

Vente HLM

■ Faisabilité juridique

Vous procédez, parallèlement aux analyses menées par Habitat & Territoires Conseil, à une vérification du statut juridique des différentes résidences inscrites au pré-programme de vente : maîtrise de l'assiette foncière, limites de propriété, droits et servitudes particulières et autres éléments susceptibles d'affecter la faisabilité ou les conditions de la mise en vente.

Habitat & Territoires Conseil intervient en appui auprès de vos services, tout au long de cette phase d'étude de faisabilité, sur la base d'une « check-list » des différents points à vérifier et valider pour chaque résidence.

2. Session d'arbitrage n° 2

Au cours d'une session de travail d'une demi-journée avec le groupe projet, Habitat & Territoire Conseil présente les résultats de l'étude de faisabilité du programme de vente. Les simulations peuvent être ajustées en direct avec vos équipes si nécessaire. Sont validés au cours de cette session : le programme de vente à 5 ans et le planning de mise en vente des opérations.

Il est conseillé, en général, d'engager le programme de vente par une ou deux opérations de taille raisonnable, dont la commercialisation ne présente pas de difficultés particulières.

3. Faisabilité sociale - étude de solvabilité (option 1)

Sur la base de votre fichier clientèle, Habitat & Territoires Conseil procède à une analyse fine de la solvabilité et du potentiel d'acquisition des locataires des résidences inscrites au pré-programme de vente.

L'analyse est réalisée à l'aide du progiciel « PROACCESS » développé par l'Union sociale pour l'habitat.

Elle permet d'évaluer la proportion de ménages susceptibles de se porter acquéreurs de leur logement aux conditions usuelles de financement de l'accession sociale et de mesurer la sensibilité de ce « potentiel d'acquisition » en fonction de différents paramètres (prix de vente, aide à l'acquisition...).

4. Définition des modalités de mise en œuvre du programme de vente (option 2)

Un temps de travail spécifique est consacré à l'examen des conditions de mise en œuvre du programme de vente à 5 ans, de

vos organisation actuelle et de vos ressources.

Les points essentiels à traiter sont : les modalités de montage opérationnel de chaque programme de vente, les modalités de réalisation des travaux avant vente, les modalités de commercialisation des logements et de suivi des acquéreurs.

■ Les résultats attendus

- Un programme de vente à 5 ans, dont la faisabilité est validée sur les plans juridique, économique et financier,
- Un planning de mise en vente et des opérations prioritaires clairement identifiées,
- Une première analyse de solvabilité de la clientèle (option 1),
- Un schéma de mise en œuvre opérationnel du programme de vente à 5 ans (option 2).

Vous disposez, à ce stade, des éléments nécessaires à la présentation de votre politique de vente en Conseil d'administration, en vue de sa mise en œuvre opérationnelle.

ETAPE 3 (OPTIONNELLE)

ACCOMPAGNEMENT AU MONTAGE OPERATIONNEL DU PROGRAMME DE VENTE VENTE

■ Les objectifs

Vous accompagner pendant la phase de montage opérationnel de vos premiers programmes de vente.

■ La méthode

Plusieurs démarches préliminaires sont à réaliser, dans le cadre de cette phase de « montage opérationnel ».

■ *Aux plans juridique et administratif* : demande d'évaluation des domaines, demande d'autorisation préfectorale, avis des collectivités locales intervenant en garantie des emprunts, avis des réservataires, collectivités et autres, avis de la commune sur le prix de vente, rapprochement avec les établissements prêteurs en vue du remboursement anticipé éventuel des em-

prunts, étude des conditions de montage de la copropriété ou de l'ASL...

■ *Au plan technique* :

Commande et suivi des relevés et diagnostics réglementaires préalables à la vente, définition du programme prévisionnel de travaux...

■ *Au plan commercial* : réalisation d'une enquête de pré-commercialisation, construction de la grille de vente, construction des argumentaires et supports de commercialisation, négociation en amont avec les partenaires financiers, choix des modalités de commercialisation (interne ou sous-traitance)...

Habitat & Territoires Conseil intervient en appui auprès de vos services, tout au long de cette phase de montage opération-

nel, sur une durée de 6 mois ou plus.

■ Les résultats attendus

A l'issue de cette phase de montage, vous disposez de l'ensemble des éléments nécessaires à la validation du lancement effectif de la vente par votre conseil d'administration.

Cette phase vous permet de bien maîtriser le processus de mise en œuvre de votre programme de vente.

Suite aux engagements récemment pris par le mouvement professionnel à l'échelle nationale, votre organisme souhaite aujourd'hui s'engager dans une politique de vente. Vos équipes ne disposent pas forcément des compétences et de l'expérience nécessaires sur ce sujet. Vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement pour la construction de votre programme de vente et sa mise en œuvre opérationnelle.

HABITAT & TERRITOIRES CONSEIL SOUTIEN VOS ÉQUIPES DE LA DÉFINITION DU PROGRAMME DE VENTE À SA RÉALISATION.

ÉTAPE 1

DÉFINITION DU PÉRIMÈTRE DE VENTE A 5 ET 10 ANS

■ Les objectifs

- Identifier les résidences pouvant faire l'objet d'une mise en vente dans les 10 ans,
- Déterminer les ordres de priorité et construire le pré programme de vente à 5 ans.

■ La méthode

1. Collecte des données patrimoniales et sociales nécessaires à l'analyse

A partir d'une grille de données fournie par Habitat & Territoires Conseil, vous transmettez les informations nécessaires à l'analyse des différentes résidences. Dans un souci d'efficacité et d'économie de moyens, ce recueil de données s'appuie sur les informations existantes dans le PSP ou sont aisément récupérables dans votre système de gestion (niveaux de loyers, d'APL et occupation sociale).

