

## ANNEXES - Dossier d'Ensemble n°31 – janvier 2022

### Réglementation de la vente Hlm avant la loi Elan :

Volonté d'accroître dès les années 1990 le nombre de ventes et mise en place d'une série de mesures législatives pour encourager et encadrer cette politique :

- Inscription du plan de vente stratégique des logements sociaux des bailleurs dans les CUS depuis la loi Molle (2009), qui va jouer un rôle de plus en plus important notamment dans la négociation locale.
- Dispositions sur les logements sociaux vendables : une ancienneté des logements de 10 ans minimum mais respectant des critères de qualité (logement entretenu, performance énergétique qui ne peut être inférieure à un DPE E et normes d'habitabilité minimales).
- Fixation du prix de vente par l'organisme Hlm dans une fourchette de plus ou moins 35% à partir de l'évaluation du prix de vente fixé par France Domaine et avis consultatif du maire sur le prix.
- Demande d'autorisation de la vente au préfet, qui se concerte avec la commune d'implantation du logement et les collectivités locales ayant accordé leurs garanties d'emprunt pour la construction, l'acquisition ou l'amélioration des logements. En cas de désaccord, obligation de remonter la demande auprès du ministre.
- Possibilité pour le maire de préempter les ventes de logements sociaux dans sa commune.
- Principes concernant les acquéreurs en fonction du critère d'occupation ou de vacance du logement.
  - > Un logement occupé ne peut être vendu qu'à son locataire ou à sa demande, à son conjoint, à un ascendant, ou à un descendant, sous réserve qu'ils disposent de ressources inférieures ou égales à 130% du plafond PLUS, c'est-à-dire le plafond PLS.
  - > Un principe de priorité régit la vente d'un logement vacant. En effet, le bailleur a l'obligation de proposer ce logement à l'ensemble des locataires de son parc dans le département ainsi qu'aux gardiens d'immeubles employés. A défaut d'acquéreurs prioritaires, le logement peut être vendu à toute autre particulier ou à une collectivité ou groupement de collectivités avec l'engagement de mettre ce logement pendant 15 ans à la disposition des personnes défavorisées (L301-1 CCH). Par ailleurs, les logements sociaux occupés ou vacants peuvent être vendus (en bloc) à un bailleur social (OLS, SEM, organismes titulaires d'un agrément maîtrise d'ouvrage) et OFS.
- Clauses anti-spéculatives dans les cinq années suivant l'acquisition, en cas de revente par une personne physique, si le logement a été acquis à un prix inférieur à l'évaluation des Domaines (obligation pour le ménage de rembourser au plus la différence entre le prix de France Domaine et le prix d'acquisition, soit la décote dont il a éventuellement bénéficié à l'achat) ou en cas de location.
- Sécurisation des accédants avec une clause de rachat et de relogement dans certaines situations (perte d'emploi, rupture du cadre familial, problèmes de santé). Dispositions qui n'ont pas de valeurs obligatoires mais qui sont prévues dans l'accord Etat-USH de 2017.

### Réglementation de la vente Hlm avec la loi Elan :

Dynamique plus offensive d'accroître le nombre de ventes et de trouver de nouvelles sources de financement pour les bailleurs.

#### 1) Mesures plus incitatives

- Prise en compte dans le décompte des logements occupés vendus au locataire en place, au titre de l'article 55 de la loi SRU, pendant 10 ans au lieu de 5 ans, en raison du temps nécessaire à la reconstitution du patrimoine.
  - Les CUS deviennent l'objet central de la négociation entre le bailleur et l'Etat puisque la signature vaut autorisation du plan de vente. L'autorisation de mise en vente des logements non inscrits dans le plan de mise en vente de la CUS se fait par autorisation préfectorale.
  - En cas d'autorisation préfectorale à partir du plan de vente de la CUS, l'OLS demande un avis consultatif à la commune et aux collectivités publiques qui ont accordé leur garantie aux emprunts contractés pour la construction, l'acquisition ou l'amélioration. A défaut d'opposition motivée par le préfet dans un délai de deux mois, la mise en vente est accordée. La saisine du ministre en cas de désaccord est supprimée.
- En cas d'autorisation préfectorale hors plan de vente de la CUS, la consultation des collectivités est réalisée par le Préfet comme avant la loi Elan.
- Fixation du prix de vente par le bailleur. La consultation du maire pour la fixation du prix a été supprimée par la loi ELAN.
  - En cas de vente de logements situés en commune déficitaire, la moitié du produit de la vente doit être affectée au financement de programmes de construction, à l'acquisition de logements en vue de leur conventionnement, ou à défaut, à des travaux de rénovation, dans la commune d'implantation ou bien, avec accord, dans l'EPCI ou le département concerné.

