

VU ET ANNEXE
A LA DELIBERATION
DU CONSEIL MUNICIPAL
DU 18/12/2019 n° 19/12/18/003
LE MAIRE



Herve PRUNONCE

Charte métropolitaine de la vente responsable du logement social

+
clermont
auvergne
métropole

Novembre 2019

Sommaire

| | |
|---|-----------|
| Introduction : Pourquoi une charte de la vente responsable du logement social ? | 3 |
| Orientation n°1 : Articuler les stratégies en matière de vente HLM et la stratégie de rééquilibrage territorial de l'offre et des attributions de logements sociaux à l'échelle de la Métropole. | 4 |
| Premier axe : l'équilibre de la répartition de l'offre de logement social à l'échelle de la Métropole. | 4 |
| <i>Partenariat et principes d'action sur l'offre de logement.</i> | 4 |
| Deuxième axe : l'accès au logement des ménages les plus précaires. | 5 |
| <i>Partenariat et principes d'action sur l'accès au logement des ménages les plus précaires.</i> | 5 |
| Troisième axe : l'accès à la propriété comme levier de mixité sociale. | 5 |
| <i>Partenariat et principes d'action pour faire de l'accès à la propriété un levier de mixité sociale.</i> | 6 |
| Orientation n°2 : Garantir la qualité des logements mis en vente. | 6 |
| <i>Partenariat et principes d'action relatifs à la qualité des logements.</i> | 6 |
| Orientation n°3 : Suivre les effets sur les marchés de l'habitat dans une logique préventive. | 6 |
| <i>Partenariat et principes d'action relatifs aux effets sur les marchés.</i> | 7 |
| Orientation n°4 : Favoriser une gestion durable des copropriétés. | 7 |
| <i>Partenariat et principes d'action sur la gestion des copropriétés.</i> | 7 |
| Orientation n°5 : Garantir la sécurisation de l'accession et l'accompagnement des acquéreurs. | 7 |
| <i>Partenariat et principes d'action sur la sécurisation des accédants et leur accompagnement.</i> | 8 |
| Orientation n°6 : Définir un cadre partenarial de mise en œuvre de la vente HLM au sein de la Métropole. | 9 |
| <i>Les principes de concertation.</i> | 9 |
| <i>Le suivi et l'observation des ventes HLM.</i> | 9 |
| Signataires. | 11 |

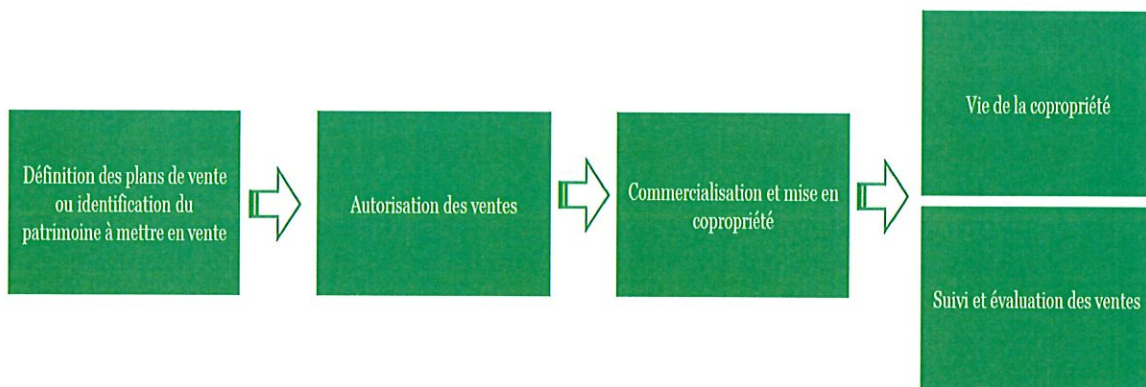
Introduction : Pourquoi une charte de la vente responsable du logement social ?