2. Etablissement d'une première liste de résidences « cessibles »

Habitat & Territoires Conseil pro-

cede à l'analyse de ces données à l'aide de ses propres outils de segmentation patrimoniale, afin d'élaborer une première liste de résidences susceptibles d'être mises en vente à 10 ans.

Il s'agit d'effectuer une « relecture » du PSP et des données patrimoniales, dans une optique de politique de vente active et volontaire.

Les propositions s'appuient sur différents critères : qualification de la zone de marché, qualification de l'environnement urbain, attractivité du bâti, état technique et besoins de travaux identifiés, performance économique et données financières, indicateurs de fonctionnement résidentiel, d'occupation sociale et de solvabilité des ménages.

Une première hiérarchisation des résidences est proposée en distinguant les résidences susceptibles d'être mises en vente dans les 5 ans et celles qui pourront être vendues à plus long terme.

3. Session d'arbitrage n° 1

Habitat & Territoires Conseil anime une session de travail d'une demi-journée avec le groupe projet afin d'arbitrer les premières propositions : la liste des résidences inscrites dans le « périmètre de vente » à 10 ans et celles du pré-programme de vente à 5 ans.

A ce stade sont intégrés dans les arbitrages deux éléments déterminants : le contexte politique et institutionnel, les projets d'amélioration et de renouvellement urbain engagés par votre organisme depuis l'adoption du PSP.

■ Les résultats attendus

- Un périmètre cessible à 10 ans actualisé par rapport aux hypothèses du PSP,
- Un pré-programme de vente à 5 ans, validé à l'issue de l'étude de faisabilité économique et sociale.

ÉTAPE 2

VALIDATION DU PROGRAMME DE VENTE A 5 ANS

■ Les objectifs

- Vérifier et valider la faisabilité économique et sociale du programme de vente à 5 ans,
- Déterminer le planning des mises en vente,
- Etudier la solvabilité de la clientèle des résidences cibles (option 1),
- Déterminer les modalités de mise en œuvre du programme de vente (option 2).

■ La méthode

1. Etude de faisabilité juridique, économique et financière

■ Faisabilité économique et financière

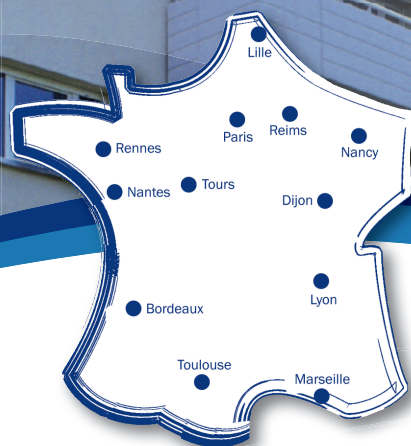
L'analyse est réalisée par Habitat & Territoires Conseil, résidence par résidence, sur la base de différents jeux d'hypothèses : fixation et évolution du prix de vente, coût et rythme de commercialisation, coût de montage d'opération et de travaux avant vente, projection comparée des flux financiers actualisés à 15 ans pour les scénarios « vente » et « maintien en gestion ».

Elle permet, pour chaque résidence, de déterminer : la fai-

sabilité de l'opération de vente et son impact financier pour l'organisme, le niveau de prix plancher à respecter pour que l'opération vous soit favorable.

Les résultats par résidence sont ensuite consolidés afin d'apprécier l'impact financier global du programme de vente à 5 ans.

L'ensemble de ces simulations est effectué à l'aide du logiciel d'étude de faisabilité des programmes de vente HLM, développé par Habitat & Territoires Conseil pour le compte de l'Union sociale pour l'habitat.



HABITAT & TERRITOIRES CONSEIL : UN ACCOMPAGNEMENT SPÉCIALISÉ AU SERVICE DES ACTEURS DE LA VILLE, DE L'HABITAT ET DU TERTIAIRE

HABITAT & TERRITOIRES CONSEIL A CONSTITUÉ UNE ÉQUIPE DÉDIÉE A LA VENTE HLM INTERVENANT SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE NATIONAL

■ Le pilotage de l'équipe est assuré par Pierre ALMANZOR, Directeur d'Activité « Patrimoine et Développement » de Habitat & Territoires Conseil, et Marie-Noëlle PRAX, consultante associée.

■ Ils sont assistés par plusieurs consultants Habitat & Territoires Conseil sélectionnés pour les besoins spécifiques de ces missions :

Alice BERNARD, consultante à la Direction de l'Appui Opérationnel (Paris),

David VAUTIER, consultant à la Délégation Régionale Centre-Est (Dijon / Nancy / Strasbourg),

Céline REYNAUD, chef d'équipe à la Délégation Régionale Centre-Est (Lyon),

Jean-Charles FREDENUCCI, consultant à la Délégation Régionale Sud (Marseille / Toulouse / Bordeaux),

Frédérique CHAGNON, Directrice de la Région Centre Atlantique (Nantes / Rennes / Tours).

LES ÉQUIPES D'HABITAT & TERRITOIRES CONSEIL ONT RÉALISÉ

■ Plusieurs missions d'étude, de conseil et d'appui opérationnel en matière d'accession et de vente HLM des bailleurs sociaux,

■ Le guide de la location-accession et de l'outil de simulation « COOP-OPTION » (ARECOOP, 2002),

■ Le guide de la sécurisation HLM (ARECOOP, 2002),

■ Plusieurs plans stratégiques de patrimoine, avec la définition des volets vente HLM et développement,

■ Le progiciel d'analyse de la faisabilité des opérations de vente HLM (USH, 2008).

