



La vente Hlm, levons les freins !



Introduction par Jean-Michel Fabre

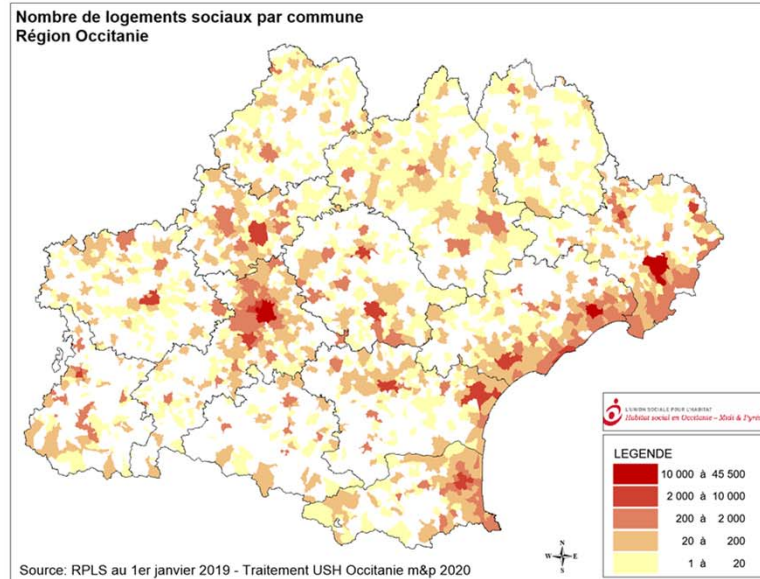
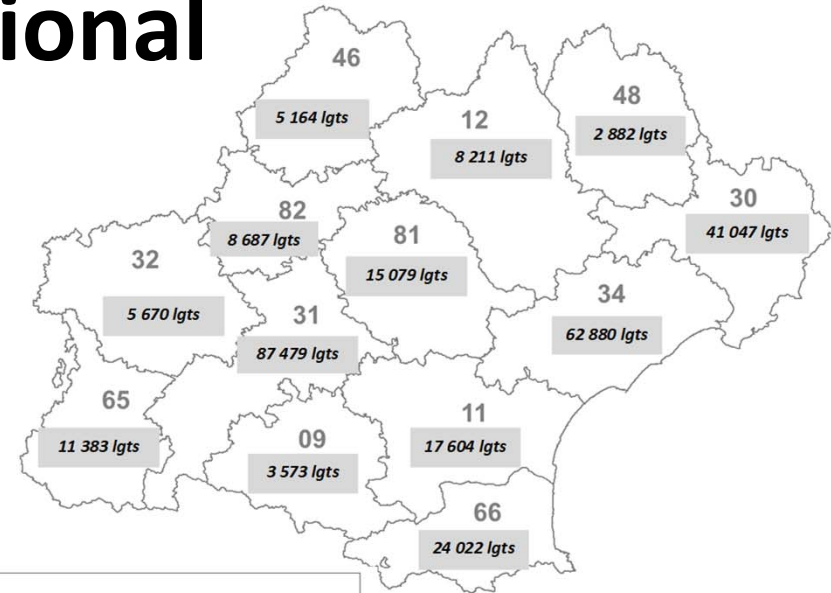
Président de l'USH Occitanie m&p