Rendue possible en 1965 pour faciliter les parcours résidentiels, la vente de logements sociaux est encouragée par les pouvoirs publics depuis les années 2000 afin d'optimiser les capacités de financement des organismes. La loi portant Evolution du logement, de l'aménagement et du numérique (loi ELAN) du 23 novembre 2018 simplifie et élargit les procédures de vente HLM, afin d'accélérer et d'accroître le rythme des ventes. Cette volonté de faciliter les ventes HLM s'inscrit notamment dans la continuité de l'introduction de la réduction de loyer de solidarité, qui modifie le modèle économique du logement social. Ainsi, **dans ce contexte, les organismes HLM implantés au sein du territoire de Clermont Auvergne Métropole doivent développer la vente HLM.**

Parallèlement à cela, Clermont Auvergne Métropole a défini une **politique ambitieuse en matière d'habitat**, notamment au travers le **Programme Local de l'Habitat 2014-2019** prorogé jusqu'en 2021 et les **documents de la réforme de la demande et des attributions de logements locatifs sociaux** (document cadre de la Conférence Intercommunale du Logement, Convention Intercommunale d'Attributions, Plan Partenarial de Gestion de la Demande et d'Information des Demandeurs). Un nouveau PLH doit enfin être élaboré pour la période 2021-2026.

Or, la vente HLM peut avoir des effets sur les conditions d'accès au logement et sur la composition du parc social. Ces effets peuvent venir en contradiction avec les objectifs poursuivis par Clermont Auvergne Métropole. Cette dernière a donc souhaité engager une **démarche visant à l'élaboration d'une charte de la vente HLM responsable.**

Schéma des étapes de la vente HLM



La présente charte répond à la volonté de définir des engagements réciproques et partagés par les bailleurs sociaux et les collectivités, dans le respect des spécificités et des enjeux de chacun des acteurs.

La vente responsable est entendue au sens où elle prend en compte les effets qu'elle produit sur le long terme, en s'attachant à l'articulation entre la mission d'intérêt général des bailleurs sociaux, leur stratégie patrimoniale et financière et la politique locale des collectivités concernées. La présente charte a donc pour ambition de constituer le **socle local de mise en cohérence des objectifs de chaque acteur en matière de vente HLM sur le territoire de Clermont Auvergne Métropole**, au-delà du cadre prévu par la loi. Elle s'inscrit dans une approche collective et partagée.

Ainsi, la vente HLM responsable a vocation à **favoriser les parcours résidentiels des ménages et l'accèsion à la propriété, en s'assurant de la sécurisation des accédants, sans remettre en cause les équilibres territoriaux et en prévenant les éventuels risques de constitution de copropriétés dégradées.**

Orientation n°1 : Articuler les stratégies en matière de vente HLM et la stratégie de rééquilibrage territorial de l'offre et des attributions de logements sociaux à l'échelle de la Métropole

Au regard de la politique locale mise en œuvre, il apparaît que la vente HLM peut avoir des effets sur deux axes : l'équilibre de la répartition de l'offre à l'échelle de la Métropole et l'accès au logement des ménages les plus précaires. La vente HLM peut également constituer dans certaines situations un levier de mixité sociale.

Premier axe : l'équilibre de la répartition de l'offre de logement social à l'échelle de la Métropole

Les ventes sur des quartiers ou des communes peu dotées en logement social peuvent renforcer le déséquilibre de l'offre. Il s'agira ainsi d'être vigilant quant à la localisation des logements mis en vente.

Par ailleurs, la vente HLM devant contribuer à constituer des ressources financières pour les bailleurs leur permettant de poursuivre leur politique d'investissement dans le développement d'une offre nouvelle ainsi que dans la réhabilitation du parc existant, la Métropole, en cohérence avec son PLH et avec les orientations en matière d'attribution, sera vigilante quant à **l'affectation des ressources dégagées** sur son territoire.

