

Atelier « copropriétés » du 19 décembre 2019 Développement et gouvernance des copropriétés mixtes



Héritées d'une histoire ancienne ou issues de l'accélération de la vente HLM, les copropriétés dites « mixtes » où se côtoient logements privés et publics interrogent sur leur devenir.

Stratégie des bailleurs sociaux de promotion de l'accession sociale, réponse à des politiques publiques visant notamment le développement d'une mixité sociale dans l'habitat, souhait de certains locataires d'investir dans leur logement dans un contexte bancaire favorable... : le parc de copropriétés mixtes va poursuivre son développement, ce qui appelle une adaptation de l'ensemble de la chaîne des acteurs afin de faciliter les modalités de gestion de ces ensembles immobiliers particuliers et de favoriser la cohabitation sereine entre anciens et nouveaux copropriétaires, quels que soient les parcours résidentiels.

Quelles spécificités dans la gouvernance de ces copropriétés ? Quelles étapes préparatoires pour une intégration réussie ? Quelles stratégies territoriales proposer ? Retour sur les écueils à éviter et les initiatives imaginées pour y faire face.



Ces ensembles immobiliers nous renvoient bon nombre de questions, qu'on soit en présence de copropriétés mixtes issues de la vente progressive du patrimoine du bailleur social (doublement en dix ans), ou de copropriétés dans lesquelles un (des) bailleur(s) possède(nt) quelques logements, pour différentes raisons.

Compte tenu de la grande variété des sujets, tous n'avaient pas vocation à être traités lors de cette séance. L'essentiel des échanges a donc été centré sur les modalités spécifiques de gestion des copropriétés mixtes, au travers d'une table ronde constituée de trois séquences successives à partir du témoignage d'acteurs très impliqués. La présente synthèse rend compte de leur regard et de leur expérience, sans prétendre à l'universalité.

Un prochain atelier pourra revenir sur les copropriétés mixtes et les autres interrogations qu'elles soulèvent : vécu des locataires dans ce processus de vente HLM, questions relatives au portage ciblé, ...

SÉQUENCE 1 : la vente HLM et son accélération

Grand témoin -> Étienne FABRIS (GIE La Ville Autrement)

Est Métropole Habitat (EMH), membre du GIE, possède 17 000 logements répartis dans dix communes de l'agglomération, dont Saint-Priest, Villeurbanne et Vaulx-en-Velin.

Le développement de la vente HLM s'est pour l'essentiel fait à partir de la loi MOLLE de 2009, avec pour principaux objectifs pour les bailleurs sociaux de favoriser les parcours résidentiels et d'accroître les fonds propres destinés au soutien de leur activité (principalement, construire de nouveaux logements : on considère en général que la vente d'un logement social permet la construction de trois autres logements). Enfin, plus récemment, la mise en place du dispositif de réduction du loyer de solidarité a rendu nécessaire de dégager des ressources financières supplémentaires¹.

Pour maintenir sa capacité d'investissement, plusieurs leviers sont donc utilisés par EMH :

- > Vendre d'autres biens que des logements (ex : parkings).
- > Vendre des logements vides et accélérer les ventes de logements trop grands avec impayés.
- > Optimiser les ventes de logements en ciblant certaines résidences dans lesquelles la situation des locataires est connue.

Lorsqu'un bailleur met en vente un logement, l'objectif est en général de se défaire de l'ensemble du collectif concerné. L'organisme doit toutefois veiller à garantir l'équilibre financier de la copropriété pour limiter le risque de fragilité.

Par ailleurs, la fixation des prix de vente est très encadrée, et la pratique de la décote est toujours utilisée pour les occupants. Pris en application de l'article 97 de la loi ÉLAN, le décret n°2019-1183 du 15 novembre 2019 apporte des précisions sur la mise en vente des logements locatifs sociaux (le premier qui fait une offre l'emporte, l'offre de prix est la même pour le locataire et pour les autres, ...).

Au-delà du fait qu'il n'y a pas de vente de patrimoine de moins de dix ans, trois principes peuvent présider au choix du patrimoine à céder :

- > Quelles sont les résidences dont la mise en vente s'accorde le mieux avec le respect de la fonction sociale du bailleur ? À titre d'exemple, EMH s'oriente souvent vers la vente de son patrimoine agréé en PLS, parce que ce n'est pas sur ce segment de parc que le bailleur remplit le mieux ses missions d'intérêt général.

¹ RLS : application aux locataires du parc social – sous condition de ressources – d'une remise sur le loyer acquitté, sans toutefois diminuer le montant contractuel du loyer prévu dans le bail, avec simultanément diminution de l'APL des locataires concernés de manière à ce que la baisse de l'aide soit toujours inférieure à la RLS. Les ventes HLM peuvent constituer une réponse pour compenser l'impact du RLS sur les recettes locatives des organismes.