Le contexte régional

Une offre maillant le territoire
et au service de
l'aménagement du territoire

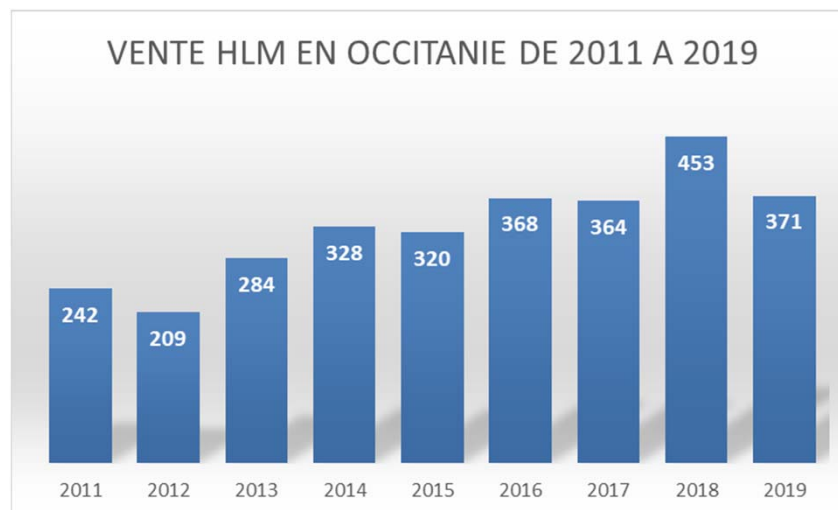
- 293 681 LLS
- 530 000 ménages logés
- 38% en T3
- 31% en T4



La vente Hlm

Echantillon:
adhérents USH Occitanie m&p

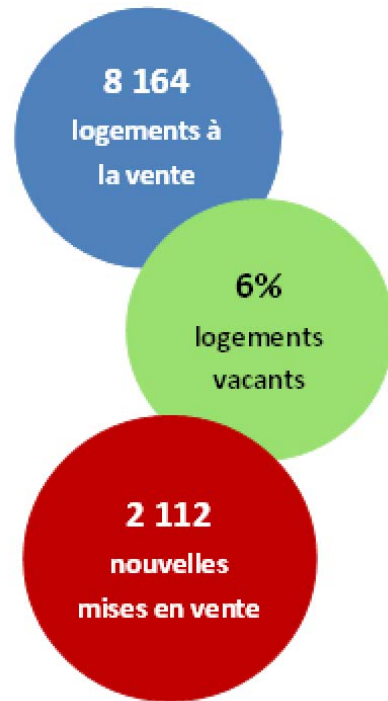
- Une activité ancienne des organismes du logement social
- Qui s'inscrit dans une offre de parcours résidentiel
- Offrant une sécurisation pour l'accédant



- Cette activité tend à se développer suite à la mise en place des dispositions de la loi ELAN

