

Accusé de réception en préfecture
062-344077672-20221216-1891-DE-1-1
Date de télétransmission : 19/12/2022
Date de réception préfecture : 19/12/2022

Acte certifié exécutoire

Bruno FONTALIRAND

Directeur général



Pas de Calais Habitat

4, avenue des Droits de l'Homme
CS209 – ARRAS 62022 Cedex



PAS DE CALAIS HABITAT **Office Public de l'Habitat**

DECISION EXTRAITE DU PROCES VERBAL DE LA REUNION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SEANCE DU 16 DÉCEMBRE 2022

Président : Monsieur COTTIGNY

Présents : Monsieur COTTIGNY, Monsieur LEROY, Madame AIT-CHIKHEBBIH, Madame MENU, Monsieur BARBARIN, Monsieur BAUDE, Madame BOUNY, Madame BRAS, Monsieur CAGIN, Monsieur CHERET, Monsieur DECLEMY, Madame DEFLANDRE, Monsieur DUBREUCQ, Monsieur DUCRON, Madame DUHEN, Madame GAILLARD, Madame LEFEBVRE, Madame LEROUGE, Monsieur MALFAIT, Madame MAQUET, Monsieur MELLICK, Madame MEYFROIDT-LEFAIT, Monsieur PEZE, Madame ROSSIGNOL, Madame VAN HEGHE.

Excusés : Monsieur PANNIER qui a donné pouvoir à Monsieur COTTIGNY, Monsieur PILCH qui a donné pouvoir à Monsieur DUBREUCQ.

Stratégie de vente

Direction générale
Rapporteur : M. FONTALIRAND Bruno

I - RAPPEL DES ELEMENTS CLES DES PRECEDENTES DELIBERATIONS SUR LA VENTE

1 - Retrait des listes des logements à la vente

Par délibération du 20 mai 2022, le Conseil d'administration a retiré avec effet immédiat l'ensemble des listes de ventes délibérées depuis 1987 ainsi qu'à compter du 1er septembre 2022 la « nouvelle politique de vente » délibérée en juin 2013, juin

2014 et juin 2017 portant sur les logements individuels, acquis ou construits depuis plus de 10 ans, non compris dans les premières listes. Il est rappelé que pour les logements sous compromis de vente ou ceux pour lesquels l'offre a été acceptée, la vente a été/sera poursuivie jusqu'à son terme.

2 - Besoin en fonds propres de l'Office

A l'échelle plus générale de l'entreprise, étant donné les besoins en fonds propres révélés par le Plan Stratégique de Patrimoine (C.A. du 26 mars 2021), la vente s'inscrit dans le cadre d'une politique de gestion patrimoniale qui concourt à ses besoins et participe, de cette manière, au financement des réhabilitations d'immeubles et à la construction de patrimoines neufs.

La vente doit ainsi générer une plus-value positive et si possible élevée en pourcentage de la valeur du bien cédé. Comme évoqué dans la délibération du C.A. du 20 mai 2022, la plus-value se calcule en retranchant du prix de cession la valeur nette comptable du bâti (amortissable), la valeur nette comptable du terrain (non-amortissable) et le capital restant dû des éventuels emprunts courant sur le bien.

3 - Un équilibre à trouver entre les aspects patrimoniaux et financiers

Il convient de poser un arbitrage équilibré entre l'intérêt économique de la cession d'un patrimoine et la satisfaction pérenne des futurs acquéreurs. La stratégie de vente ne peut être qu'un compromis entre ces deux objectifs.

II - CADRE LEGAL DE LA VENTE HLM

Tous les logements faisant partie du parc locatif d'un organisme d'HLM sont soumis au dispositif de la « vente HLM », régi par les articles L. 443-7 et suivants du Code de la construction et de l'habitation, quels que soient leurs modes de réalisation, d'acquisition, ou de financement. Sont visés tous les logements conventionnés ou non conventionnés appartenant aux organismes d'HLM.