Partenariat et principes d'action sur l'offre de logement

- A l'échelle de la Métropole, une attention est portée par l'ensemble des acteurs à la **progression de l'offre nette** (développement-ventes) **dans les communes déficitaires au titre de la loi SRU** lors de l'examen des plans de vente soumis par les bailleurs.
- La localisation de l'offre nouvelle devra s'inscrire **en cohérence avec le PLH et les objectifs de la CIL**. La Métropole coordonne les échanges entre l'ensemble des acteurs (communes, bailleurs, Etat, etc.) afin de s'assurer de la cohérence d'ensemble et de faciliter l'action de chacun (par exemple, identification du foncier ou d'opérations potentielles).
- En application de la politique métropolitaine de l'habitat, la Métropole et les communes ne souhaitent pas de vente de logement social au sein des communes déficitaires au titre de la loi SRU, ou IRIS pour la commune de Clermont-Ferrand. Néanmoins, dans le cas où les bailleurs projetteraient la vente de logements au sein de ces territoires, ils s'engagent, en amont de la sollicitation des communes pour avis formel, à prévoir les modalités d'une concertation de la Métropole et des communes pour l'examen au cas par cas de l'opportunité de ces mises en vente.
- Une attention particulière est portée par les bailleurs afin de limiter les ventes dans les communes **susceptibles de devenir déficitaires** dès lors qu'ils en sont informés par la Métropole.
- Dans le cadre de leurs compétences, **les communes s'engagent ainsi à maîtriser l'impact des ventes sur le taux de logement social** au sein de leur territoire.

- Dans l'hypothèse où des ventes auraient lieu sur des communes déficitaires ou susceptibles de le devenir, les bailleurs s'engagent à mobiliser **le produit de la vente** pour la construction de logements sociaux neufs au sein de la commune concernée ou au sein d'une autre commune déficitaire dans le cadre de leur programmation annuelle. Les bailleurs informent les communes concernées et la Métropole afin qu'elles puissent s'assurer qu'au moins 50% des produits des ventes soient fléchés pour la réalisation d'opérations (au sens de l'article L. 443-13 du CCH) sur ces communes.

Deuxième axe : l'accès au logement des ménages les plus précaires

Clermont Auvergne Métropole et ses partenaires membres de la CIL se sont engagés à mettre en œuvre une politique volontariste en matière de mixité sociale et d'attribution. Les bailleurs et les réservataires doivent notamment réaliser 25% des attributions hors QPV à des demandeurs situés sous le seuil du premier quartile de la demande. Or, la vente de logements sociaux adaptés à l'atteinte de cet objectif, notamment dans le parc à bas loyer, peut avoir des effets sur les capacités des acteurs du territoire à mettre en œuvre les engagements de la CIL. Les niveaux de loyer des logements vendus, leur typologie ainsi que leur localisation sont en particulier des sujets d'attention¹. Dans la mesure où les logements vacants mis en vente ne sont généralement plus mis en location, les logements disponibles à la location peuvent évoluer rapidement.

Partenariat et principes d'action sur l'accès au logement des ménages les plus précaires

- En lien avec les orientations de la CIL, la Métropole et les communes ne souhaitent pas que **les logements accessibles aux ménages du 1^{er} quartile** soient mis en vente. Pour autant, les organismes pourront néanmoins solliciter la Métropole au cas par cas afin d'échanger sur l'opportunité de vendre ce type de logements (par exemple, sur des typologies de logements pour lesquels l'offre est supérieure à la demande ou dans les secteurs où l'offre de logements à bas loyers est supérieure aux objectifs d'attributions).
- De même, les organismes veilleront également à ne pas mettre en vente un volume trop important de **petites typologies**, segment tendu du parc social à l'échelle de la Métropole.
- Afin de ne pas renforcer la tension sur la demande de logement social, les organismes s'engagent à **suivre la vacance** au sein des résidences (volume, durée, typologie des logements) et à étudier la possibilité de remettre en location du patrimoine fléché à la vente.

Troisième axe : l'accès à la propriété comme levier de mixité sociale

En permettant à un ménage locataire de devenir propriétaire, la vente HLM peut contribuer à faire rester dans un quartier un ménage dont les revenus se sont élevés, lui permettant de disposer de ressources suffisantes pour faire un emprunt sans se mettre en difficultés. Ainsi, la vente peut aussi contribuer à la mixité sociale.

¹ Pour rappel, le diagnostic de la CIL identifiait un déficit de logements à bas loyers et notamment un déficit de petits logements.

Partenariat et principes d'action pour faire de l'accès à la propriété un levier de mixité sociale

- Pour **diversifier les statuts d'occupation** au sein des quartiers prioritaires, la Métropole encourage les organismes à identifier des logements à vendre aux occupants au sein de ces quartiers. Un cadre d'analyse devra permettre de déterminer conjointement l'opportunité de la vente et les leviers d'actions pour en faciliter et sécuriser la réalisation.
- Les bailleurs s'attachent à expliciter, le cas échéant, ces mises en vente aux les associations de locataires.