Les caractéristiques des logements à la vente et des accédants

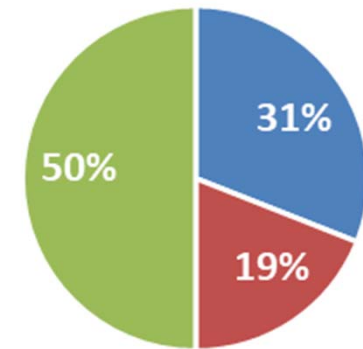
Les mises en vente



Echantillon:
adhérents USH Occitanie m&p

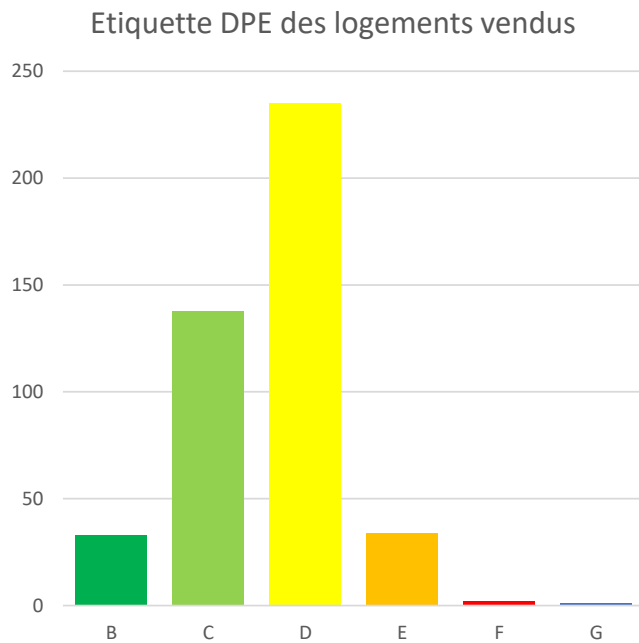
Les accédants

Profil des accédants

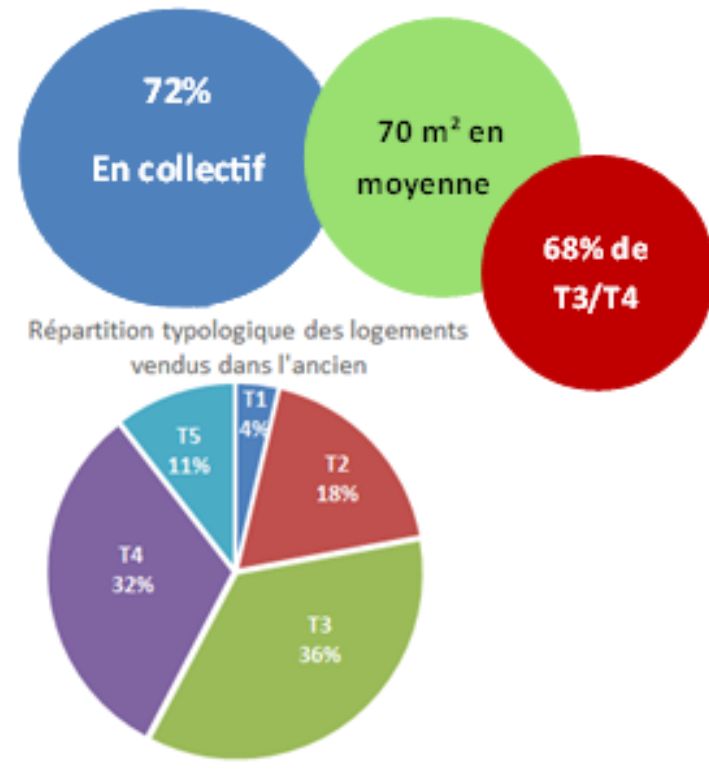


■ locataire Hlm occupant
■ locataire Hlm non occupant
■ particulier

Les caractéristiques des logements vendus



Echantillon:
adhérents USH Occitanie m&p



La reconstitution de l'offre

Au titre des communes soumises à la loi SRU

logements vendus	livraisons	différentiel
372	2804	2432

Les ventes en 2019 concernent 29 communes soumises à l'article 55 de la loi SRU sur les 176 communes SRU en Occitanie. Ces ventes représentent 13.3% des livraisons de logements locatifs sociaux sur 2018.

