

Conseil Communautaire du	6 décembre 2019
--------------------------	-----------------

à	16h00
---	-------

N°ordre	92
N° identifiant	2019-0678

Titre	Stratégie de Grand Poitiers Communauté urbaine en matière de vente d'Habitation à loyer modéré (HLM) - Définition de la stratégie de Grand Poitiers Communauté urbaine en matière de vente HLM et protocoles d'accord avec les bailleurs sociaux sur leurs plans de vente
-------	---

Rapporteur(s)	M. Bernard CORNU
Date de la convocation	08/11/2019

Président de séance	M. Alain CLAEYS
Secrétaire(s) de séance	Madame Coralie BREUILLÉ et Monsieur François BLANCHARD.

PJ.	Stratégie de Grand Poitiers vente d'Habitation à loyer modéré (HLM)
-----	---

Membres en exercice	91	
Quorum	46	

Présents	64	<p>M. Alain CLAEYS - Président</p> <p>M. Guy ANDRAULT - M. El Mustapha BELGSIR - M. Michel BERTHIER - M. François BLANCHARD - M. Jean-Claude BOUTET - Mme Christine BURGÈRES - M. Francis CHALARD - M. Jean-Louis CHARDONNEAU - M. Dominique CLÉMENT - M. Bernard CORNU - M. Patrick CORONAS - M. Claude EIDELSTEIN - M. Michel FRANÇOIS - Mme Pascale GUITTET - M. Daniel HOFNUNG - Mme Florence JARDIN - M. Laurent LUCAUD - M. Gilles MORISSEAU - M. Jérôme NEVEUX - M. Fredy POIRIER - Mme Eliane ROUSSEAU - M. Gérard SOL - M. Alain TANGUY - Membres du bureau</p> <p>M. Daniel AMILIEN - M. Jacques ARFEUILLÈRE - Mme Martine BATAILLE - Mme Nicole BORDES - Mme Coralie BREUILLÉ - Mme Ghislaine BRINGER - M. Dominique BROCAS - M. Christophe CHAPPET - M. Jacky CHAUVIN - M. Jean-Michel CHOISY - Mme Jacqueline DAIGRE - M. Gérard DELIS - M. Dominique ÉLOY - M. Claude FOUCHER - Mme Christiane FRAYSSE - M. Hervé GARCIA - Mme Nelly GARDA-FLIP - Mme Jacqueline GAUBERT - M. Abderrazak HALLOUMI - M. Jean-François JOLIVET - M. Olivier KIRCH - M. Serge LEBOND - Mme Véronique LEY - M. Claude LITT - M. Maguy LUMINEAU - Mme Francette MORCEAU - M. Bernard PERRIN - Mme Patricia PERSICO - M. Bernard PETERLONGO - Mme Marie-Thérèse PINTUREAU - Mme Marie-Dolorès PROST - Mme Nathalie RIMBAULT-HÉRIGAUT - Mme Véronique ROCHAIS-CHEMINÉE - Mme Cécile RUY-CARPENTIER - Mme Christine SARRAZIN-BAUDOUX - M. Daniel SIRAUT - Mme Peggy TOMASINI les conseillers communautaires</p> <p>M. Christian GIRARD - M. Jean BRILLAUD - M. Louis-Marie CHALLET les conseillers communautaires suppléants</p>
----------	----	--

Absents	17	<p>M. Philippe BROTTIER - M. René GIBAUT Membres du bureau</p> <p>M. Joël BIZARD - M. Jean-Daniel BLUSSEAU - M. Patrick BOUFFARD - M. Olivier BROSSARD - Mme Stéphanie DELHUMEAU-DIDELOT - Mme Catherine FORESTIER - M. Yves JEAN - M. Jean-Luc MAERTEN - M. Philippe PALISSE - M. Sylvain POTHIER-LEROUX - M. Nicolas REVEILLAUT - M. Christian RICHARD - M. Michel SAUMONNEAU - M. Alain VERDIN - M. Aurélien TRICOT les conseillers communautaires</p>
---------	----	---

Mandats	10	Mandants	Mandataires
		M. Gérald BLANCHARD M. Jean-Marie COMPTE Mme Michèle FAURY-CHARTIER Mme Anne GÉRARD Mme Diane GUÉRINEAU M. Gérard HERBERT Mme Marie-Christine MARCINIAK M. Christian PETIT M. Édouard ROBLOT Mme Laurence VALLOIS-ROUET	Mme Marie-Dolorès PROST M. Bernard CORNU Mme Peggy TOMASINI M. François BLANCHARD Mme Francette MORCEAU Mme Nelly GARDA-FLIP M. Jean-Louis CHARDONNEAU Mme Patricia PERSICO Mme Jacqueline DAIGRE Mme Christine BURGÈRES