Orientation n°2 : Garantir la qualité des logements mis en vente

Si des conditions sont fixées quant au logement mis en vente en termes de performance énergétique (exclusion des classes F et G), l'état des résidences mises en vente peut être variable au moment de la mise en vente et peut se dégrader plus ou moins vite. Il est important pour la Métropole que les résidences mises en vente vivent au mieux dans la durée, et notamment **qu'elles ne deviennent pas les copropriétés fragiles ou dégradées** de demain, appelant une intervention ultérieure de la collectivité. En effet, l'organisation de la résidence peut être plus ou moins facilitatrice de la gestion en copropriété qui diffère de la gestion de résidence locative.

Partenariat et principes d'action relatifs à la qualité des logements

- Conformément à la loi, les organismes s'engagent à ne pas mettre en vente des logements de moins de 10 ans ou ne respectant les normes d'habitabilité et de performance énergétique prévues dans le code de la construction et de l'habitation (CCH).
- Par ailleurs, préalablement à la vente, les bailleurs réalisent ou prennent l'engagement de réaliser (donc le cadre de la vente d'immeuble à rénover), les travaux nécessaires à la pérennité du bâti. Les travaux pourront notamment permettre d'améliorer le niveau de performance énergétique des ensembles immobiliers mis en vente (notamment pour les résidences les moins performantes – niveau DPE E).

Orientation n°3 : Suivre les effets sur les marchés de l'habitat dans une logique préventive

En fonction des volumes et de la localisation des logements mis en vente par les bailleurs, il est possible que ces ventes produisent des effets sur les marchés de l'accession. Pour la Métropole, il peut donc être identifié un **enjeu de suivi de ces effets potentiels, dans un souci de pilotage de la politique locale de l'habitat**. Ainsi, il conviendrait de maintenir une vigilance sur les points suivants :

- Le risque de surabondance de l'offre en accession et les capacités d'absorption du marché,
- L'équilibre des typologies de logement suivant les différents segments du marché (logement social, accession sociale, logement privé) et aux différentes échelles territoriales (quartiers, communes, Métropole, etc.),

- Le maintien des équilibres sociaux, la stabilité des ménages accédants et le risque de dégradation des copropriétés en cas de fragilité des propriétaires
- L'articulation avec les politiques de rénovation urbaine afin de ne pas accentuer les fractures sociales déjà observées, notamment au sein de la ville de Clermont-Ferrand et dans les communes disposant d'anciennes zones urbaines sensibles.

Partenariat et principes d'action relatifs aux effets sur les marchés

- La Métropole s'engage à mesurer les effets de la vente sur les marchés immobiliers dans le cadre de l'observation prévue ci-après (*cf. Le cadre partenarial*).
- Les éléments d'analyse des marchés anciens seront alors partagés avec les bailleurs afin que cela leur soit utile pour l'élaboration des futurs plans de vente. Ces éléments seront présentés en comité de pilotage PLH.

Orientation n°4 : Favoriser une gestion durable des copropriétés

Le mode de gestion de la copropriété et notamment l'exercice de l'activité de syndic par le bailleur lui-même, les ressources des accédants, l'occupation par les acquéreurs eux-mêmes : tous ces facteurs ont une influence sur le bon fonctionnement de la copropriété, son entretien courant et la réalisation des travaux nécessaires.

Partenariat et principes d'action sur la gestion des copropriétés

- Chaque organisme s'engage à être actif **dans la mise en place et la gestion de la copropriété**, ils pourront recourir à différentes formes d'engagement au sein de la copropriété, en privilégiant les solutions suivantes :
 - la gestion du syndic en interne,

Pour les bailleurs ne souhaitant pas assurer la fonction de syndic :

- le choix d'un syndic responsable répondant aux besoins des spécificités HLM, notamment un accompagnement des ménages en cas de difficultés de recouvrement des charges,
- le recours à une filiale ou une coopérative.
- Dans le cas d'un syndic non internalisé, les organismes s'engagent à s'impliquer dans la vie de la copropriété et à effectuer un suivi régulier auprès du syndic afin de garantir la **pérennité du patrimoine** et de veiller à l'application des frais de syndic maîtrisés.
- L'ensemble des acteurs s'engagent à favoriser, dans le cadre de leurs compétences, des actions vis-à-vis des ménages en termes de **sensibilisation sur le fonctionnement de la copropriété** pour contribuer également à leur bon fonctionnement.

