

Séminaire
2 octobre 2019

Esparité



La vente HLM en bail réel solidaire

Atelier introduit et animé par Anne-Katrin Le Doeuff
Directrice générale déléguée, Espacité



Modèle OFS-BRS et « vente HLM »

La vente HLM face à de nouveaux enjeux

- Permise depuis 1965, elle a été relancée au début des années 2000, rendue nécessaire par la loi de finances pour 2017 et est encouragée et facilitée par la loi ELAN.
- Des inflexions ayant eu des effets sur la nature et la destination des biens cédés.

Les trois perspectives traditionnelles de la vente HLM :

- Sociale : Favoriser les parcours résidentiels des occupants du parc social,
- Economique : Conforter les capacités d'investissement des organismes HLM,
- Territoriale : Contribuer à la recomposition du patrimoine et à l'évolution des besoins locaux.

→ **Un modèle OFS-BRS qui peut permettre de préserver un certain équilibre entre ces 3 finalités.**

Un équilibre entre les vocations sociale, territoriale, et économique de la vente HLM



- **Caractère plus abordable des logements** dès la première cession permis par l'amortissement dans la très longue durée d'une partie de la valeur du logement, portée par l'OFS, avec des latitudes relativement importantes dans ses conditions d'estimation.

- **Garantie de la vocation sociale des logements et la sanctuarisation des aides publiques consenties initialement pour le patrimoine locatif social.** Cette vocation sociale s'est traduite par sa prise en compte des logements en BRS dans le décompte de l'article 55 de la loi SRU sans limitation de durée.



- **Prévention du risque de fragilisation des copropriétés,** permis par un rôle de contrôle accordé à l'OFS au regard des conditions de gestion des biens par les ménages (agrément des acquéreurs opéré par l'OFS, possibilité de ne pas ouvrir droit à la location, obligation d'entretien du bien, etc.).

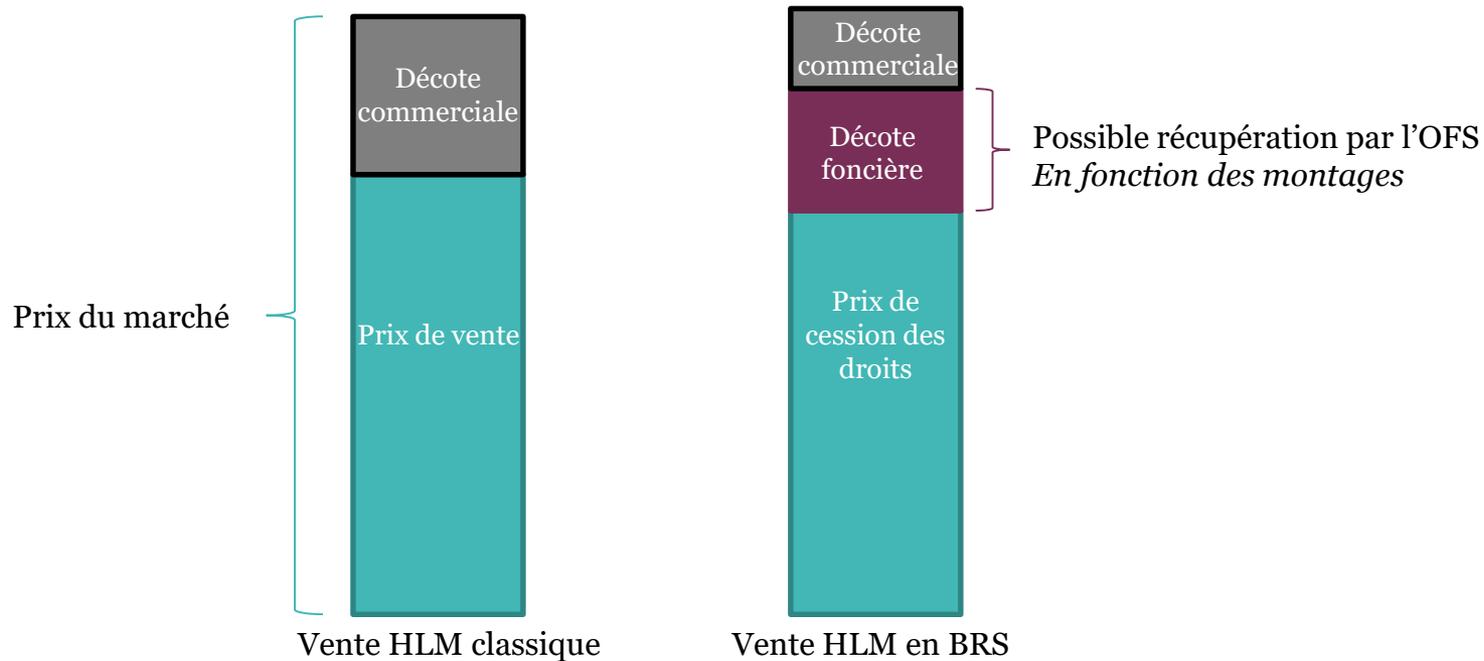
- **Continuité de gestion des logements dans une perspective d'intérêt général et un rapport à la propriété des ménages plus accompagné** (modèle hybride entre la location et l'accession, rôle possible de l'OFS dans le rachat des logements, lien permanent entre l'OFS et le ménage permis par la perception de la redevance, etc.)