- > Des critères financiers (amortissement...) et patrimoniaux : quels sont les travaux à engager préalablement à la mise en vente ? Si des travaux sont nécessaires, ils sont réalisés avant la vente (ascenseur, fenêtres...).
- > Des critères d'occupation : quelle est la capacité financière des locataires à pouvoir acheter et se maintenir dans la copropriété nouvellement créée ?

La conscience existe des efforts consentis par les locataires qui décident de devenir copropriétaires : des bailleurs comme EMH accompagnent leurs locataires via un plan de financement personnalisé et des informations sur les charges de copropriété et les travaux.

Une piste d'avenir à explorer : le dispositif des organismes de foncier solidaires et des baux réels solidaires (OFS/BRS) dans le cadre de la vente HLM.

SÉQUENCE 2 : les spécificités des copropriétés mixtes

Grand témoin -> Chrystel GUEFFIER-PERTIN (Union Sociale pour l'Habitat - USH)

On dénombre à l'échelle nationale environ 600 000 logements en copropriété mixte.

La loi permet à un bailleur social qui vend des logements d'être syndic de droit jusqu'à la vente du dernier logement, même si ce régime est désormais peu pratiqué. Lorsque deux tiers des ventes de la résidence sont réalisées, le bailleur social se retire généralement, et entre au conseil syndical pour travailler avec le syndic et avec un seul office notarial.

Le positionnement du bailleur social n'est pas neutre en ce qui concerne le fonctionnement de la copropriété mixte : généralement, à partir du moment où un bailleur social est majoritaire, les autres propriétaires peuvent sous-estimer leur propre importance dans la gouvernance de la copropriété ; de fait, lorsque le bailleur social est absent aux AG, les copropriétaires ont du mal à prendre des décisions importantes.

« Bonnes pratiques » mises en avant par de plus en plus de bailleurs sociaux : laisser les échanges entre copropriétaires se développer, pour ensuite rallier la position majoritaire, sauf risque identifié pour la copropriété.

Il n'a pas été constaté de dépréciation des valeurs immobilières du quartier lorsqu'un bailleur social applique une décote pour vendre à ses locataires. Il a par contre été observé une amélioration de l'entretien des parties communes.

Plusieurs guides ont été réalisés :

- > Guide du locataire en copropriété.
- > Bien connaître son patrimoine.
- > Bien faire connaître les règles (destiné au personnel de proximité pour permettre l'acculturation des nouveaux copropriétaires).
- > Adapter son organisation : création de nouveaux métiers (comptabilité, services techniques, ...), process de gestion, systèmes d'information, partenariat avec les syndics.
- > Gestion des risques : déceler les premiers signes de fragilité, outils de veille.



SÉQUENCE 3 : enjeux identifiés et initiatives imaginées pour adapter la gestion des copropriétés mixtes *Grands témoins -> Jean-Louis DEREDENAT (GLH Syndic) ; Philippe ROUX (Sergic)*

Grand Lyon Habitat (GLH) a structuré un service « Syndic » depuis une dizaine d'années, géré par la Direction générale. Il est en effet très important que cette stratégie soit portée et partagée par l'ensemble de l'entité, en raison des relations des différents services les uns avec les autres. GLH gère un parc locatif important en copropriété (dont 5 300 logements locatifs sociaux répartis dans 184 résidences, soit 24 % de son patrimoine), et gère en tant que syndic une trentaine de sites en s'appuyant sur une équipe de huit personnes, dont deux trinômes gestionnaire / assistant / comptable.

GLH a souhaité renforcer l'autonomie des cinq agences locatives réparties sur la Métropole de Lyon. Les directeurs d'agence sont les référents des syndicats externes sur leurs territoires : ils participent aux AG et aux réunions du conseil syndical (si GLH est membre du CS) ; ils assurent également la gestion courante et s'appuient sur le service « Syndic » pour le suivi budgétaire et comptable (traitement des appels de fonds reçus des syndicats, régularisation des charges aux locataires) et toutes questions liées à la copropriété.

Cette organisation permet aux agences d'être plus réactives et efficaces, compte tenu du nombre de logements locatifs sociaux gérés en copropriété et de son développement, et de gagner en visibilité en interne comme en externe, vis-à-vis des partenaires.

Le responsable du service « Syndic » accompagne les personnels des agences et les sensibilise à la culture de la copropriété ; il assure en outre la veille juridique. Il est le coordinateur général de la relation avec les syndicats externes partenaires : le développement de ce relationnel est indispensable pour assurer une cohérence dans les relations entretenues avec les syndicats privés, car ces relations ne sont pas uniformes et reposent souvent sur des relations interpersonnelles. Enfin, GLH Syndic dispose d'un service impayés dédié et connaît très peu d'impayés - pas davantage que dans le parc social de l'organisme. Ce point est corroboré par le GIE La Ville Autrement concernant EMH.

