



## FICHE THEMATIQUE LA VENTE DU PATRIMOINE HLM

Concernant la vente de logements locatifs à leurs locataires, occupants en place pour la plupart<sup>1</sup> :

- Les organismes considèrent que la vente est **un des moyens de favoriser les parcours résidentiels à travers l'accession à la propriété**, et qu'à ce titre elle constitue un **enjeu important**, au même titre que la production de logements en accession sociale, sujet sur lequel ils sont également fortement mobilisés.
- Ainsi que l'Union s'y est engagée à l'occasion de son **accord avec l'Etat en décembre 2007**<sup>2</sup>, qui traitait notamment de la vente Hlm, l'offre faite par les organismes bailleurs à leurs locataires a **augmenté fortement en 2008**, avec **près de 25 000 offres additionnelles**.
- Toutefois, **le nombre des ventes n'a pas décollé en proportion de l'effort : un peu plus de 2000 ventes réalisées sur les 8 derniers mois**, de janvier à août 2009 ; **4500 ventes pour l'année 2008 ; 4800 en 2007**.
- Plusieurs facteurs explicatifs sont à prendre en compte :
  - Le **temps de montage** des opérations ;
  - Les **difficultés économiques croissantes des ménages** et les difficultés d'accès au crédit ;
  - Un **suivi des ventes de plus en plus fin** (localisation, type de logement, etc.) de la part des collectivités locales avant de donner leur accord à l'opération ;
  - Ou encore l'application stricte de **critères sociaux** (par exemple, l'exclusion de locataires ayant moins de 5 ans de présence).

**Ces difficultés confirment qu'il faut, en la matière, se garder de toute vision mécaniste et bannir la « pensée magique » et les mises en équation faciles, totalement déconnectées de la réalité du terrain.**

Car la mise en œuvre de la vente de logements Hlm à leurs occupants **ne dépend pas que du savoir-faire et du volontarisme des organismes** mais elle est, fondamentalement, **soumise à une série de conditions** :

- Les organismes respectent des **critères de vente exigeants** pour faire en sorte que les acquisitions se fassent dans de bonnes conditions : **prix** (en-deçà des évaluations des Domaines dans les limites de la loi) ; **sécurisation** (le plus souvent désormais à l'identique de ce qui se pratique dans le neuf) ; **garanties apportées au bon fonctionnement des copropriétés** qui résultent de la vente (avec en particulier la fonction de **syndic** assurée ou contrôlée par l'organisme Hlm vendeur). Ainsi, la vente Hlm ne doit notamment pas risquer de créer de « **copropriété dégradée** ».
- La vente de logements locatifs aux locataires doit **répondre aux besoins locaux**.
- Une politique de vente doit **respecter le maintien d'une offre suffisante de logements locatifs sociaux bien situés**.
- Elle doit **s'inscrire dans une politique patrimoniale de l'organisme et dans les politiques locales de l'habitat**.
- Si elle permet en effet de libérer des capitaux pour financer d'autres opérations de construction, **la finalité immédiate de la cession de logements Hlm ne peut donc être pour l'organisme de soutenir la production et la rénovation**.

**Le Mouvement Hlm craint aujourd'hui, malgré sa mobilisation dans le cadre de l'accord de décembre 2007, que celui-ci ne soit une nouvelle fois mis à mal :**

- Il l'a été une première fois à travers la loi MOLLE de mars 2009, par laquelle le Gouvernement est revenu sur le **principe de maintien dans le parc social** qui était clairement affirmé dans l'accord.
- Cette fois, sur la vente Hlm, le secrétaire d'Etat chargé du Logement indique que **l'engagement du secteur Hlm porterait sur « 40 000 ventes » alors qu'il s'agit, dans l'accord de 2007, sans équivoque possible, de « mises en vente »**.
- De plus, alors que l'accord précise que « **le produit des ventes ne se substitue pas aux financements de l'Etat** », et qu'il rappelle que celui-ci « **s'engage à ne pas opérer de prélèvement sur le produit de la vente** » et à « **maintenir ses aides à l'investissement dans l'objectif de la réalisation de la loi Dalo et du développement de l'offre locative sociale par**

<sup>1</sup> Un logement occupé ne peut être vendu qu'à son locataire, un logement vacant peut l'être à toute personne physique ou à une association.

<sup>2</sup> « Accord entre l'Etat et l'Union sociale pour l'habitat relatif aux parcours résidentiels et au développement de l'offre de logements sociaux ».



**les organismes Hlm** », le secrétaire d'Etat au Logement laisse entendre qu'il **ne faudra plus compter sur des aides budgétaires au logement locatif social dans l'avenir**, et que **la vente des logements sociaux permettra de pallier ce désengagement, en particulier dans les zones tendues**.

**Ce retrait annoncé de l'Etat n'est pas acceptable alors que la mobilisation des opérateurs du logement social ne cesse de se confirmer et de s'amplifier et que les organismes Hlm (à travers leurs fonds propres) et les collectivités locales sont de plus en plus mis à contribution**, au maximum de leurs capacités financières.

En outre, **ces propos du ministre, s'il les confirme, constituent une entorse grave à la lettre et à l'esprit du contrat passé avec le Mouvement Hlm en décembre 2007. Maintenir ces propos reviendrait à remettre en cause l'existence même de cet accord**.

Enfin, le fait que l'Etat envisage ainsi des **transferts de fonds issus de la vente de logements sociaux, des zones détendues vers les territoires tendus**, soulèverait des questions d'autant plus sensibles que ces transferts sont importants et que les collectivités territoriales participent au financement du logement social dans les territoires.