- **Réversibilité du modèle, permise par le droit de préemption dont dispose l'OFS à chaque mutation,** lui accordant la possibilité de repositionner les logements en pleine propriété et de les requalifier notamment en logements locatifs sociaux.

- **Démultiplication des potentiels de vente** permise par l'élargissement des ménages cibles et un accueil potentiellement plus positif de la vente HLM de la part des collectivités locales et des organes de gouvernance des organismes.

Un principe de « partage de la valeur » entre l'OFS/OLS et le ménage



Les modèles de « vente HLM en BRS »

La loi ELAN permet de réaliser des ventes HLM en bail réel solidaire selon deux portages possibles :

- L'agrément d'un organisme de logement social en qualité d'OFS (modèle « hébergé »),
- La vente à un organisme de foncier solidaire (modèle « externalisé »).

4 scénarios opérationnels (cf. USH / fédération des coop) :

- La vente au fil de l'eau par un organisme de logement social agréé OFS (modèle hébergé),
- La vente au fil de l'eau à un OFS externalisé,
- La vente en bloc à un OFS externalisé,
- La vente en bloc à un OFS externalisé et le recours à un BRS opérateur au profit du bailleur pour le maintien de la gestion locative et la commercialisation des logements

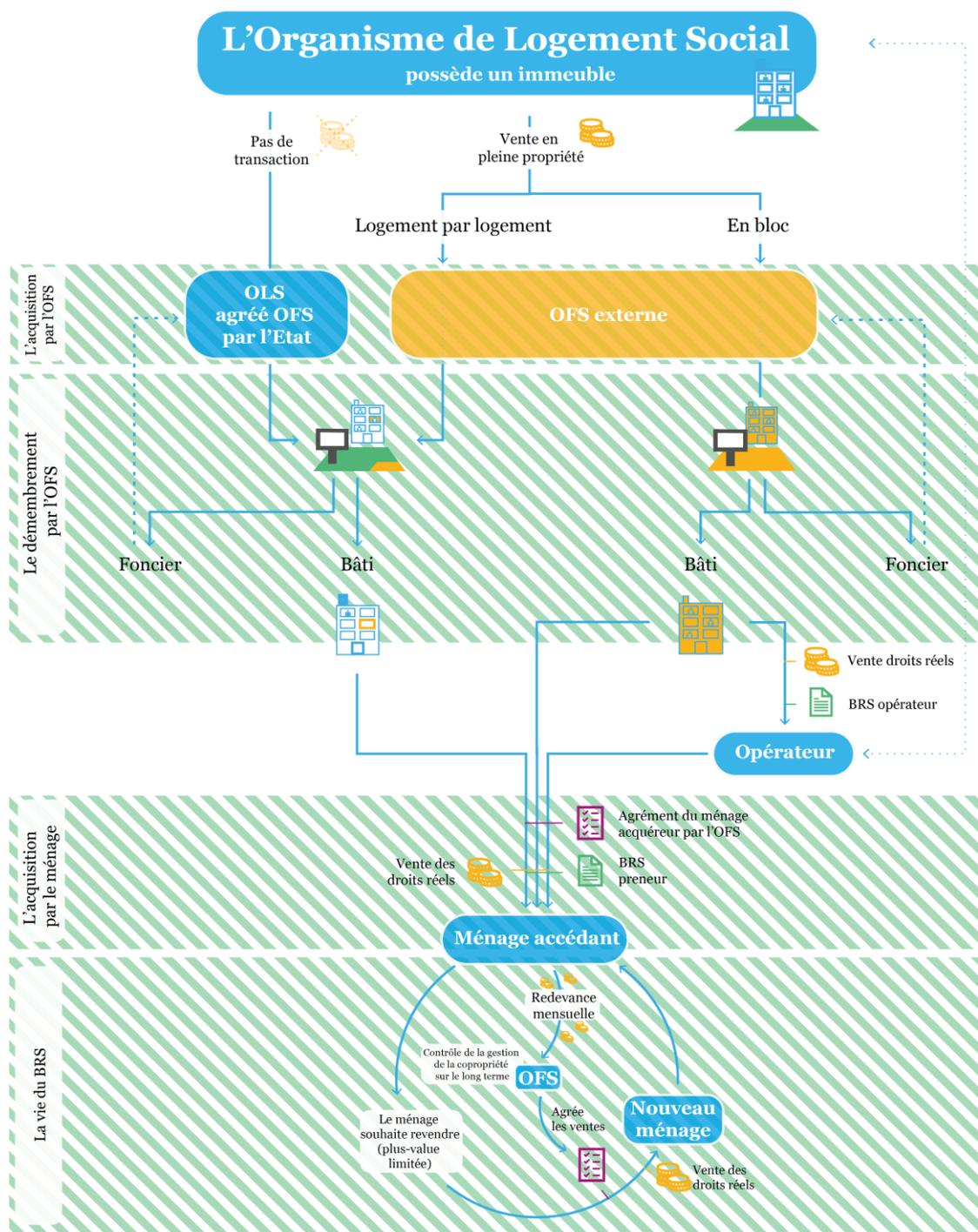
Les variables exogènes :

- La finalité de la vente,
- La situation de marché,
- La pratique, ou non, d'une décote commerciale en sus de la quote-part foncière portée par l'OFS.

Les variables endogènes :