Des actions de formations ont été déployées pour accompagner les équipes des agences en prise directe avec les locataires habitant ces copropriétés mixtes (directeurs d'agence, chargés de secteurs, chargés de clientèle, chargés d'exploitation, coordinateurs de proximité : 150 personnes formées), et les sensibiliser à cet environnement afin de gagner en efficacité face au développement du parc HLM géré en copropriété.

Selon les copropriétés et l'enjeu pour l'organisme à être impliqué dans leur gestion, GLH choisit de se présenter comme membre du CS afin de mieux identifier les problématiques de la copropriété et être directement en lien avec le syndic gestionnaire de la copropriété.

Les copropriétés dans lesquelles GLH gère du patrimoine locatif acquis en VEFA à des promoteurs sont gérées par des syndicats externes ; GLH est, en tant que copropriétaire-bailleur, en relation avec une cinquantaine de syndicats privés lyonnais.

Des économies d'échelle sont réalisées grâce aux contrats négociés par les bailleurs et par les habitudes de travail acquises (conventions de services / mise à disposition ; mise à contribution des services d'urgence) : le bailleur social propose, mais laisse la copropriété mener sa propre réflexion, de sorte que les prestataires du bailleur social côté parc public ne sont pas forcément choisis en copropriété mixte. Le bailleur social peut aussi avoir un effet vertueux en termes d'acquisition de méthode : programmation de travaux, rénovation énergétique...

ÉLÉMENTS DE CONCLUSION

En résumé, quelques grands éléments ressortent des présentations et des échanges qui ont suivi. La vente HLM étant appelée à s'accélérer, il semble indispensable pour les bailleurs sociaux de faire porter leurs efforts sur trois points :

- > Le travail à conduire préalablement à l'acquisition (sélection des lots susceptible de faire l'objet d'une vente ; vérification du taux d'endettement des futurs propriétaires).
- > L'accompagnement des ménages pressentis (formation sur le fonctionnement des copropriétés afin de les préparer au paiement des charges).
- > L'organisation ou la réorganisation de la gestion en interne des lots détenus en copropriété, que la volonté de l'organisme soit de structurer un véritable service syndic ou de faciliter la gestion de la copropriété assurée par un tiers.

Par ailleurs, la question du portage temporaire de lots en copropriété se pose avec insistance, que cette action ait une finalité de redressement (rétablir les grands équilibres en termes économiques et de fonctionnement, outre l'intérêt social de la démarche) ou de recyclage (accompagner la sortie du statut de copropriété par un portage massif, quitte à financer des travaux d'attente).

Cet autre point de jonction entre les bailleurs sociaux et le monde de la copropriété est de l'aveu de tous un sujet d'avenir pour les 15 à 20 % de logements situés dans des résidences fragilisées partout en France.



Liste des participants à l'atelier

Nom	Prénom	Structure
PUPIER	Marion	ADIL 42
CHEVALLIER	Anne	ADIL 73
GOLFOUSE	Stéphanie	Alliade Habitat
CROZE	Christine	Annonay Rhône Agglo
HENRY-WAROT	Laurence	ARC Rhône-Alpes
SAGUETON	Léa	CA du Puy-en-Velay
PROST	Éric	CAF de l'Ain (pour les CAF de la région Auvergne-Rhône-Alpes)
VALEZY	Pauline	Cap Métropole
GALMICHE	Yannick	Cristal Habitat
ACHARD	Jeannine	CNL
LEMOUDDAA	Nassira	CNL
PATAT	Salomé	CNL
BAUREGARD	Stéphanie	DREAL
BEAUVAIS	Félix	DREAL
BECCA VIN	Jérôme	DREAL
DEVAUX	Alain	DREAL
DUPLAIN	Maxime	DREAL
MATHONNET	Sabine	DREAL
TIBI	Vincent	DREAL
MANSOURI	Garance	EMOUS Bron Terrailon
FABRIS	Étienne	GIE La Ville Autrement
JOUSSELIN	Pascal	Grand Anancy agglomération
DEREDENAT	Jean-Louis	Grand Lyon Habitat
MEUNIER	Corine	Grand Lyon Habitat
JOUVE	Sarah	Grenoble-Alpes Métropole
LE FLOCH	Marianne	Métropole de Lyon
TARDIEU	Florence	Métropole de Lyon
SAUVIGNET	Aurélie	Métropole de Lyon
ROBERT-BARILLON	Jules	Sciences-U Lyon
ROUX	Philippe	SERGIC
MENARD	fabrice	SOLIHA 26
MASSE	Jacques	Union Départementale CSF
CHAUSSE	Sérolène	URBANIS
HURET	Julie	URBANIS
MAKADI	Sarah	URBANIS
PEREZ	David	URBANIS
GUEFFIER-PERTIN	Chrystel	USH
MARTINON	Virginie	Ville de Vaulx en Velin
TIDIÈRE	Charlotte	Ville de Vaulx-en-Velin