Observations	<p>L'ordre de passage des délibérations : 153 à 161, 1 à 23, 25 à 44, 170, 173 à 175, 72 à 107, 171, 150 à 152, 172, 162 à 169, 127 à 137, 141, 138 à 140, 142 à 148, 176, 108 à 111, 113 à 126, 45 à 71. Les 24, 112 et 149 sont retirées.</p> <p>Départ de M. Gérald BLANCHARD (fin du pouvoir de M. Sylvain POTHIER-LEROUX et pouvoir donné à Mme Marie-Dolorès PROST).</p> <p>Ne prennent pas part au vote :</p> <p>. concernant la SA d'HLM Immobilière Atlantique Aménagement, M. François BLANCHARD (mandataire de Mme Anne GÉRARD) au titre de sa représentation de la Ville de Poitiers au Conseil d'administration, et à titre personnel Mme Jacqueline DAIGRE (mandataire d'Édouard ROBLOT)</p> <p>. concernant d'Habitat de la Vienne :</p> <p>. au titre de leur représentation au Conseil d'administration, pour Grand Poitiers et le Département : M. Jean-Claude BOUTET</p> <p>. à titre personnel : MM. Laurent LUCAUD et Bernard PETERLONGO.</p>
--------------	--

Projet de délibération étudié par:	03-Commission aménagement de l'espace communautaire et équilibre social de l'habitat
------------------------------------	--

Service référent	Direction Générale Développement urbain - Construction Direction Urbanisme - Habitat - Projets urbains
------------------	---

Ce projet contribue au défi des solidarités du Projet de territoire de Grand Poitiers.

Les bailleurs sociaux proposent depuis longtemps à certains de leurs locataires de devenir propriétaires de leur logement, dans un objectif de favoriser un parcours résidentiel positif. Cependant jusqu'ici les volumes vendus restaient modérés (8 000 logements par an au niveau national, dont une quinzaine sur le territoire de Grand Poitiers).

La stratégie logement du gouvernement, présentée en septembre 2017 et déclinée notamment dans la loi de finances 2018 et la loi portant Évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (Élan), propose d'intensifier la vente d'Habitations à loyer modéré (HLM), à la fois pour favoriser l'accession sociale à la propriété des locataires HLM et pour dégager des ressources financières pour les bailleurs sociaux venant compenser les pertes dues notamment à la mise en place de la Réduction de loyer de solidarité (RLS). L'objectif au niveau national est la vente de 40 000 logements sociaux par an.

Chaque bailleur social est donc tenu de revoir à la hausse son propre plan de vente HLM, à intégrer dans les Convention d'utilité sociale (Cus) actuellement en cours de finalisation.

Cela ne doit pas pour autant fragiliser les locataires accédants, ni compromettre les objectifs de développement du parc social pour répondre aux besoins du territoire, et notamment sur les communes en déficit SRU. Il faut aussi veiller à ce que ces ventes ne contribuent pas à terme à la constitution de copropriétés fragiles.

Pour prendre en compte ce contexte et ces préoccupations, le Programme local de l'habitat (PLH) 2019-2024 de Grand Poitiers Communauté urbaine prévoit dans sa fiche action n°6 de :

- finaliser la doctrine de Grand Poitiers en matière de vente HLM, permettant aux bailleurs sociaux de réaliser leurs plans de vente tout en prenant un certain nombre de garanties
- engager avec chaque bailleur une convention tripartite Grand Poitiers / communes concernées / bailleur social pour formaliser l'engagement des parties conformément à cette doctrine
- échanger régulièrement avec les bailleurs sur leurs plans de vente et leur mise en œuvre.

Afin de mettre en œuvre cette action du PLH, des échanges ont eu lieu entre juillet et septembre 2019 avec les trois principaux bailleurs sociaux du territoire (Ekidom, Habitat de la Vienne, Immobilière Atlantic Aménagement) et le Groupement des bailleurs sociaux de la Vienne (GBSV) à ce sujet, aboutissant à un cadre pour la vente HLM sur le territoire de Grand Poitiers, décliné en 10 articles (détail en annexe 1). Il s'agit donc de permettre aux bailleurs sociaux de réaliser leur plan de vente tout en prenant un certain nombre de garanties.

Ce cadre pour la vente HLM peut être résumé ainsi :

- objectifs de la vente HLM :
 - introduire de la mixité sociale dans une résidence, un quartier, en diversifiant les statuts résidentiels, et contribuer ainsi à son attractivité
 - permettre à des locataires HLM un parcours résidentiel ascendant en devenant propriétaire de leur logement
 - dégager des ressources financières pour les bailleurs sociaux afin de leur permettre de dégager des marges d'exploitation nécessaires pour compenser la baisse de leurs ressources liée à la Réduction de loyer de solidarité (RLS), et de renouveler l'offre de logements locatifs sociaux à travers le réinvestissement du produit de la vente dans la production neuve et la réhabilitation.
- garanties sur l'état des logements pouvant être vendus, et information apportée à l'acquéreur sur l'état