#### 2) Assouplissement des conditions de vente

- Libre fixation des prix par le bailleur, sans évaluation préalable de France Domaine
- La vente inter-bailleurs, mais aussi en direction des Sociétés d'Economie Mixte (SEM), des organismes titulaires d'un agrément maîtrise d'ouvrage et des Organismes de Fonciers Solidaires (OFS) ne nécessite plus d'autorisation préfectorale, mais une simple déclaration au préfet (sauf si la vente conduit à diminuer de plus de 30% le parc de logements locatif détenu sur les trois dernières années par un organisme Hlm).
- Possibilité de procéder à des ventes dans le cadre de Ventes d'Immeubles à Rénover (VIR).
- Elargissement des cibles et ordre de priorité pour la vente de logements vacants :

>Vente en direction de toute personne physique sous plafonds de ressources de l'accession sociale à la propriété (LLI+11%) au sein de l'ensemble des locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux disposant de patrimoine dans le département et les gardiens d'immeubles qu'ils emploient.

>Une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales

>En dernier recours, il est possible de vendre à toute autre personne physique.

### 3) Création des Sociétés de vente et dégager des fonds plus rapidement

-Création des sociétés de vente dont l'objet est l'acquisition, l'entretien en vue de la vente des biens. Elles sont également concernées par l'obligation d'inscrire le plan de vente dans les CUS.

### 4) Clarification et pérennisation de mesures anti-spéculatives et de sécurisation

-Obligation d'occuper deux ans son logement avant de pouvoir l'acquérir pour les ménages occupants.

-Maintien des clauses anti-spéculatives pendant 5 ans pour les logements acquis à un prix inférieur au prix de mise en vente fixé par l'organisme Hlm

-La clause de rachat devient obligatoire pour une durée de 10 ans pour les particuliers sous plafonds de ressources d'accession sociale.

-Introduction d'une clause permettant de différer le transfert de la propriété de la quote-part des parties communes à l'acquéreur. Le différé pourra être prévu pour un délai maximum de 10ans à compter de la mise en copropriété de l'immeuble (vente du premier lot)

-Dispense de versement du fonds de travaux pour les organismes Hlm dans les copropriétés issues de la vente Hlm, sous condition (constitution de provision et caution bancaire).

VARIABLES	ENQUETE VENTE HLM (USH)	RPLS
Variables relatives à la vente	Nombre de délibérations	
	Nombre de mises en ventes	
	Nombre de ventes	Nombre de ventes
Variables relatives à l'acquéreur	Type d'acquéreur : a) Ménage occupant b) Ménage non occupant du parc social c) Ménage tiers	Motif de vente a) à l'occupant b) autre vente Type d'acquéreur : a) Ménage occupant b) Ménage locataire de l'organisme c) Gardien d'immeuble d) Particulier
	Statut de l'organisme réalisant la vente : a) OPH b) ESH c) COOP	Statut de l'organisme a) ESH b) OPH c) COOP d) Autres
Variables relatives à l'organisme	Nom de l'organisme	Nom de l'organisme
	Type de vente : a) Collectif b) Individuel	Type de vente : a) Collectif b) Individuel
Variables relatives au type et à la qualité de l'habitat		Nombre de pièces
		Surface habitable
		Epoque de construction
		DPE a) Etiquette énergie b) Emissions gaz à effet de serre
		Origine du patrimoine a) Construction par l'organisme b) Acquisition avec travaux c) Acquisition sans travaux
		Logement conventionné
		Logement en QPV ou ex-ZUS
Variables relatives à l'échelle	Région/ Département	Région/Département/EPCI/Point adresse

Tableau 1 : Résumé des variables utilisées pour chacune des bases dans les traitements statistiques.

Source : USH, Enquête vente Hlm par organisme en Ile-de-France et RPLS.

L'Enquête vente Hlm se concentre sur les indicateurs autour de la vente et le RPLS complète l'information au moyen de variables relatives au type et à la qualité des logements vendus mais également en prenant en compte les SEM dans les OLS pratiquant la vente Hlm.

Variables d'intérêt	Représentativité des variables (%)
<b>Type de construction</b> <i>Individuel</i> <i>Collectif</i>	100%
<b>Epoque de construction</b> <i>Avant 1946</i> <i>1946-1964</i> <i>1965-1979</i> <i>1980-1999</i> <i>Après 2000</i>	100%
<b>Performance énergétique (Etiquette énergie et Emission de gaz à effet de serre)</b> <i>ABC</i> <i>D</i> <i>E</i> <i>FG</i>	65%
<b>Type d'acquéreur</b> <i>Ménage occupant</i> <i>Ménage du parc social</i> <i>Ménage extérieur</i>	100%
<b>Type de financement</b> <i>PLAI</i> <i>PLUS avant 1977</i> <i>PLUS après 1977</i> <i>PLS</i> <i>PLI</i> <i>Divers</i>	100%
<b>Statut de l'organisme</b> <i>ESH</i> <i>OPH</i> <i>SEM</i> <i>COOP</i> <i>AUTRE</i>	100%
<b>Prix de vente</b>	68%
<b>Superficie</b>	100%
<b>Nombre de pièces</b>	100%
<b>Conventionnement</b>	100%
<b>QPV</b>	80%