Orientation n°5 : Garantir la sécurisation de l'accession et l'accompagnement des acquéreurs

L'accession à la propriété constitue le plus souvent une étape positive dans le parcours résidentiel d'un ménage. Cependant, il convient que les ménages soient bien **accompagnés** dans cette étape résidentielle afin d'en garantir la réussite. En effet, le budget d'un ménage en tant que locataire diffère de celui en tant que propriétaire et il est important d'anticiper les

charges de logement après l'acquisition, afin que les ménages soient notamment bien en capacité de payer les charges courantes de copropriété mais aussi de faire face à d'éventuels besoins pour financer des travaux.

On observe également qu'en cas d'accident de la vie ou par manque d'anticipation des dépenses, un accédant peut rencontrer des difficultés financières, qui peuvent notamment le conduire à ne plus pouvoir payer les charges de copropriétés.

Il est donc important pour la Métropole que cette question soit anticipée au maximum, pour prévenir, autant que faire se peut, ces situations. De plus, ces questions devront également être traitées en lien avec la gestion des copropriétés et l'investissement des bailleurs sociaux au sein des résidences mises en copropriété. Elles doivent également s'articuler avec les enjeux de sensibilisation et d'information des acquéreurs afin de favoriser la **bonne appropriation du nouveau statut de (co)propriétaire** par chaque ménage accédant.

Partenariat et principes d'action sur la sécurisation des accédants et leur accompagnement

En amont de la vente

- Afin de s'inscrire dans une logique de parcours résidentiel des ménages, les logements proposés aux locataires du parc social le sont à un **prix de vente minoré** par rapport au prix du marché.
- Également dans une logique de parcours résidentiel, l'accession à la propriété dans le cadre de la vente HLM pourra être proposée aux ménages à reloger dans le cadre des projets du NPNRU. Ces propositions devront particulièrement tenir compte des capacités financières et de la demande des ménages.
- Afin de sensibiliser les locataires en place, les bailleurs organisent une réunion d'information afin de rappeler le contexte, les projets de vente, les étapes d'une vente, la liberté de choix dont ils disposent, etc. Lors de cette réunion, une plaquette d'information est fournie aux locataires.
- Pour les ménages intéressés, les bailleurs réalisent alors des entretiens personnalisés. Les bailleurs accompagnent les locataires sur l'élaboration du plan de financement du logement en tenant compte notamment des **charges qui lui reviendront dans le cadre de l'accession** à la propriété.
- Afin d'accompagner les ménages dans l'accès à la propriété, les bailleurs informent les acquéreurs sur le **fonctionnement d'une copropriété**, leurs droits et devoirs en tant que copropriétaire, sur les charges futures liées à la propriété (montant des charges, taxe foncière, travaux, assurance, etc.).
- La Métropole peut mener des actions de sensibilisation, notamment en direction des banques, afin de sécuriser les parcours des ménages.

Après la vente

- Afin de garantir le caractère social des logements issus de la vente HLM, une **clause anti-spéculative** est pratiquée et suivie avec les notaires du territoire.
- Enfin, en cas de difficultés, les organismes HLM s'engagent à **sécuriser les acquéreurs** en cas de perte d'emploi, rupture de cadre familiale ou raisons de santé via une garantie de relogement pendant les 5 ans suivant l'acquisition et une garantie de rachat pendant 10 ans en cas de difficultés. Pour rappel, seule la garantie de rachat

est prévue par la loi mais l'inscription d'une garantie de relogement, déjà pratiquée par les bailleurs du territoire, permet de garantir le droit au logement sur le territoire.

Orientation n°6 : Définir un cadre partenarial de mise en œuvre de la vente HLM au sein de la Métropole

La mise en œuvre de cette charte s'accompagne d'un **nouveau cadre de concertation et de suivi des ventes HLM entre Clermont Auvergne Métropole et les organismes de logement social**. Ce cadre est présenté ci-après.