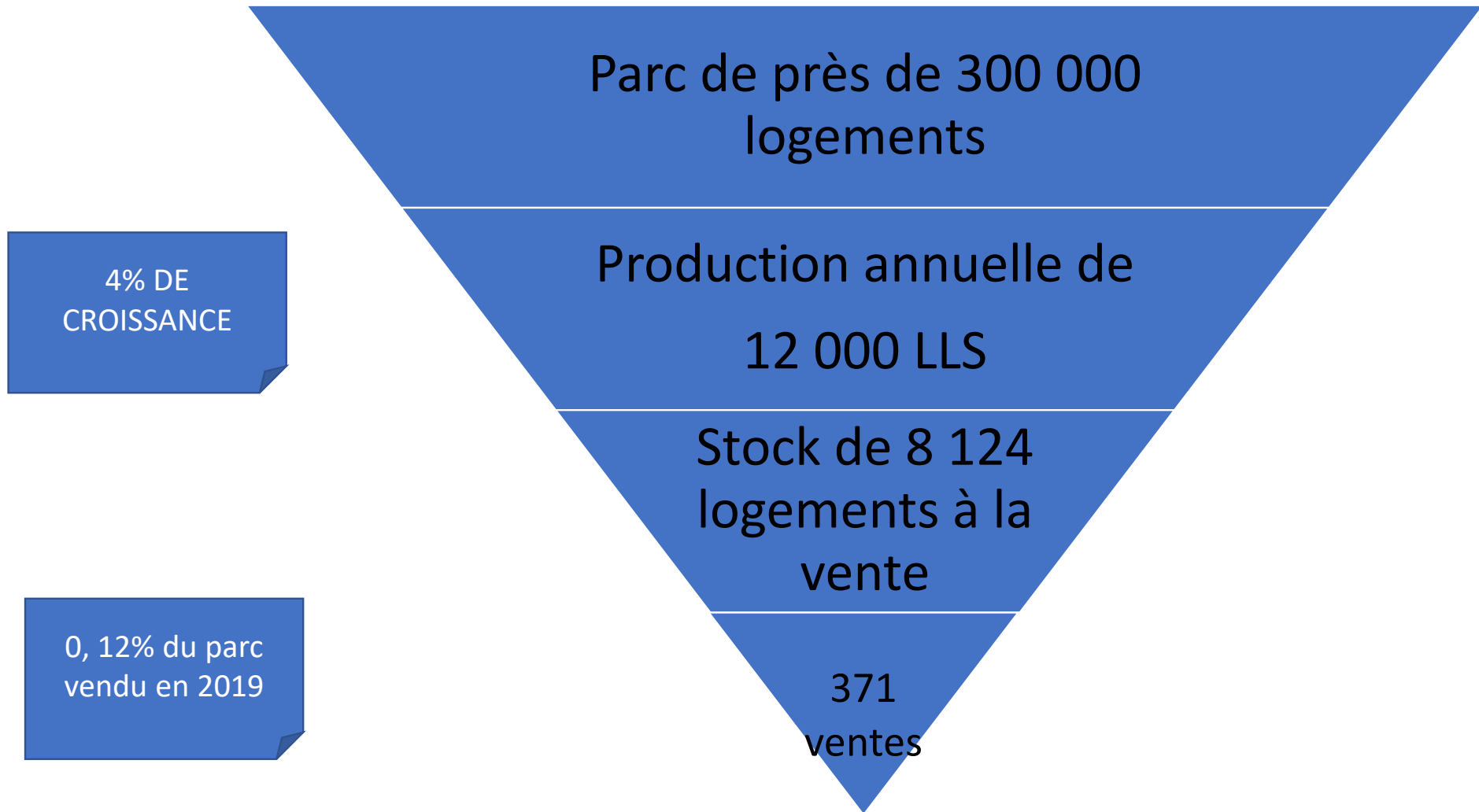
Communes hors SRU

Ce sont 51 communes totalisant **86 ventes contre 22 livraisons recensées sur 2 communes d'entre elles.**

*Echantillon:
adhérents USH Occitanie m&p*

Source: Observatoire régional Accession sociale à la propriété – USH Occitanie m&p 2020

Le logement social en Occitanie



Le champ d'application du régime juridique de la vente Hlm

- **Tous les logements, appartenant à un organisme Hlm, conventionnés ou non, quel que soit leur financement (prêts aidés, fonds propres...)** sont soumis aux dispositions relatives à la vente Hlm prévues par les articles L443-7 et suivants du CCH.
- la loi ÉLAN a élargi aux **logements intermédiaires** l'application de cet article, ces derniers n'étant plus, dès lors, soumis à autorisation comme l'ensemble des autres logements propriété d'un organisme Hlm.



construits ou acquis depuis plus de dix ans par un organisme Hlm, être suffisamment entretenus, répondre à des normes d'habitabilité et de performance énergétique minimales (étiquettes F et G sont exclues).

OU au moyen d'un **contrat de vente d'immeuble à rénover** (cf. articles L262-1 à L262-11 du CCH).