du logement et les besoins de travaux

- attention portée à la localisation des biens pouvant être vendus, afin d'éviter la vente d'une part trop importante du parc locatif d'une commune (notamment communes en déficit SRU) ou d'un quartier, et de préserver les logements locatifs sociaux les mieux situés (centralités, desserte...)
- garanties sur les types de biens pouvant être vendus, pour conserver une diversité de logements locatifs répondant aux besoins des demandeurs de logements et un parc locatif attractif
- encouragement à pratiquer des grilles de prix différenciées en fonction de la situation de l'acquéreur
- souci d'apporter une information la plus complète possible à l'acquéreur potentiel et de l'accompagner dans son projet pour éviter de le mettre en difficulté
- principe d'échanger entre le bailleur, l'Etat, la commune et GPCu en amont des autorisations d'aliéner, pour un partage et une entente sur les logements à mettre en vente, dans le respect des autres termes de l'accord
- engagement sur le réinvestissement du produit de la vente sur le territoire :
 - sur le territoire communal pour les ventes de logements situés sur les communes SRU (reconstitution de l'offre, au moins du 1 pour 1)
 - sur le territoire de Grand Poitiers pour les ventes de logements situés sur les autres communes (reconstitution de l'offre, au moins du 1 pour 1, OU travaux d'amélioration du parc existant)
- mise en place d'un outil et d'instances de suivi, pour vérifier la tenue des engagements et analyser l'effet des ventes HLM sur le territoire.

Pour chaque bailleur, un protocole d'accord est défini, basé sur ces 10 articles et reprenant le plan de vente de la Cus et les engagements en matière de reconstitution de l'offre pour l'ensemble des biens mis en vente. Il sera signé par le bailleur, les communes concernées, Grand Poitiers et l'Etat.

Après examen de ce dossier, il vous est proposé :

- **d'adopter la stratégie de Grand Poitiers en matière de vente HLM telle que définie dans le document en annexe 1**
- **d'autoriser Monsieur le Président ou son représentant à signer les trois protocoles d'accord à venir avec Ekidom, Habitat de la Vienne et Immobilière Atlantic Aménagement ainsi que toutes les pièces afférentes à ce dossier.**

POUR	65	
CONTRE	0	
Abstention	2	M. Jacques ARFEUILLÈRE, Mme Christiane FRAYSSE
Ne prend pas part au vote	7	M. François BLANCHARD, M. Jean-Claude BOUTET, Mme Jacqueline DAIGRE, Mme Anne GÉRARD, M. Laurent LUCAUD, M. Bernard PETERLONGO, M. Édouard ROBLOT

Pour le Président,



RESULTAT DU VOTE

Adopté

Affichée le	13 décembre 2019
Date de publication au Recueil des Actes Administratifs	
Date de réception en préfecture	13 décembre 2019

Identifiant de télétransmission	086-200069854-20191206-118244-DE-1-1
---------------------------------	--------------------------------------

Nomenclature Préfecture	8.5
Nomenclature Préfecture	Politique de la ville-habitat-logement

Stratégie de Grand Poitiers Communauté urbaine en matière de vente HLM

Préambule

Les bailleurs sociaux proposent depuis longtemps à certains de leurs locataires de devenir propriétaires de leur logement, dans un objectif de favoriser un parcours résidentiel positif. Cependant jusqu'ici les volumes vendus restaient modérés (8 000 logements par an au niveau national, dont une quinzaine sur le territoire de Grand Poitiers).

La stratégie logement du gouvernement, présentée en septembre 2017 et déclinée notamment dans la loi de finances 2018 et la loi Elan, propose d'intensifier la vente HLM, à la fois pour favoriser l'accession sociale à la propriété des locataires HLM et pour dégager des ressources financières pour les bailleurs sociaux venant compenser les pertes dues notamment à la mise en place de la Réduction de loyer de solidarité (RLS). L'objectif au niveau national est la vente de 40 000 logements sociaux par an.

Chaque bailleur social est donc tenu de revoir à la hausse son propre plan de vente HLM, à intégrer dans les Convention d'utilité sociale (CUS) actuellement en cours de finalisation.

Cela ne doit pas pour autant fragiliser les locataires accédants, ni compromettre les objectifs de développement du parc social pour répondre aux besoins du territoire, et notamment sur les communes en déficit SRU. Il faut aussi veiller à ce que ces ventes ne contribuent pas à terme à la constitution de copropriétés fragiles.

Pour prendre en compte ce contexte et ces préoccupations, le Programme local de l'habitat (PLH) 2019-2024 de Grand Poitiers Communauté urbaine prévoit dans sa fiche action n°6 de :

- Finaliser la doctrine de Grand Poitiers en matière de vente HLM, permettant aux bailleurs sociaux de réaliser leurs plans de vente tout en prenant un certain nombre de garanties ;
- Engager avec chaque bailleur une convention tripartite Grand Poitiers / communes concernées / bailleur social pour formaliser l'engagement des parties conformément à cette doctrine ;
- Echanger régulièrement avec les bailleurs sur leurs plans de vente et leur mise en œuvre.

Des échanges ont eu lieu entre juillet et septembre 2019 avec les trois principaux bailleurs sociaux du territoire (Ekidom, Habitat de la Vienne, Immobilière Atlantic Aménagement) et le Groupement des bailleurs sociaux de la Vienne (GBSV) à ce sujet, aboutissant à un cadre pour la vente HLM sur le territoire de Grand Poitiers, décliné en 10 articles ci-dessous.