1 - Procédure d'autorisation

Le régime de la vente HLM repose sur deux types d'autorisations :

- 1) la signature de la convention d'utilité sociale (CUS) vaut autorisation de vente pour les logements mentionnés dans le plan de mise en vente annexé à la CUS,
- 2) si l'organisme HLM souhaite vendre des logements non mentionnés dans le plan de mise en vente de la CUS, il doit adresser au Préfet une demande d'autorisation.

Par ailleurs, depuis la loi 3DS relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale en date du 21 février 2022, dans le cadre des opérations contractualisées avec l'ANRU, il est ouvert la possibilité de prévoir dans la convention de renouvellement urbain une autorisation de vente d'un ensemble de plus de cinq logements pour une opération définie, en prenant en compte l'attractivité du quartier et les autres caractéristiques de la situation locale des immeubles concernés.

2 - Nature des logements cessibles

Pour pouvoir être vendus, les logements ou ensembles de logements doivent remplir les conditions suivantes :

- avoir été construits ou acquis depuis plus de 10 ans par un organisme HLM ;
- répondre à des normes d'habitabilité minimales dont la liste figure à l'annexe de l'article R. 443-11 du CCH (exemples : *“le gros œuvre (murs, charpente, escaliers, planchers, balcons) ne présente pas de défaut d'entretien grave” / “les ouvrants sont étanches à l'eau et en bon état de fonctionnement”*) ;
- respecter des normes de performance énergétique minimales, à savoir interdiction de vendre des logements avec une étiquette F et G ;
- être suffisamment entretenus (logement décent et en bon état de réparation de toute espèce) ;
- ne pas se trouver sur le territoire d'une commune carencée (article 55 de la loi solidarité et renouvellement urbain (SRU)) qui n'a pas conclu de contrat de mixité sociale (CMS). Seules restent possibles les ventes au bénéfice d'autres organismes d'HLM.

Le logement locatif social à vendre doit donc respecter ces conditions, même si quelques dérogations et exceptions sont possibles mais encadrées par les textes.

Ainsi, la condition d'ancienneté du bien est écartée dans deux cas :

- lorsque l'acquéreur est un autre organisme de logement social (organisme d'HLM, une SEM ou un organisme agréé pour la maîtrise d'ouvrage d'insertion),
- lorsque les circonstances économiques ou sociales le justifient.

De plus, la condition d'ancienneté est fixée à :

- 20 ans lorsque les logements locatifs à vendre proviennent d'un programme ayant bénéficié de la cession d'un terrain avec décote,
- 15 ans lorsque la vente aux personnes morales de droit privé porte sur des logements financés à l'aide d'un prêt locatif social (PLS), qu'ils soient vendus occupés ou vacants ou qu'ils soient compris dans la vente en bloc d'un immeuble ou ensemble immobilier.

3 - Liste des acquéreurs potentiels

L'article L. 443-11 du Code de la construction et de l'habitation prévoit la liste des acquéreurs de logements sociaux, tout en conservant la distinction selon que le logement est occupé ou vacant.

Logement occupé	Logement vacant
<p>Personnes physiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Locataire en place depuis au moins deux ans, • Son conjoint, • Ses ascendants/descendants,* • Ses ascendants/descendants avec conjoint, partenaire pacsé, concubin,* <p>* Sous plafonds PLS</p> <p>Personnes morales de droit privé : si logements occupés PLS construits ou acquis depuis plus de 15 ans.</p>	<p>Par ordre de priorité décroissant,</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. les personnes physiques sous plafonds de ressources PLI +11%, parmi lesquelles : <ol style="list-style-type: none"> a. Locataires logés dans le parc social du département b. Gardiens employés dans le parc social du département 2. Collectivité territoriale – Groupement de collectivités territoriales 3. Autres personnes physiques (sans condition de ressources) <p>Logements vacants PLS construits ou acquis depuis plus de quinze ans : en priorité aux personnes énumérées ci-dessus et, à défaut, à toute personne morale de droit privé.</p>

Afin d'assurer l'équilibre économique et social d'un ou plusieurs ensembles d'habitations ou d'un quartier connaissant des difficultés particulières, il est possible, après accord du Préfet, qui consulte la commune d'implantation, de vendre des logements vacants à toute personne physique ou morale.