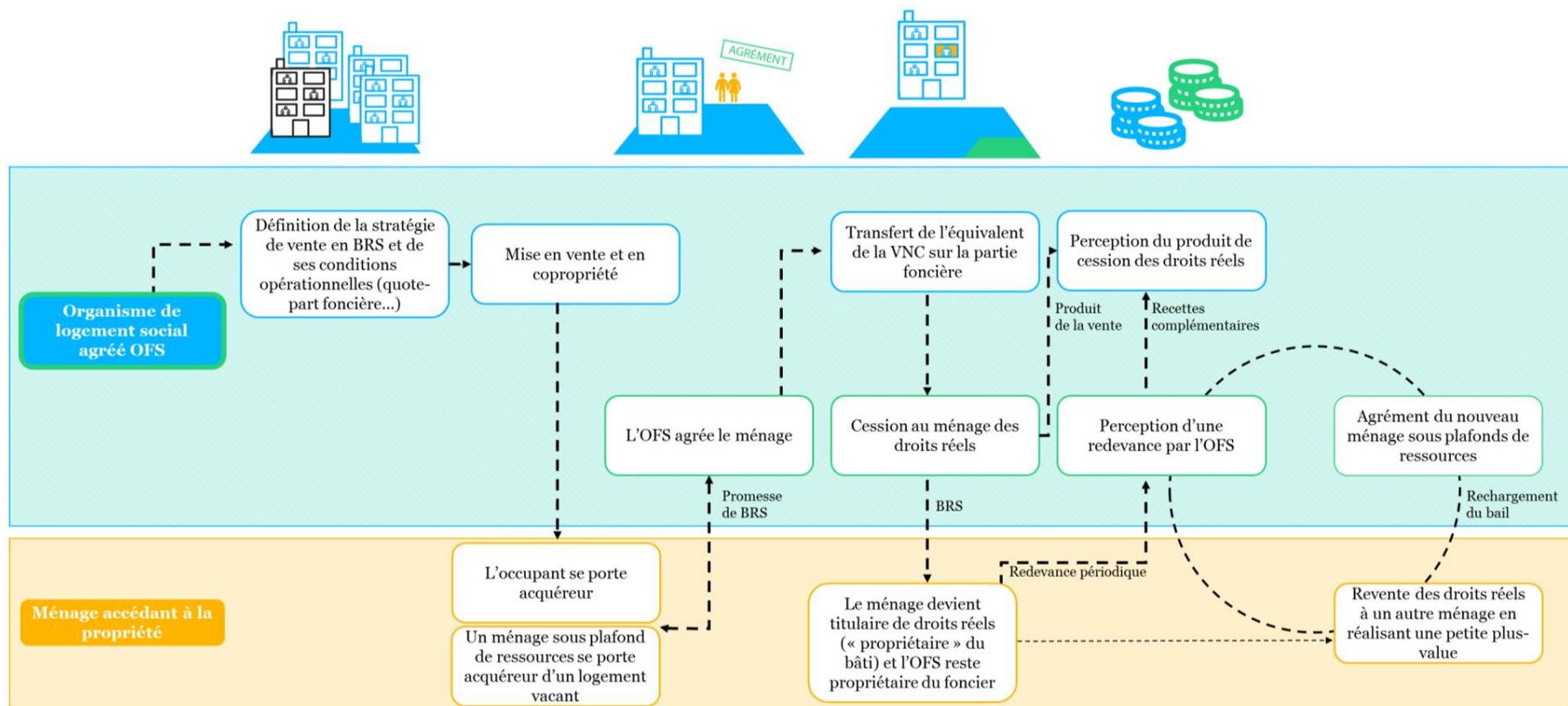
- Le niveau de quote-part foncière estimée (souplesse différente selon les modèles),
- Le refinancement (ou pas) de tout ou partie (foncier) du patrimoine,
- Le modèle économique de l'OFS,
- Le choix du scénario et les coûts frictionnels associés.

Les scénarios de « vente HLM en BRS »



Espacité 2019

Exemple pour le modèle « hébergé »



Espacités 2019

Les scénarios de « vente HLM en BRS »

| | Hébergé | Ext. Fil de l'eau | Ext. bloc | Ext. Bloc + BRS opérateur |
|-------------------------------|---------|-------------------|-----------|------------------------------|
| Facilités de gestion | +++ | ++ | + | ++ |
| Conditions économiques ménage | +++ | ++ | + | + |
| Conditions économiques OLS | + | ++ | +++ | + |
| Conditions économiques OFS | +/- | ++ | + | +++ |

En synthèse...

Un « engouement » local animé par plusieurs préoccupations :

- Dimension anti-spéculative,
- Prévention des copropriétés fragiles,
- Prise en compte au titre de l'article 55 de la loi SRU...

Un modèle particulièrement souple, autorisant un positionnement très différencié :

- Principe de « partage de la valeur » entre le ménage et l'OFS/OLS

Un modèle à établir au regard de la stratégie portée par l'organisme et ses partenaires :

- Enjeux de gouvernance (maîtrise des patrimoines dans la très longue durée),
- Enjeux économiques (recherche ou pas d'un effet de levier économique),
- Effet social attendu (et affectation préférentielle de l'effet de levier)...