Pour chaque bailleur, un protocole d'accord sera signé par le bailleur, les communes concernées, Grand Poitiers et l'Etat, reprenant ces 10 articles, le plan de vente de la CUS et les engagements en matière de reconstitution de l'offre pour l'ensemble des biens mis en vente (d'ici fin 2019).

Objectifs de la vente HLM

La vente HLM doit poursuivre plusieurs objectifs :

- Introduire de la mixité sociale dans une résidence, un quartier, en diversifiant les statuts résidentiels, et contribuer ainsi à son attractivité ;
- Permettre à des locataires HLM un parcours résidentiel ascendant en devenant propriétaire de leur logement ;

- Dégager des ressources financières pour les bailleurs sociaux afin de leur permettre de :
 - o dégager des marges d'exploitation nécessaires pour compenser la baisse de leurs ressources liée à la Réduction de loyer de solidarité (RLS),
 - o renouveler l'offre de logements locatifs sociaux à travers le réinvestissement du produit de la vente dans la production neuve et la réhabilitation.

La politique de vente des bailleurs sociaux présents sur le territoire de Grand Poitiers doit en outre rester cohérente avec les orientations du Programme local de l'habitat 2019-2024.

Il s'agit donc de permettre aux bailleurs sociaux de réaliser leur plan de vente tout en prenant un certain nombre de garanties détaillées ci-dessous, conformément à la fiche action n°6 du PLH 2019-2024 de Grand Poitiers.

Article 1 : Etat des logements pouvant être vendus

La loi prévoit que les bailleurs sociaux peuvent vendre :

- Des logements présents depuis plus de 10 ans dans leur patrimoine ;
- Des logements respectant des normes d'habitabilité minimales¹ ;
- Des logements suffisamment entretenus ;
- Des logements respectant des normes de performances énergétiques minimales (consommation d'énergie inférieure ou égale à 330 kWh d'énergie primaire /m²/an, ce qui correspond à une étiquette énergétique au moins égale à E).

Pour la mise en œuvre de ces dispositions légales, les bailleurs sociaux s'engagent à :

- ne pas vendre de logements nécessitant pas de travaux lourds sur le clos et le couvert (grosses réparations au sens de l'article 606 du Code Civil²) à la charge de l'acquéreur ;
- à apporter information et conseil à l'acquéreur potentiel au sujet de l'état du logement, des travaux éventuellement nécessaires (et de l'enveloppe budgétaire indicative correspondante) et sur le fait qu'il ne pourra pas bénéficier d'une aide de l'Anah dans les 5 ans.

De plus il est préconisé, pour les logements collectifs vendus, de rechercher une étiquette énergétique au moins égale à D, dans le souci de prévenir les risques de précarité énergétique des futurs acquéreurs, conformément aux objectifs du Plan climat air énergie territorial (PCAET) de Grand Poitiers.

Article 2 : Localisation des biens pouvant être vendus

La loi prévoit que les ventes ne doivent pas réduire de manière excessive le parc de logements locatifs sociaux existant sur le territoire de la commune ou de l'agglomération concernée.

¹ Pas de défaut d'entretien grave du gros œuvre, couvertures et ouvrants étanches, sols, murs et plafonds protégés contre les infiltrations et remontées d'eau, adduction d'eau potable, alimentation électrique (et le cas échéant gaz) répondant aux besoins des usagers (aux normes pour les installations nouvelles), cuisine intérieure, ouvertures dans toutes les pièces d'habitation, ventilation, cabinet d'aisance intérieur séparé de la cuisine et de la pièce où sont pris les repas, salle de bain avec baignoire ou douche, lavabos, eau chaude et froide, équipement de chauffage en état...

² Les grosses réparations sont celles des gros murs et des voûtes, le rétablissement des poutres et des couvertures entières. Celui des digues et des murs de soutènement et de clôture aussi en entier. Toutes les autres réparations sont d'entretien.

Pour la mise en œuvre de cette disposition légale, au moment des autorisations d'aliéner, GPCu et les communes seront attentifs à :

- Préserver dans le parc locatif des bailleurs les logements sociaux situés au cœur des pôles de centralité (proches des équipements, commerces, services, stations de transports en commun...) ;
- Limiter la proportion de logements vendus dans le parc social de chaque commune (et chaque quartier de Poitiers), en fonction de la situation de chacune :
 - o Ventes qui doivent rester peu nombreuses sur les 10 communes en déficit SRU, Dissay et Ligugé³, ainsi que dans les IRIS de Poitiers comprenant moins de 20% de logements sociaux ;
 - o Ventes qui ne doivent pas représenter une part trop importante du parc de logements locatifs sociaux de la commune / du quartier pour le reste du territoire, à estimer en fonction de la localisation précise de l'opération, de la pression de la demande sur le secteur, etc.

Notons que le nombre de logements mis en vente sur un programme, un quartier, une commune peut être conséquent, avec un engagement du bailleur de ne pas dépasser un nombre limité et déterminé de ventes effectives.

L'outil de suivi de l'article 10 devra permettre d'analyser la localisation des ventes effectives et d'interpeller les bailleurs sociaux si un déséquilibre est constaté sur une commune, un quartier.