Tous les logements, vacants ou occupés, peuvent également être vendus dans le cadre d'opérations de renouvellement urbain en vue de leur démolition préalablement autorisée par le Préfet, aux établissements publics fonciers locaux, aux établissements publics locaux de rénovation urbaine, aux établissements publics fonciers de l'Etat et aux établissements publics d'aménagement. Dans ce cas, les baux demeurent jusqu'au départ des locataires en place, le cas échéant.

En outre, tout logement vacant ou occupé peut être vendu par un organisme propriétaire à un autre organisme d'HLM (OPH, SA d'HLM, coopérative d'HLM), une SEM de logement social, un organisme agréé pour la maîtrise d'ouvrage d'insertion (MOI) ou un organisme de foncier solidaire en vue de la conclusion d'un bail réel solidaire. Toutefois, les conditions d'ancienneté, d'habitabilité et de performance énergétique exigibles dans la vente HLM ne sont pas applicables à ce type de vente.

Toute personne morale de droit privé peut se porter acquéreur d'un ensemble de plus de cinq logements PLS d'un même immeuble ou ensemble immobilier, vacants ou occupés, auxquels sont appliqués les plafonds de ressources des prêts locatifs sociaux et qui ont été construits ou acquis depuis plus de 15 ans par un organisme Hlm. Dans ce cas, pour les logements vacants, d'une part, l'ordre de priorité décroissant (ci-dessous) ne s'applique pas, et d'autre part, pour les logements occupés, les baux et la convention APL demeurent jusqu'au départ des locataires en place.

4 - Détermination du prix de mise en vente

Le prix de mise en vente du logement est déterminé par l'organisme propriétaire. Depuis le 25 novembre 2018 (loi ELAN), il n'est plus fixé à un prix estimé par le service des Domaines ni soumis à l'avis consultatif du maire de la commune d'implantation.

5 - Décision de vendre

Conformément à l'article L. 443-7 du Code de la construction et de l'habitation, la décision de vendre appartient à l'organisme HLM propriétaire. Elle s'inscrit dans la politique de vente de l'organisme propriétaire faisant l'objet d'une délibération annuelle du Conseil d'administration portant sur les orientations de la politique de vente de logements, les objectifs à atteindre en nombre de logements vendus et les résultats obtenus l'année précédente, au regard du nombre de logements mis en commercialisation.

III - PRINCIPES STRATEGIQUES DE LA POLITIQUE DE L'OFFICE A COMPTER DU 1ER JANVIER 2023

1 - Impératifs légaux et économiques

a - Impératifs légaux

La vente au détail est une activité très réglementée, comme évoqué précédemment, avec notamment l'interdiction de vendre des biens immobiliers dont l'étiquette énergétique est F ou G. Pour anticiper l'interdiction à terme de louer des logements en classe énergétique E, il est proposé de privilégier à court-moyen terme les ventes de biens dont l'étiquette DPE est E. L'Office apportera pour ce type de vente, à la demande et à l'intention du futur acquéreur, l'ensemble des informations nécessaires et utiles pour estimer le coût des travaux à réaliser afin que le « rêve » de posséder son logement ne se transforme pas en « mauvais rêve » ou en « cauchemar », du fait d'une sous-estimation des coûts afférents à la propriété du bien acquis.

b - Impératifs économiques

Comme souligné lors du Conseil d'administration du 23 septembre 2022 relatif au Plan à Moyen Terme 2022-2024, les logements individuels groupés et diffus sont traités par une approche différenciée par rapport aux logements collectifs et font actuellement l'objet de diagnostics permettant une amélioration de la connaissance technique. Cette étape entre dans la démarche d'actualisation du PSP et permettra de préciser les étiquettes DPE des logements individuels.

Comme évoqué dans la délibération du 20 mai 2022, il est aujourd'hui de l'intérêt de l'Office de vendre les logements diffus, le modèle économique de la réhabilitation étant impossible à trouver.