Un terrain d'application nouveau, impliquant de nécessaires clarifications / adaptations du cadre réglementaire.

Les intervenants de l'atelier

- **Eric Perron**, directeur du développement immobilier de Grand Lyon Habitat
 - La vente HLM via un organisme de logement social agréé OFS

- **Vincent Moëgne-Loccoz**, directeur d'IDEIS, membre de l'OFS « OFIS »
 - La vente HLM via un OFS « externalisé »

Séminaire
2 octobre 2019

espacité



Eric Perron

Directeur du développement immobilier, Grand Lyon Habitat





Vente HLM - Agrément OFS

- LES OBJECTIFS ESSENTIELS
- L'AGREMENT
- LE FONCTIONNEMENT
- LE CAS PRATIQUE
- LES HYPOTHESES A PRECISER ET CONFORTER



LES OBJECTIFS

Les 4 objectifs essentiels

1. Produire des logements sur des territoires tendus tout en garantissant des équilibres de peuplement:

- Des produits immobiliers reposant sur la dissociation du foncier et du bâti:
 - Garantissant des prix de vente comparables aux prix de l'accession sociale;
 - Destinés aux ménages exclus des territoires par la pression foncière.
- Des ventes HLM préservant la destination sociale des biens:
 - Destinés en priorité à des locataires en place et ayant des revenus inférieurs aux plafonds PSLA;
 - Garantissant mixité et équilibre, les taux SRU, les parcours résidentiels

2. Pérenniser

- La destination sociale de certains fonciers et **patrimoines**;
- Les aides apportées par la Collectivité;
- L'accueil (le maintien) de populations fragiles dans certains secteurs urbains sur le **long terme**.

Les 4 objectifs essentiels

3. Eviter les copropriétés dégradées:

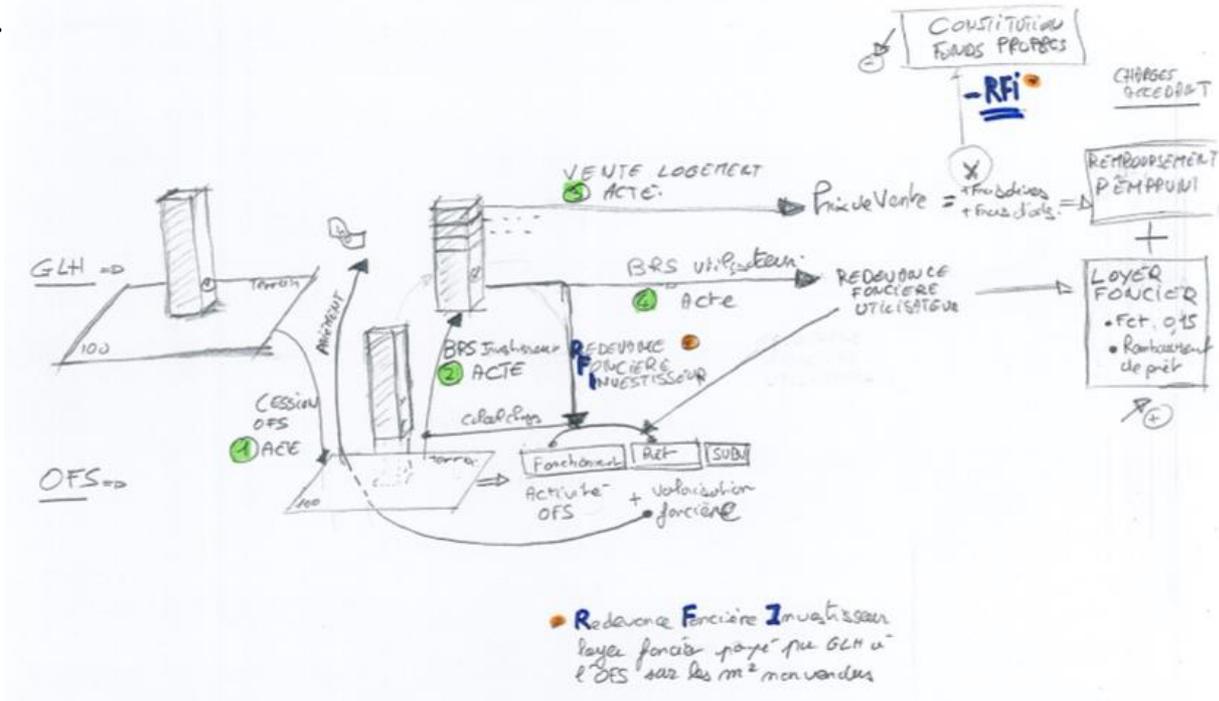
- La maîtrise finale de la destination avec les modes de garanties associées:
 - Avec la possibilité d'intervenir sur des lots diffus;
 - En s'appuyant sur les règles de la copropriété.
- L'association de compétences de syndic