Article 3 : Types de biens pouvant être vendus

Il n'existe pas de disposition légale dans ce domaine.

Pour répondre aux objectifs de Grand Poitiers, des communes et des bailleurs en matière de mixité sociale, d'accès au parc social notamment pour les ménages les plus précaires et de gestion patrimoniale et locative de leur parc, les bailleurs sociaux s'engagent à ce que la vente de logements :

- ne fragilise pas la diversité de la typologie des logements sociaux d'une commune / d'un quartier (ne pas vendre tous les logements individuels en ne conservant que les collectifs, ne pas vendre tous les logements de telle ou telle taille, etc.) ;
- soit soucieuse de préserver des "logements abordables financièrement" dans le parc locatif des bailleurs sociaux : hors QPV, ne pas vendre les PLAI (sauf cas particuliers, notamment logements aux caractéristiques inadaptées aux besoins des ménages à loger) et les logements abordables financièrement afin de pouvoir continuer à loger les ménages avec des ressources les plus faibles, notamment ceux du premier quartile (cf. Convention intercommunale d'attributions) ;
- préserve le parc de petits logements locatifs sociaux : la vente de T1-T2 est à éviter (sauf cas particuliers) ;
- ne dégrade pas l'attractivité globale du parc locatif social du bailleur (il s'agit de ne pas vendre tous les logements "attractifs") ;
- maintienne le statut majoritaire du bailleur social au sein de la copropriété en cas de vente de logements sociaux en bâtiments collectifs, (exception : si le bailleur est déjà minoritaire dans une copropriété, possibilité de vendre tout ou partie des lots restants).

³ Dissay et Ligugé devraient atteindre prochainement les 3 500 habitants, et seront alors tenues à disposer de 20% de logements sociaux dans leur parc de résidences principales.

Article 4 : Prix de mise en vente

La loi prévoit que le prix de mise en vente soit fixé par le bailleur social en prenant pour base le prix d'un logement comparable, libre d'occupation lorsque le logement est vacant, ou occupé lorsque le logement est occupé.

Afin de favoriser le parcours résidentiel des locataires HLM désirant devenir propriétaires, Grand Poitiers encourage les bailleurs sociaux à poursuivre leur pratique de grille de prix différenciée en fonction de la situation de l'acquéreur.

Article 5 : Autorisation d'aliéner

La loi prévoit deux situations :

- *Pour les logements inscrits au plan de vente de la Convention d'utilité sociale (CUS), la CUS vaut autorisation de vendre. Lors de l'élaboration de la CUS :*
 - o *le bailleur consulte la commune d'implantation et les collectivités ou EPCI qui ont accordé un financement ou une garantie d'emprunts ;*
 - o *la commune a 2 mois pour donner son avis (l'absence d'avis vaut avis favorable) ;*
 - o *Pour les communes en déficit SRU (ou qui le deviendrait de par la vente en question), l'avis défavorable de la commune est un avis conforme (vente non autorisée).*
- *Pour les logements non mentionnés au plan de vente de la CUS, le bailleur demande l'autorisation de vendre au Préfet, qui consulte la commune d'implantation et les collectivités ou EPCI qui ont accordé un financement ou une garantie d'emprunts :*
 - o *La commune a 2 mois pour émettre un avis (l'absence d'avis vaut avis favorable) ;*
 - o *Pour les communes en déficit SRU (ou qui le deviendrait de par la vente en question), l'avis défavorable de la commune est un avis conforme (vente non autorisée) ;*
 - o *Le Préfet a 4 mois pour répondre au bailleur (l'absence de réponse vaut autorisation) ;*
 - o *L'autorisation est rendue caduque par la signature d'une nouvelle CUS.*

La mise en œuvre locale de cette disposition légale prend la forme ci-dessous :

Pour le Plan de vente de la CUS 2019-2025 :

- D'ici fin octobre 2019, une réunion de présentation du plan de vente envisagé pour chaque commune est organisée par le bailleur en présence des représentants de la commune, de Grand Poitiers et de la DDT, avec les éléments sur :
 - o Le descriptif du parc proposé à la vente (nécessaire pour vérifier l'adéquation du projet avec les dispositions des articles 1 à 4) :
 - Localisation, nombre de logements, année de construction ou d'achat,
 - Nature, typologies,
 - Etat, étiquette énergétique, travaux réalisés ces dernières années (et aides publiques reçues pour financer ces travaux),
 - Comparaison avec l'ensemble du parc dont le bailleur social dispose sur la commune / le quartier ;
 - o Toute autre information que l'organisme jugerait utile de transmettre, par exemple des éléments qualitatifs sur l'occupation sociale, des indicateurs de gestion (vacance, rotation, impayés...), le prix de vente envisagé (si connu à ce stade), etc.
 - o Le projet de réinvestissement du produit de la vente sur la commune / Grand Poitiers (cf.

article 8).

- En parallèle, le bailleur saisit officiellement la commune pour avoir son avis, en envoyant une copie du courrier de saisine à Grand Poitiers.
- La réponse de la commune dans un délai de 2 mois se fait de manière concertée avec Grand Poitiers (le maire décide en dernier ressort).

