilités résidentielles à ses habitants
- Imaginer des solutions nouvelles pour la vente HLM
- Prévenir les copropriétés dégradées ...

nos solutions

MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE PARTAGEE ARTICULEE AVEC LES POLITIQUES LOCALES DE L'HABITAT

- Définition d'un cadre stratégique territorial en amont des conventions d'utilité sociale destiné à alimenter les réflexions des organismes (ciblage des logements, conditions de vente, réinvestissements des fonds, conditions de gestion des copropriétés, etc.) ;
- Analyse critique et propositions de modifications des conventions d'utilité sociale et des plans stratégiques de patrimoine,
- Elaboration d'une charte partenariale de bonnes pratiques sur les conditions de mise en œuvre opérationnelles des ventes sur le territoire,
- Définition d'un cadre partagé d'observation et d'évaluation des effets des ventes HLM,
- Accompagnement à la réflexion quant aux modes alternatifs de vente, notamment la vente HLM en bail réel solidaire.

ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL A LA NEGOCIATION AVEC LES BAILLEURS SOCIAUX

- Réalisation d'une grille d'évaluation des CUS en vue de la formalisation d'un avis en tenant compte des politiques locales de l'habitat, notamment des orientations du PLH et de celles de la Conférence Intercommunale du Logement (impact de la vente sur les capacités d'atteinte des objectifs de mixité sociale et de logement des ménages prioritaires),
- Définition de périmètres de ventes en fonction des enjeux locaux, des équilibres sociaux et territoriaux, du marché et de la politique locale de l'habitat,
- Identification des ventes à risque en fonction de l'état du patrimoine et/ou du niveau de fragilité des ménages,
- Définition du cadre de garantie d'emprunt en fonction des politiques de vente et de suivi des conventions de réservations.

Espacité facilite la ville

Espacité est une agence spécialisée dans les politiques territoriales de l'habitat et le renouvellement urbain. Engagée aux côtés des acteurs publics, elle les aide à définir leurs projets, les déployer et les pérenniser. Transformer la ville nécessite tout à la fois vision, dialogue, respect des contraintes et mobilisation de compétences. L'expertise reconnue d'Espacité, à chaque étape des projets, son équipe pluridisciplinaire, à l'écoute des territoires, sa souplesse d'intervention et son sens de la médiation, permettent de traiter et dépasser la complexité, de dynamiser et rassembler durablement acteurs et savoir-faire. Stratégie, management de projet, gestion des territoires, Espacité garantit aux élus et à leurs équipes une réponse globale et adaptée, une appropriation et une maîtrise de leurs projets, des résultats tangibles et valorisables.

notre +

- Une **connaissance des stratégies de l'ensemble des acteurs impliqués** : services de l'Etat, collectivités et organismes HLM
- Une articulation recherchée entre **politiques de l'habitat, politique de la ville** et stratégie des organismes HLM
- Une position de « **tiers facilitateur** » pour aider les négociations entre l'Etat, les bailleurs, les collectivités et les financeurs
- Un **accompagnement adapté** au contexte, aux réalités territoriales et aux compétences
- Une connaissance fine **des contraintes de gestion d'exploitation des bailleurs sociaux**
- Une capacité à expérimenter des ventes en **Bail réel solidaire** permettant de concilier mixité sociale et maîtrise des risques de dégradation du bâti

contacts

Anne-Katrin LE DOEUFF

Directrice générale Déléguée

tél **01 45 17 93 53**

ak.ledoeuff@espacite.com

Geraldine Chalencon

Directrice Opérationnelle

tél **01 45 17 90 52**

geraldine.chalencon@espacite.com