3. Lutter contre la spéculation et les zones d'exclusion:

- En garantissant des produits accessibles;
- En ouvrant un nouveau marché;
- En garantissant aux accédants un capital;
- En offrant l'assurance d'une revente à un prix minimum garanti.

L'agrément: outil (à modeler)

Ci-dessous: le transfert de patrimoine foncier ou immobilier à une structure (OFS) génèrera des coûts supplémentaires (sur valorisation) impactant le prix de vente pour l'accédant.





LE FONCTIONNEMENT

Le fonctionnement de l'agrément

Hypothèses de mise en œuvre de l'agrément:

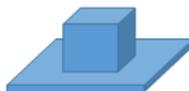
- Création d'une activité accessoire
 - Destinée à produire une offre en accession, inexistante en secteur tendu;
 - Limitée à gestion des BRS.
- Détermination de la stratégie, des objectifs et des périmètres de l'activité (vente HLM en secteur tendu)
- Demande d'agrément avec détail des modes de fonctionnement (statuts, dotation initiale, constitutions des différentes commissions de contrôles, conditions d'organisation opérationnelles et comptables, schéma économique,...)

Le fonctionnement de l'agrément

Principe d'action :

- Foncier bâti propriété GLH (locatif social)
- Décision de vente des logements avec BRS
- Réalisation d'un Etat descriptif de division
- Commercialisation des lots
- **A la signature de l'Acte et du BRS, la valeur du foncier rattachée au lot vendu est affectée comptablement à « l'activité OFS ».**

Delib au bureau autorisant
Vente en BRS avec
détermination valeur du
Foncier/ Bati



Foncier Bâti en locatif
social propriété GLH

-  Affectation comptable activité OFS
-  Affectation comptable Hors OFS

Affectation de la valeur du foncier au fil des BRS signés

1 -Etat blissement Etat Descriptif de Division et di a obligatoires avant vente (ensemble des obligations type vente HLM)
-Dé finition des caractéristiques et clauses spécifique des futurs BRS 

2 -Commercialisation:
-Charges liées aux frais et portage Fi
-Recettes des ventes
Marge affectée au développement logt social 

Recettes Locatives des non vendus et charges sur vacants et impayés 

3 -Au fil des signatures BRS:
-Agrément des familles
-Ge stion et perception des redevances
-Information des acquéreurs
-Agréments du nouveau preneur à la revente
-Agrément du nouveau preneur dans le cadre de la Garantie de rachat et Préemption

Le montant des redevances couvre la VNC foncier + les frais de l'activité OFS + marge éventuelle/ réserves activité OFS 