Variables d'intérêt	Représentativité des variables (%)
<b>Echelles géographiques</b>	<b>100%</b>
Commune	
EPCI/EPT	
Département	
Couronne francilienne	

Tableau 2 : Représentativité des variables d'intérêt dans le RPLS.  
Source : USH, Enquête vente Hlm par organisme en Ile-de-France

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes en (%)
<b>T04 - Paris Ouest La Défense</b>	878	11
<b>CA Grand Paris Sud Seine Essonne Sénart</b>	596	8
<b>T02 - Vallée Sud Grand Paris</b>	456	6
<b>T11 - Grand Paris Sud Est Avenir</b>	430	6
<b>CA de Cergy-Pontoise</b>	388	5
<b>CA Communauté Paris-Saclay</b>	364	5
<b>T10 - Paris Est Marne &amp; Bois</b>	314	4
<b>T03 - Grand Paris Seine Ouest (GPSO)</b>	312	4
<b>CA Paris - Vallée de la Marne</b>	304	4
<b>Total</b>	4042	52

Tableau 3. Répartition des ventes par EPCI en Ile-de-France (2013-2018).  
Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
<b>CA Paris - Vallée de la Marne</b>	296	26
<b>CA Grand Paris Sud Seine Essonne Sénart</b>	201	18
<b>CA Melun Val de Seine</b>	185	16
<b>CA du Pays de Meaux</b>	133	12
<b>Total</b>	815	72

Tableau 4. Répartition des ventes par EPCI en Seine-et-Marne (2013-2018).  
Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
<b>CA Saint Germain Boucles de Seine</b>	218	23
<b>CU Grand Paris Seine et Oise</b>	215	23
<b>CA de Saint Quentin en Yvelines</b>	203	21
<b>CA Versailles Grand Parc (CAVGP)</b>	202	21
<b>Total</b>	838	89

Tableau 5. Répartition des ventes par EPCI dans les Yvelines (2013-2018)..  
Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
CA Communauté Paris-Saclay	337	31
CA Grand Paris Sud Seine Essonne Sénart	299	28
CA Coeur d'Essonne Agglomération	156	14
<b>Total</b>	792	73

Tableau 6. Répartition des ventes par EPCI en l'Essonne (2013-2018)..

Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
T04 - Paris Ouest La Défense	871	46
T02 - Vallée Sud Grand Paris	448	24
T03 - Grand Paris Seine Ouest (GPSO)	304	16
T05 - Boucle Nord de Seine	226	12
<b>Total</b>	1849	97

Tableau 7. Répartition des ventes par EPCI dans les Hauts-de-Seine (2013-2018)..

Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
T08 - Est Ensemble	242	33
T09 - Grand Paris Grand Est	221	30
T07 - Paris, Terres d'envol	186	25
<b>Total</b>	649	89

Tableau 8. Répartition des ventes par EPCI en Seine-Saint-Denis (2013-2018)..

Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
T11 - Grand Paris Sud Est Avenir	419	44,06
T10 - Paris Est Marne & Bois	309	32,49
T12 - Grand-Orly Seine Bièvre	155	16,3
<b>Total</b>	883	93

Tableau 9. Répartition des ventes par EPCI dans le Val-de-Marne (2013-2018)..

Source : RPLS.

EPCI	Volume de ventes	Part des ventes sur le département (%)
CA de Cergy-Pontoise	373	37,6
CA Val Parisis	220	22,18
CA Plaine Vallée	127	12,8
<b>Total</b>	720	73

Tableau 10. Répartition des ventes par EPCI dans le Val-d'Oise (2013-2018)..

Source : RPLS.

Année	Part de A	Part de B	Part de C	Part de D	Part de E	Part de F	Part de G
2013			16,6%	61,6%	14,7%	5,5%	1,8%
2014	0,1%	5,7%	35,0%	34,2%	17,0%	7,3%	0,8%
2015	1,4%	0,8%	32,5%	41,2%	19,5%	4,6%	
2016	0,6%	0,8%	32,0%	38,9%	20,3%	7,2%	0,5%
2017	2,1%	0,1%	36,8%	34,1%	21,5%	5,4%	
2018	1,5%	0,5%	35,4%	34,2%	22,2%	6,0%	0,2%
2013-2018	1,0%	1,2%	34,0%	36,0%	21,2%	6,6%	0,6%

Tableau 11. Evolution de la performance énergétique des logements sociaux vendus en Ile-de-France (2013-2018).

Source : RPLS