Les principes de concertation

- Afin d'articuler les plans de vente des bailleurs sociaux et la politique locale de l'habitat mise en œuvre par Clermont Auvergne Métropole, il convient que **les collectivités soient associées et concertées, au-delà du cadre réglementaire prévu par la loi**. Ainsi, il est proposé que chaque bailleur :
 - présente à la Métropole les critères retenus pour l'élaboration du plan de vente lors d'une réunion de travail relative à l'élaboration des CUS en amont de la consultation officielle,
 - présente conjointement le développement de l'offre prévue à l'échelle des quartiers et des communes dans lesquels des ventes sont prévues.
 - informe les communes et la Métropole en amont des demandes d'autorisation prévues par la loi et de l'élaboration des CUS.
- Cette concertation doit permettre d'étudier si les principes posés dans la présente charte sont respectés. De plus, elle est également l'occasion d'un échange entre la Métropole et chaque organisme concernant la stratégie patrimoniale du bailleur et l'affectation des produits de la vente. L'enjeu est notamment de s'assurer de la **bonne adéquation avec les enjeux portés dans le PLH**.

Le suivi et l'observation des ventes HLM

- La Métropole s'engage à observer la vente HLM – en lien avec les instances et outils d'observation d'ores et déjà présents sur le territoire et en partenariat avec les bailleurs – afin d'assurer un suivi régulier des ventes réalisées et à présenter un bilan aux communes. Ce bilan doit permettre de mesurer les effets de la vente à l'échelle des communes et de la Métropole.

Cet observatoire s'inscrit dans les orientations du programme local de l'habitat. Ainsi des indicateurs sont fournis à la Métropole et présentés dans le cadre d'un comité de pilotage PLH ou de l'instance de coordination de la conférence intercommunale du logement. Les indicateurs suivants seront observés² :

Concernant la réalisation des volumes de ventes :

- s'assurer que les volumes de ventes réalisés permettent financièrement aux bailleurs de réaliser les opérations de développement et de réhabilitation.

² Les données transmises par les bailleurs seront agrégées et ne seront pas communiquées en dehors d'une analyse sur la vente HLM pour les collectivités ou les bailleurs.

Concernant le patrimoine mis en vente

- Le volume de résidences et de logements mis en vente (occupé et vacants)
- Les caractéristiques du patrimoine : localisation, typologie, ancienneté, financement initial, etc.

Concernant la commercialisation des logements

- La localisation (communes, géographie prioritaire, etc.)
- Le délai moyen des ventes et taux d'écoulement
- Les prix de mise en vente
- Les logements vacants / difficile à vendre

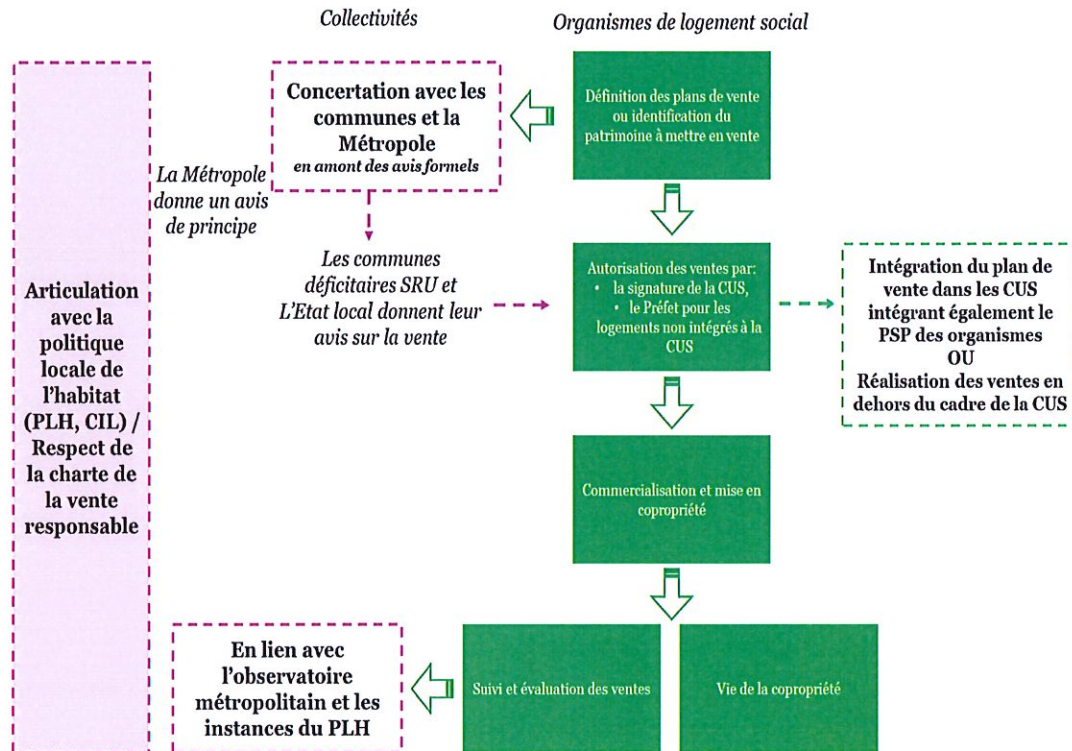
Concernant les acquéreurs (et en fonction des indicateurs précédents notamment localisation et typologie de logement)