Une vigilance particulière devra être apportée pour les logements situés en secteurs ruraux, leur vente pourrait déséquilibrer le marché local et serait en contradiction avec le projet politique du mandat : “L’Office a ainsi vocation à développer de nouveaux patrimoines dans les territoires ruraux (...) il apparaît opportun de chercher à requalifier des logements ou des bâtiments vacants dans les communes rurales afin de conforter les centralités des villages et des bourgs.”

2 - Complexités techniques/urbanistiques et juridiques/opérationnelles

a - Complexités techniques/urbanistiques

Les ventes successives de logements réalisées au sein des 8 listes délibérées dans le cadre de l’ancienne politique de vente ont eu pour conséquence, lorsqu’elles intervenaient dans le cadre de programmes de maisons en double mitoyenneté ou en bande, la génération de mitages source de complexité technique dans le cadre d’interventions patrimoniales notamment dans le cadre des réhabilitations thermiques par l’extérieur. La question de la logique de vente se pose alors.

C’est pourquoi, dans le cas où le nombre de logements vendus atteint plus de $\frac{2}{3}$ de la totalité de la bande de logement, il est proposé de caractériser les logements locatifs non vendus comme des logements diffus. La stratégie précédemment proposée pour les logements diffus s’appliquerait donc.

b - Complexités juridique/opérationnelles

Il est également proposé que seules les résidences en logements collectifs ayant déjà fait l’objet d’une vente partielle soient concernées par la vente (copropriétés). En effet, en l’absence d’une étude précise sur la capacité de l’Office à s’emparer de l’activité de syndic de copropriété à grande échelle, il n’est pas souhaitable à ce jour d’envisager la généralisation de la vente à l’unité de logements collectifs.

De plus, lors du Conseil d’Administration du 23 septembre 2022, le PMT 2022-2024 a été validé, ce dernier étant exclusivement composé de bâtiments collectifs pour lesquels l’Office s’est engagé à lancer des études techniques avec l’optique générale de les conserver dans le parc. De la même manière, les logements au stade d’études ou d’opportunités, qui sont issus de décisions antérieures au PMT 2022-2024, seront exclus de la liste de logements à la vente au détail.

3 - Nature des biens mis en vente

Ainsi il est proposé de mettre en vente dès 2023 :

- les logements diffus ;
- les logements en bande (double mitoyenneté, y compris le premier et le dernier logement appartenant à un ensemble de logements en double mitoyenneté) restant à vendre à partir du moment où $\frac{2}{3}$ des logements du programme a déjà été vendu ;
- les logements collectifs dans des résidences ayant déjà fait l'objet d'une vente partielle.

Dès lors, un locataire souhaitant acquérir son logement locatif social ne pourra l'acquérir que si et seulement si son logement répond à la stratégie de vente de l'Office telle que définie ci-dessus et ce même si les conditions liées à l'ancienneté du logement et à son ancienneté dans le logement sont respectées.

IV - ÉVOLUTION A VENIR DE LA STRATEGIE DE VENTE

L'Office s'engagera, dès l'année 2023, dans différentes études afin de préciser et faire évoluer sa stratégie de vente. L'objectif étant d'inclure les différentes typologies de biens qui composent son patrimoine immobilier et foncier, pour aboutir en fin d'année 2023 vers une stratégie de vente exhaustive.

Ainsi, l'Office :

- lancera une étude d'impact et d'opportunité sur la vente de logements en collectifs ainsi que la mission de syndic de copropriété ;
- développera un outil de gestion d'actifs permettant de mesurer dans le temps la rentabilité de chaque bien immobilier, et de définir la période optimale pour le mettre en vente, et ce du point de vue strictement économique ;
- continuera le travail sur le Plan Stratégique des structures et locaux spécifiques qui a été initié en juin 2020 et lancer une étude afin de définir la stratégie de vente des structures et locaux spécifiques ;
- continuera et achèvera le travail sur le Plan Stratégique Foncier qui a été initié en 2021.

Au vu des éléments proposés et après en avoir délibéré, les membres du Conseil d'administration :

- ✓ valident la stratégie de vente de l'Office telle que définie au rapport.

Décision adoptée à l'unanimité