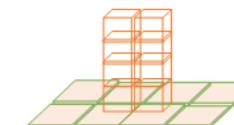
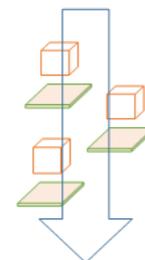
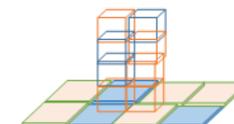
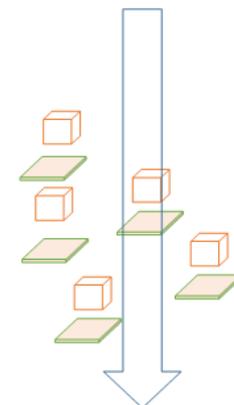
Participation aux AG à titre de copropriétaire jusqu'à la dernière vente 

Participation aux AG au titre de copropriétaire dès le premier BRS signé 

Garantie de rachat (rachat + revente) 

Droit de préemption 

Schéma d'évolution de la copro



Le fonctionnement de l'agrément

Avant signatures de l'acte de vente et du BRS:

- Pas de flux financier
 - L'activité locative du lot perdure sans impact;
 - La gestion est inchangée.
- Commercialisation des différents lots
- Agrément des futurs accédants pour le BRS

Après signatures de l'acte de vente et du BRS:

- Résultats de la cession du bâti affectés à l'activité principale;
- Affectation comptable de la part foncier du lot vendu à l'activité OFS;
- Recettes locatives liées au BRS affectées à l'activité OFS



LE CAS PRATIQUE

Le cas pratique

Population visée:

- Jeunes couples - Personne isolée avec 1 enfant - couple avec 1 enfant
- Ressources plafonnées à **65% des plafonds PSLA**
- **3 personnes**: Ressources nettes: 3 110 € (2,6 SMIC 2019)
- **Taux d'effort visé < 30%**

Un logement à Lyon (secteur tendu):

- Un T3 de 72 m² habitables;
- Pas de travaux
- Prix de vente décoté (37% / marché - 35% / plafond PSLA): 2500 €/m²: **180 K€**

| | |
|---------------------------------|--|
| <i>Prix moyen marché</i> | <i>> 4 000 €/m² dans l'ancien - pas de travaux</i> |
| <i>Plafond PSLA (Zone A)</i> | <i>> 3 800 €/m²U (TVA 5,5%)</i> |
| <i>Recette de la vente bâti</i> | <i>> 180 K€ non affectée à l'activité OFS (à conforter - transposition vente HLM)</i> |

Le cas pratique

Schéma économique pour l'accédant:

- Remboursement des emprunts: **814 €/mois**
- Redevance foncière: **12 €/mois**
- **Coût total mensuel: 826 €/mois**
- **Taux d'effort < 27 %**

Calcul de la redevance foncière:

- Frais limités à la gestion des BRS: 150 €/lgt annuel
- Soit pour un T3 de 72 m²: 12 €/mois
- Aucune charge d'emprunt (Coût VNC foncier affecté comptablement à l'activité OFS)

Financement par l'accédant > sans apport, 100% prêt à 2,5% sur 25 ans

Frais de gestion BRS > 12 €/mois soit 0,17 €/m² mensuel (à conforter)

Des hypothèses

A préciser en cas d'agrément:

- Les règles d'intervention de l'activité OFS en copropriété (Loi de 65)
- Préciser les charges de copropriété relevant du propriétaire du foncier?

A conforter:

- L'affectation comptable intervient à signature du BRS;
- Le régime de la vente (en droit d'enregistrement pour le cas le plus défavorable);
- La recette de vente du bâti n'est pas affectée à l'activité OFS;
- L'activité OFS et son impact financier peuvent être réduits à la gestion des BRS (redevance foncière mini et agrément des ménages);
- Les garanties de rachats ne sont pas portées par l'activité OFS.