- Le profil des acquéreurs (taille du ménage, âge, niveau de ressources)
- Le prix de vente pratiqué (en €/m² de surface habitable)
- Les acquéreurs ayant eu recours à la garantie de relogement

Concernant les copropriétés

- Les taux d'impayés de charges
- L'observatoire doit permettre de suivre le profil des acquéreurs, d'identifier les quartiers ou communes dans lesquelles les conditions de mise en vente des logements sociaux sont attractives. Il contribue également au suivi du marché de l'accession ancien, à l'analyse des potentiels effets de la vente sur ces marchés ainsi qu'au suivi des copropriétés issues de la vente.
- Lors de la restitution du bilan annuel, **un temps d'échanges** est prévu pour le partage de bonnes pratiques entre les organismes de logement social et en lien avec l'inter-bailleur (AURA HLM). Il s'agira notamment de partager les éléments concernant la gestion des ventes, des copropriétés et l'accompagnement des ménages.

Schéma de réalisation des ventes, en lien avec les documents cadre de la Métropole et des organismes HLM



Signataires

Clermont Auvergne Métropole,
représentée par son Président,
Olivier BIANCHI

La commune d'Aubière,
représentée par son Maire,
Christian SINSARD

La commune d'Aulnat,
représentée par son Maire,
Didier LAVILLE

La commune de Beaumont,
représentée par son Maire,
Alain DUMEIL

La commune de Blanzat,
représentée par son Maire,
Christine PEROL-BEYSSI

La commune de Cébazat,
représentée par son Maire,
Fabien NEUVY

La commune de Ceyrat,
représentée par son Maire,
Laurent MASSELOT

La commune de Chamalières,
représentée par son Maire,
Louis GISCARD D'ESTAING

La commune de Châteaugay,
représentée par son Maire,
René DARTEYRE

La commune de Clermont-Ferrand,
représentée par son Maire,
Olivier BIANCHI

La commune de Cournon d'Auvergne,
représentée par son Maire,
Bertrand PASCUITO

La commune de Durtol,
représentée par son Maire,
Michel SABRE

La commune de Le Cendre,
représentée par son Maire,
Hervé PRONONCE

La commune de Lempdes,
représentée par son Maire,
Henri GISSELBRECHT

La commune de Nohanent,
représentée par son Maire,
Laurent GANET

La commune d'Orcines,
représentée par son Maire,
Jean-Marc MORVAN

La commune de Pérignat lès Sarlièves,
représentée par son Maire,
Pierre RIOL

La commune de Pont du Château,
représentée par son Maire,
Patrick PERRIN

La commune de Romagnat,
représentée par son Maire,
Laurent BRUNMUROL

La commune de Royat,
représentée par son Maire,
Marcel ALEDO

La commune de Saint Genès Champanelle
représentée par son Maire
ROGER GARDES

L'Association régionale des organismes HLM
Auvergne Rhône-Alpes
représentée par
Marielle CHAMPENIER

Auvergne Habitat
représenté par son Directeur Général
Philippe BAYSSADE

CDC Habitat
représenté par sa Directrice Régionale
Ana CANOVA

Ophis
représenté par son Directeur Général
Thierry OUILLON

Logidôme
représenté par sa Directrice Générale
Marielle CHAMPENIER