Pour les ventes à venir ultérieurement non prévues par la CUS :

- Le bailleur présente ses projets de vente envisagés aux représentants de la commune et de Grand Poitiers (modalités pratiques – réunions, échanges de courriels, téléphone... - à voir au cas par cas), parallèlement à la saisine officielle de la Préfète, avec les éléments sur :
 - o Le descriptif du parc proposé à la vente (nécessaire pour vérifier l'adéquation du projet avec les dispositions des articles 1 à 4) :
 - Localisation, nombre de logements, année de construction ou d'achat,
 - Nature, typologies,
 - Etat, étiquette énergétique, travaux réalisés ces dernières années (et aides publiques reçues pour financer ces travaux),
 - Comparaison avec l'ensemble du parc dont le bailleur social dispose sur la commune / le quartier ;
 - o Toute autre information que l'organisme jugerait utile de transmettre, par exemple des éléments qualitatifs sur l'occupation sociale, des indicateurs de gestion (vacance, rotation, impayés...), le prix de vente envisagé (si connu à ce stade), etc.
 - o Le projet de réinvestissement du produit de la vente sur la commune / Grand Poitiers (cf. article 8).
- Suite à la consultation de la commune par la Préfète, la réponse de la commune, dans un délai de 2 mois, se fait de manière concertée avec Grand Poitiers (le maire décide en dernier ressort).

Article 6 : Choix et information des acquéreurs

Vente de logements occupés

La loi prévoit que la vente ne peut se faire qu'à l'occupant (locataire depuis au moins 2 ans au moment de la signature de l'acte), son conjoint, ses ascendants ou descendants. S'il ne souhaite pas se porter acquéreur, il reste locataire.

Vente de logements vacants

La loi prévoit que la mise en vente du ou des logements vacants doit se faire par voie de publicité mentionnant la consistance du bien et le prix proposé :

- *Par voie d'affichage au siège social de l'organisme et aux emplacements habituellement utilisés pour l'information des locataires dans les immeubles collectifs appartenant à l'organisme et situés dans le département ;*
- *Par une insertion dans 2 journaux locaux diffusés dans le département ;*
- *Par l'apposition sur la maison concernée ou à proximité immédiate d'un écriteau visible de la voie publique s'il s'agit d'une maison individuelle.*

Les acquéreurs potentiels sont, par ordre décroissant de priorité :

- *Toute personne physique remplissant les conditions pour être bénéficiaire d'une opération d'accession sociale à la propriété, parmi lesquelles l'ensemble des locataires des bailleurs sociaux du département, ainsi que les gardiens d'immeubles employés par ces bailleurs sociaux⁴ ;*
- *Une collectivité territoriale ou un EPCI qui s'engage à mettre le logement pendant au moins 15 ans à disposition de personnes défavorisées ;*
- *Toute autre personne physique.*

Le bailleur vend par ordre de priorité à l'acheteur qui le premier formule :

- *Une offre qui correspond ou qui est supérieure au prix de mise en vente ;*
- *Ou, si l'offre est inférieure au prix de mise en vente, celle qui en est le plus proche.*

Afin de mettre en œuvre ces dispositions légales et pour que le choix de l'acquéreur se fasse de la façon la plus transparente possible, GPCu est favorable à la mise en place par le bailleur d'un dispositif formalisé de choix des acquéreurs (type commission ad hoc) se basant sur des critères explicites (solvabilité, situation du ménage, etc.).

Dans tous les cas

Pour les maisons individuelles :

La loi prévoit que le bailleur indique par écrit à l'acquéreur, préalablement à la vente :

- *Le montant des charges locatives des 2 dernières années ;*
- *Un document précisant à l'acquéreur qu'il sera redevable chaque année de la taxe foncière sur les propriétés bâties ;*

En complément, les bailleurs s'engagent à :

- *Indiquer par écrit à l'acquéreur, préalablement à la vente :*
 - o *La liste des travaux réalisés les 5 dernières années sur le logement ;*
 - o *L'information de l'impossibilité de bénéficier d'aides de l'Anah pendant 5 ans ;*
 - o *Le montant de la dernière taxe foncière dévolue au bien mis en vente.*
- *Apporter information et conseil à l'acquéreur potentiel au sujet de l'état du logement et des travaux éventuellement nécessaires (et de l'enveloppe budgétaire indicative correspondante).*

Pour les logements en copropriété :

La loi prévoit que le bailleur indique par écrit à l'acquéreur, préalablement à la vente :

- *Le montant des charges locatives et de copropriétés des 2 dernières années ;*
- *La liste des travaux réalisés les 5 dernières années sur les parties communes ;*
- *En tant que de besoin, une liste de travaux d'amélioration des parties communes et des éléments d'équipement commun qu'il serait souhaitable d'entreprendre, accompagnée d'une évaluation du montant global de ces travaux et de la quote-part imputable à l'acquéreur ;*
- *Un document précisant à l'acquéreur qu'il sera redevable chaque année de la taxe foncière sur les propriétés bâties ;*

⁴ L'organisme ne peut écarter les demandes d'acquisition émanant de ses locataires dans le département que pour des motifs sérieux et légitimes. Il ne peut retenir une demande émanant d'une personne n'ayant pas la qualité de locataire avant l'expiration d'un délai de deux mois courant à compter de l'information des locataires de la mise en vente.