Merci pour votre attention

Séminaire
2 octobre 2019

espacité



Vincent Moënne-Loccoz

Directeur d'IDEIS, membre de l'OFS « OFIS »





OFIS

ORGANISME FONCIER SOLIDAIRE

IDEIS
HAUTE-SAVOIE
HABITAT

La vente Hlm en bail réel solidaire pour Haute-Savoie HABITAT

Le contexte / la stratégie

- Contexte (politique) de pénurie de logement locatif sur le territoire
- Contexte (financier) de nécessité de tripler le volume de vente
- Proposition faite aux élus :
 - Le patrimoine « fluide » reste à vocation locative
 - Le patrimoine « immobilisé » est vendu à ses occupants
- Mais qui dit locataire ancien du parc ancien dit ...
 - Loyer très bas
 - Ressources modestes
 - Mais intérêt supposé à rester dans les lieux (attachement)

Les objectifs du PSP éléments de la CUS

- Passer de ≈ 15 à ≈ 45 unités par an
- Cibler les derniers déciles d'ancienneté par groupes mis en vente (critères définis de sélection des groupes)
- Proposer aux locataires l'achat de leur logement et mettre en face des outils de solvabilisation novateurs
- Cibler les grands ensembles des années 60-70

Les moyens

- Initialement : recréer une forme d'accession progressive à la propriété pour les ménages les plus modestes, dans l'existant
 - Constat de difficulté aux locataires d'accéder à la propriété
 - ... mais aucun outil juridiquement adapté à ce jour
 - ... le BRS vu comme une opportunité d'atteindre cet objectif
- Création d'un Organisme Foncier Solidaire dédié à la vente Hlm et à l'accession sociale
 - Au départ sans forcément l'idée de pérennité absolue...
 - ... mais rattrapé par l'intérêt du décompte SRU
 - OFS Externalisé
 - Associatif
 - Au service des OLS fondateurs et ouverts aux OLS territoriaux
 - 3 domaines d'interventions privilégiés

Les résultats des premières études (*Espacité+interne*)

- Un modèle d'OFS impactant
- Des décotes fortes indispensables à la faisabilité du projet
- Intérêt économique du portage de long terme déterminant
 - Une quote-part foncière élevée
 - Un PV des droits réels décoté
- Un modèle non stabilisé
 - part foncière forte = redevance rédhibitoire;
 - part foncière faible = insuffisance d'effet levier

En chiffres

| opération | logt | ménages cibles (occupants) | potentiel vente hlm marché | potentiel vente hlm décoté | potentiel vente BRS | potentiel vente BRS+décote |
|------------------------|------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|----------------------------|
| pavillons agglo annecy | 25 | 17 | 0 | 3 | 0 | entre 4 et 10 |
| collectif agglo annecy | 14 | 6 | 0 | 2 | 0 | entre 2 et 4 |
| collectif agglo genève | 128 | 11 | 0 | 0 | 0 | entre 1 et 2 |

Lancement d'une étude marketing

- Résidence de 138 logements livrée en 1976-1978 en zone *mi-tendue*
- 2 montées de 18 logements chacune
- Réhabilitation enveloppe réalisée



Principe

- Simulation sur un PV décoté de 30 % par rapport au marché (20+10)%
- Hypothèse d'un split 80%/20%
- Un montage objectivement très performant...
 - ... mais un impact significatif sur leur charge mensuelle
 - ... et à confronter à la réceptivité des ménages (contraintes/complexité)
 - ... d'où une recherche du point de bascule

| Typo | PV prix marché | PV vente décote Hlm | PV DR BRS | Redevance foncière | Mensualité prêt DR | Loyer moyen actuel | Revenus minimum | en SMIC net |
|------|----------------|---------------------|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------|-------------|
| T2 | 82 800 | 66 240 | 47 664 | 36 | 232 | 158 | 894 | 0,74 |
| T3 | 124 200 | 99 360 | 71 496 | 51 | 348 | 238 | 1 333 | 1,11 |
| T4 | 174 800 | 139 840 | 100 624 | 71 | 490 | 335 | 1 871 | 1,56 |
| T5 | 197 800 | 158 240 | 113 864 | 79 | 555 | 380 | 2 115 | 1,76 |

espacités



Merci de votre attention