Les avantages de la vente Hlm

L'avantage d'un achat OPTIMISÉ :

- Des frais de notaires réduits
- La transparence de l'information et un accompagnement personnalisé
- Aucun frais d'agence
- Une garantie de rachat dans les 10 ans qui suivent l'acquisition en cas de perte d'emploi, de rupture du cadre familial ou de raison de santé ET sous réserve que:
 - le logement soit occupé à titre de résidence principale,
 - le logement soit vendu à une personne physique répondant aux critères de l'accession sociale
- Une garantie de relogement peut également être prévue par l'organisme
- Un prix de vente en deçà du prix du marché
- Offrir un parcours résidentiel

Les autorisations de mise en vente

• Quelles sont les modalités d'obtention d'une autorisation de mise en vente ?

Depuis la loi ÉLAN, on distingue deux situations (cf. art. L443-7 du CCH) :

- les logements inscrits au plan de mise en vente de la convention d'utilité sociale (CUS) qui vaut autorisation ;
- les logements non inscrits au plan de mise en vente de la CUS qui doivent faire l'objet d'une autorisation préfectorale.

• Quid des logements ayant obtenu une autorisation avant la loi ÉLAN ?

Il résulte de l'article 97 (IV) de cette loi que *"toutes les autorisations de vendre implicites ou notifiées doivent être reprises dans le plan de vente mentionné à l'article L445-1 du CCH à la signature de la première convention mentionnée au même article L445-1 conclue postérieurement à la publication de la présente loi."*

La fixation du prix de vente

• Quelles sont les consultations nécessaires à la fixation du prix de vente ?

Le prix est désormais fixé par l'organisme Hlm vendeur, sans consultation préalable du service des domaines, ni du maire de la commune d'implantation, en prenant pour base le prix d'un logement comparable, libre d'occupation lorsque le logement est vacant, ou occupé lorsque le logement l'est (art. L443-11, IV du CCH).

Le nouvel article L451-6 du CCH exclut expressément la vente Hlm du champ d'application des cessions immobilières pour lesquelles l'avis préalable des domaines doit être requis.

• La loi ÉLAN a-t-elle maintenu un dispositif antispéculatif ?

Oui, les clauses antispéculatives demeurent et la rédaction de l'article L443-12-1 du CCH a été adaptée, compte tenu notamment de la suppression de l'avis préalable des domaines.

Les bénéficiaires de la vente des logements Hlm

• Pour la vente d'un logement occupé ?

Un logement occupé ne peut être vendu qu'à son locataire, s'il l'occupe depuis au moins deux ans. Toutefois, sur la demande de ce dernier, le logement peut être vendu :

- à son conjoint ;
- à ses ascendants et descendants, dont les ressources ne sont pas supérieures aux plafonds PLS, qui peuvent acquérir de manière conjointe avec leur conjoint, leur partenaire ayant conclu un pacte civil de solidarité ou leur concubin.

• Pour la vente d'un logement vacant ?

- à toute personne physique sous plafonds de ressources de l'accession sociale à la propriété
- une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales ;
- toute autre personne physique.

Désormais, les personnes physiques du premier rang doivent respecter des plafonds de ressources "LI majorés de 11%" également dénommés "LI accession" (ou encore "PLI majorés de 11%" ou "PLI accession").

Table-ronde

La vente Hlm, levons les freins!

- **La stratégie de vente du parc existant** : retours d'expérience par Jean-François Dalibard, responsable vente à Toulouse Métropole Habitat
- **La vente Hlm dans la stratégie de la collectivité** : Bérengère Le Gouët, Chargée de mission, Service Politique du Logement, Direction Aménagement Urbanisme et Habitat au Sicoval
- **La vente Hlm par les OFS** : présentation des nouveaux outils par Imed Robbana, Directeur Général du COL
- **Le parcours résidentiel** raconté par un locataire accédant

Conclusion par Sabine Véniel-Le Navenne

Directrice de l'USH Occitanie m&p





La vente Hlm, levons les freins !

**En vous remerciant pour votre
participation**