- *Un exemplaire de l'état descriptif de division et du règlement de copropriété.*

En complément, les bailleurs s'engagent à :

- Indiquer par écrit à l'acquéreur, préalablement à la vente :
 - o Les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années ;
 - o Le carnet d'entretien de l'immeuble ;
 - o Les documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du lot vendu ;
 - o La liste des travaux réalisés les 5 dernières années sur les parties privatives ;
 - o L'information de l'impossibilité de bénéficier d'aides de l'Anah pendant 5 ans.
- Orienter l'acquéreur vers les services fiscaux afin qu'il puisse bénéficier d'une simulation de montant de taxe foncière dévolue au bien mis en vente.
- Apporter information et conseil à l'acquéreur potentiel au sujet de l'état des parties privatives et des travaux éventuellement nécessaires (et de l'enveloppe budgétaire indicative correspondante).

Article 7 : Accompagnement et sécurisation des accédants

Clause de rachat

En cas de vente à une personne physique sous plafonds de ressources de l'accession sociale, la loi prévoit une clause de rachat systématique pour une durée de 10 ans en cas de :

- *Perte d'emploi ;*
- *Rupture du cadre familial ;*
- *Raisons de santé.*

Le décret d'application indiquant la façon de prendre en compte ces éléments n'est pas encore paru.

Pour une sécurisation renforcée des acquéreurs, les bailleurs sociaux s'engagent en complément à :

- Porter attention à la situation des ménages acquéreurs, afin que cette acquisition se situe dans le cadre d'un parcours résidentiel vertueux : proposition d'un accompagnement personnalisé des ménages acquéreurs (échanges sur l'état des logements et les travaux nécessaires, vérification de leur solvabilité, informations, conseils sur la recherche de financement...), par les services du bailleur social et/ou par des organismes partenaires (Action Logement, établissements bancaires, ADIL86, plateforme ACT'E, etc.) en fonction de chaque situation ;
- Sensibiliser les ménages acquéreurs aux enjeux de la copropriété pour la vente de patrimoine en collectif ;
- Pour la mise en œuvre de la clause de rachat, indiquer le montant de l'estimation du bien et le prix de rachat dans l'acte de vente ;
- En cas de rachat, proposer un relogement dans le parc HLM du bailleur si le ménage a des ressources inférieures au plafond HLM.

Clauses anti-spéculative

La loi prévoit que :

- *L'acquéreur personne physique, qui souhaite revendre son logement dans les 5 ans qui suivent l'acquisition, est tenu d'en informer le bailleur qui le lui a vendu, qui peut se porter acquéreur en priorité.*

- Si l'acquéreur avait acquis son logement à un prix inférieur au prix de mise en vente et qu'il le revend dans les 5 ans, il doit verser au bailleur social la différence entre le prix auquel il vend ce logement et le prix auquel il l'avait acquis (cette somme ne peut être supérieure à l'écart entre le prix de mise en vente lors de l'acquisition et le prix d'acquisition).
- Si l'acquéreur avait acquis son logement à un prix inférieur au prix de mise en vente et qu'il le loue dans les 5 ans, le niveau de loyer ne doit pas excéder des plafonds.

Article 8 : Réinvestissement du produit de la vente sur la commune / Grand Poitiers

La loi prévoit que le surplus des sommes perçues (une fois remboursés les emprunts restant dus) soit affectée en priorité :

- Au financement de programmes nouveaux de construction ;
- A des travaux destinés à améliorer de façon substantielle un ensemble déterminé d'habitations ;
- A des acquisitions de logements en vue d'un usage locatif.

Grand Poitiers et les bailleurs sociaux s'accordent sur le principe que le produit de la vente doit être réinvesti sur le territoire de la communauté urbaine, selon les modalités ci-dessous. Le suivi de la mise en œuvre de cet accord de principe se fait via le dispositif prévu à l'article 10, avec bilan réalisé tous les trois ans.

Cas des communes en déficit SRU

La loi prévoit que :

- Au moins 50% du produit des ventes de logements sociaux situés sur le territoire de la commune est affecté au financement de :
 - o Programmes nouveaux de construction de logements sociaux ;
 - o Acquisitions de logements en vue de leur conventionnement ;
 - o A défaut, travaux de rénovation d'un ensemble d'habitations sociales.
- Les investissements sont à réaliser :
 - o Sur le territoire de la commune concernée ;
 - o Sur le territoire de l'EPCI ou du département auquel elle appartient si accord de la commune et du Préfet de département.
- Les investissements sont assurés par :
 - o L'organisme vendeur ;
 - o Un organisme ou une société appartenant au même groupe de logement social.

