



Fiche repères

La vente de logements locatifs sociaux : enjeux pour les Intercommunalités

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 visait à 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 en termes d'équilibre social et territorial.

Une accélération des ventes HLM

Depuis les années 2000, la vente HLM est relancée et soutenue par les pouvoirs publics, en particulier depuis 2018, du fait des contraintes financières pour les organismes HLM, qui sont amenés à faire de la vente HLM un véritable outil de gestion stratégique. La loi Elan adoptée en 2018 établit ainsi un cadre renforcé pour la faciliter.

Ce que dit la loi

- Les logements mis en vente doivent être construits ou acquis depuis plus de 10 ans, être en bon état et respecter des normes d'habitabilité et de performance énergétique.
- Un logement occupé ne peut être vendu qu'à son locataire, s'il occupe le logement depuis au moins deux ans (ou par exception à son conjoint ou ascendants/descendants).
- Un logement vacant est vendu par ordre de priorité à des locataires du parc HLM, aux gardiens d'immeubles, à des ménages sous plafonds de ressources, à des collectivités ou à toute autre personne physique.

- Le prix est fixé librement par le bailleur.
- La vente **doit être autorisée par le préfet ou par le président de la métropole en cas de délégation** :
 - Soit dans le cadre de la CUS, le plan de vente valant autorisation (à noter que l'adoption d'une nouvelle CUS rend caduque la précédente),
 - Soit par une demande d'autorisation complémentaire.
- Par principe, l'autorisation de vendre ne doit pas réduire de manière excessive le parc de logements sociaux de la commune.
- Pour **les communes soumises à la SRU**, le régime de demande d'autorisation est spécifique. En particulier, dans les communes carencées n'ayant pas conclu de Contrat de Mixité Sociale, il ne peut en principe pas y avoir d'autorisations données (sauf à un autre organisme).
- Les logements vendus restent comptabilisés pendant 10 ans au titre de la loi SRU.

Depuis la loi 3DS (2022), la vente HLM en BRS

- La loi 3DS vient clarifier le cadre de la vente HLM en Bail Réel Solidaire (BRS) en permettant aux Organismes HLM agréés OFS de céder du patrimoine en BRS.
- Dans ce cas, la réglementation de la vente HLM et celle relative au BRS doivent être appliquées par les organismes de logement social.
- L'avis du préfet et du maire est requis pour mettre en vente dans les communes déficitaires au titre de la loi SRU.
- Les logements sont alors comptabilisés au titre de la loi SRU sans limitation de durée.

Définir une politique pour la vente HLM en tant qu'Intercommunalité, c'est ...

- Etablir un cadre d'analyse pour les CUS et des plans de vente, au niveau intercommunal et en lien avec les communes.
- Définir une stratégie locale quant aux évolutions du parc social articulant développement de l'offre, parcours résidentiels, entretien du parc et vente de logements sociaux en partenariat avec les OLS.
- Définir des modalités avec les bailleurs pour prévenir les copropriétés dégradées.

Ce que nous proposons

Appui à la mise en place d'une stratégie partagée avec les organismes de logement social

- Accompagnement à la lecture et analyse des conventions d'utilité sociale et notamment des plans de vente,
- Définition d'un cadre partagé d'observation et de pilotage des ventes HLM sur le territoire de l'Intercommunalité, en tenant compte des enjeux de réinvestissements des fonds propres dégagés par la vente,
- Élaboration d'une charte partenariale de bonnes pratiques sur la vente HLM, incluant la prévention des copropriétés dégradées,
- Accompagnement à la réflexion sur les modes alternatifs de vente, notamment en bail réel solidaire,
- Appui à la définition d'une stratégie sur la vente HLM en BRS.

Articulation avec les politiques locales de l'habitat

- Réalisation d'une grille d'évaluation des CUS au regard des orientations du PLH et de la CIL (mixité sociale, logement des ménages prioritaires),
- Définition de périmètres de ventes selon les enjeux locaux, les équilibres sociaux et territoriaux et la politique locale de l'habitat,
- Identification des ventes à risque selon l'état du patrimoine et/ou la fragilité des ménages,
- Définition du cadre de garantie d'emprunt et suivi des conventions de réservations.

Accompagnement des métropoles pour assurer la compétence déléguée sur les agréments de vente

- Aide à la définition d'une stratégie et appui à la mise en œuvre opérationnelle de la compétence déléguée.

Notre plus-value

- Une **connaissance des stratégies de l'ensemble des acteurs impliqués** : services de l'Etat, collectivités et organismes HLM ;
- De nombreuses expériences d'accompagnement à l'élaboration de **PLH et de Convention Intercommunale d'Attribution, ainsi que sur la Délégation des aides à la pierre** ;
- Une solide connaissance des **politiques territoriales de l'habitat** ;
- Une articulation recherchée entre **politiques de l'habitat, politique de la ville** et stratégie des organismes HLM ;
- Une **expertise forte sur la vente HLM en BRS** ;
- 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**.

Actualités

Le renouvellement des CUS, incluant les plans de vente, est en cours de lancement, dans un calendrier variable selon les organismes.

Contact – 01 45 17 93 53

Emilie Belval-Lavillonnière –
emilie.belval@espacite.com
Directrice générale déléguée

Géraldine Chalencon –
geraldine.chalencon@espacite.com
Directrice opérationnelle