Pour la mise en œuvre de cette disposition légale, les bailleurs sociaux s'engagent à reconstituer l'offre sur la commune, par la production (construction neuve ou acquisition-amélioration) d'un nombre de logements locatifs sociaux au moins égal au nombre de logements vendus, à livrer dans les 10 ans qui suivent la vente (programme à définir en lien avec la commune et Grand Poitiers, conformément aux objectifs du PLH).

Cas des autres communes

Les bailleurs sociaux s'engagent à mettre en œuvre l'une ou l'autre des dispositions suivantes :

- Reconstitution de l'offre sur Grand Poitiers (localisation à discuter avec Grand Poitiers, la commune d'implantation des logements vendus, la commune d'implantation des logements à produire), par la production (construction neuve ou acquisition-amélioration) d'un nombre de logements locatifs sociaux au moins égal au nombre de logements vendus, à livrer dans les 10 ans qui suivent la mise en vente (programme à définir en lien avec les communes concernées et Grand Poitiers, conformément aux objectifs du PLH) ;
- Réalisation de travaux conséquents, correspondant à l'amélioration substantielle (réhabilitation ambitieuse, gros entretien, adaptation, résidentialisation...) d'un ou plusieurs ensemble immobilier définis sur le territoire de Grand Poitiers (à définir en lien avec les besoins des communes, dans le cadre de réunions tripartites Grand Poitiers, commune, bailleur), éventuellement dans le cadre d'une "mini opération de rénovation urbaine" prévue au PLH.

Article 9 : Gestion des copropriétés

La loi prévoit que :

- *Les fonctions de syndic de copropriété sont assurées par l'organisme vendeur tant qu'il demeure propriétaire d'au moins 1 logement, sauf s'il y renonce (et a la possibilité de continuer d'assurer le rôle de syndic même s'il n'est plus propriétaire d'aucun logement) ;*
- *Tant que l'organisme vendeur et syndic détient au moins 1 logement, il a la possibilité de mettre à disposition son personnel (pour des missions de gardiennage, de nettoyage, d'élimination des déchets, d'entretien technique courant...) sous forme de prestations exonérées de TVA.*
- *Le bailleur peut différer le transfert de propriété des parties communes pendant 10 ans.*

Afin de ne pas mettre en difficulté les ménages acquéreurs grâce à une gestion adaptée de la copropriété, Grand Poitiers préconise que les fonctions de syndic soient de préférence assurées par le bailleur vendeur, ou, s'il y renonce, que celui-ci suive la qualité du travail du syndic professionnel extérieur.

Article 10 : Suivi des ventes HLM

La loi prévoit :

- *Une délibération annuelle du Conseil d'administration du bailleur social sur les orientations de la politique de vente, les objectifs à atteindre en nombre de logements vendus, les résultats obtenus l'année précédente au regard du nombre de logements mis en commercialisation ;*
- *Un rapport annuel du Préfet au CRHH sur la vente HLM (analyse si le réinvestissement des fonds provenant de la vente permet le maintien quantitatif et qualitatif de l'offre locative), suivi de recommandations éventuelles du CRHH.*

Pour mettre en place un suivi de l'ensemble des dispositions des 9 articles ci-dessus, Grand Poitiers met en place un outil et des instances de suivi en lien avec les bailleurs sociaux.

Instances

- Comité de pilotage annuel regroupant Grand Poitiers, l'ensemble des bailleurs et des communes concernées, où les données sur les ventes annuelles sont présentées de façon consolidée par

Grand Poitiers ;

- Revue de projets annuelle bilatérale entre Grand Poitiers et chacun des bailleurs, préparatoire à la réunion du comité de pilotage, avec analyse qualitative des données chiffrées.

Outil

Les bailleurs sociaux s'engagent à transmettre à Grand Poitiers diverses informations sur les ventes annuelles :

- Indicateurs généraux :
 - o nombre de mises en vente et de ventes réalisées sur Grand Poitiers avec détail par commune et par quartier de Poitiers (en valeur absolue et en pourcentage du parc locatif) par année et au total sur la durée du PLH / de la CUS ;
 - o taux de vente (rapport ventes réalisées / nombre de logements mis en vente) par année et au total sur la durée du PLH / de la CUS ;
- Pour chaque vente, information sur :
 - o les caractéristiques du logement (localisation, nature, typologie, type de financement, niveau de loyer, année de construction, année de première mise en location en tant que logement locatif social, DPE, occupation au moment de la vente) ;
 - o l'acquéreur (locataire occupant, quelqu'un de sa famille, un autre locataire HLM, un autre ménage).

Les informations sur le réinvestissement du produit de la vente sur le territoire sont issues des revues de projet régulières entre Grand Poitiers et les bailleurs, permettant de connaître :

- le nombre, les caractéristiques et la localisation des logements produits à fin de reconstitution de l'offre (logements programmés, commencés, livrés) ;
- le bilan de l'état d'avancement de l'ensemble des opérations d'amélioration du parc (réhabilitation, gros entretien, adaptation, résidentialisation...).

De plus Grand Poitiers s'engage à compléter ces éléments avec des données issues d'autres sources, notamment des informations sur le prix de vente des logements vendus issus de la base DVF (Demande de valeur foncière), permettant d'analyser le positionnement des ventes HLM dans le marché immobilier du secteur.