

4 octobre 2013 – Caisse des dépôts, Paris

LES ATELIERS DU FORUM

**« Atelier portage provisoire
de lots de copropriété »**

Synthèse

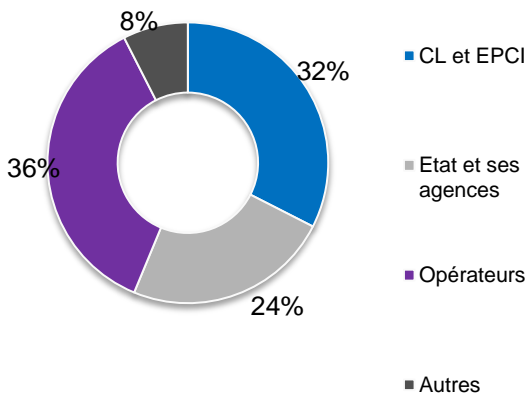
Sommaire

Ouverture	3
Introduction	4
Le portage, levier d'une stratégie de redressement bien définie en amont 6	
Argenteuil (95).....	7
Mulhouse (68).....	14
Saint-Etienne (42).....	21
Le portage, combien ça coûte ?.....	28
Région Ile de de France et Coprocoop.....	29
Clichy (92).....	35
SAN Ouest Provence (13).....	42
Conseils pour réussir un portage provisoire	51
Clôture: R-V le 7 février 2014.....	52
ANNEXES	53
Liste des participants à l'atelier.....	54

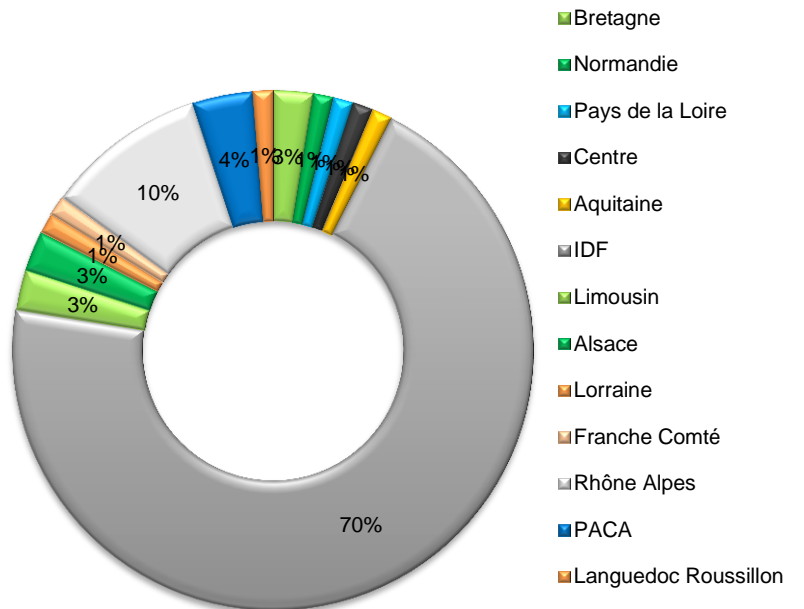
Ouverture

Jean-Pierre LEGRAND, responsable Habitat privé à la Caisse des Dépôts et Consignations, hôte de la manifestation, accueille les participants.

Statut des participants



Origine géographique des participants



L'atelier est animé par Nicolas Clément, chargé de mission Habitat privé et ensembles immobiliers complexes à la Direction de la stratégie et du développement des programmes, ANRU, et par Véronique GUILLAUMIN, déléguée générale du Forum des politiques de l'habitat privé.



Crédits Photos : Boris PETROFF



Nicolas CLEMENT,
ANRU

Le portage, outil d'intervention au service d'une politique

- Un outil développé depuis les années 2000 suite à de nombreuses expérimentations locales

Les collectivités ont développé des actions de portage dans leur politique d'intervention sur les copropriétés en difficulté **dès les années 1990**, ceci afin de répondre le plus souvent à des urgences sociales : acquisition de logements de copropriétaires surendettés, acquisition de logements indignes pour les réhabiliter voire les restructurer...

Suite à ces expérimentations, **cet outil de portage a été intégré peu à peu dans les politiques nationales.**

- La première formalisation nationale de cet outil date de la loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbains du 13 décembre 2000.
 - L'article 82 autorise les organismes HLM, à « *acquérir [dans les copropriétés faisant l'objet d'un plan de sauvegarde] des lots en vue de leur revente, y effectuer tous travaux et les louer provisoirement* ». En application de cet article, le décret du 1^{er} avril 2003 précise les modalités dérogatoires d'intervention des organismes HLM.
- La loi instituant le droit au logement opposable du 5 mars 2007 étend cette capacité des organismes HLM à réaliser des actions de portage aux copropriétés faisant l'objet d'une OPAH Copropriétés.

En parallèle de cette prise en compte des actions de portage dans la réglementation nationale, **les interventions des financeurs nationaux se sont développées :**

- Anah : financement des travaux sur les parties privatives réalisés par des organismes HLM ou des SEM dans le cadre d'action de portage réalisée dans des copropriétés faisant l'objet de plan de sauvegarde
 - Caisse des Dépôts : financement de l'investissement nécessaire au portage via des prêts bonifiés, apport en capital à des opérateurs dédiés
 - ANRU : dans le cadre des conventions de rénovation urbaine, financement du déficit d'opérations de portage réalisées dans des copropriétés faisant l'objet de plans de sauvegarde ou d'OPAH Copropriété.
- Un même outil pour des usages différents

Le portage est un outil d'intervention sur les copropriétés ainsi défini dans le rapport¹ élaboré par D. Braye : « **le portage consiste en l'acquisition, par un acteur public, parapublic ou**

¹ « Prévenir et guérir les difficultés des copropriétés, une priorité des politiques de l'habitat », rapport élaboré par Dominique Braye, Président de l'Anah, rapport remis au secrétaire d'Etat chargé du logement, janvier 2012, p. 97

soutenu par la puissance publique de lots dans une copropriété, puis en leur conservation pendant une certaine durée avant qu'une autre destination ne leur soit donnée ». Cet outil se caractérise ainsi par ses modalités communes : acquisition de lots, conservation temporaire des biens, mobilisation dans le cadre d'une stratégie d'intervention publique.

En fonction de ses objectifs stratégiques et de son articulation avec les autres actions menées à l'échelle des copropriétaires, de la copropriété et du quartier, l'action de portage se décline en objectifs de :

- acquisition des biens (volume, cibles, modalités de captation foncière),
- durée de conservation des biens et en modalités de gestion de ces biens,
- revente (prix, cible d'acquéreurs, mode de commercialisation).

Au regard de la diversité d'objectifs stratégiques qui se traduit par un calibrage et des modalités de l'action de portage différents, **le terme de portage recouvre aujourd'hui des actions très différentes**. Le rapport élaboré par D. Braye distingue **schématiquement trois catégories d'actions** :

- le portage ciblé de redressement,
- le portage massif de redressement,
- le portage d'acquisition complète.

Les lignes de partage de ces catégories sont l'objectif final de l'opération et la manière d'impacter la copropriété :

- les deux premières catégories dites « de redressement » se distinguent de la troisième par l'objectif à terme d'une revente des logements. Cette distinction est importante puisqu'elle explique qu'actuellement ces deux catégories ne se fondent pas sur des procédures coercitives d'acquisition.
- les deux premières catégories se distinguent entre elles par la manière d'impacter la copropriété :
 - a. le portage ciblé de redressement vise à participer au redressement de la copropriété via des actions sur des situations individuelles (propriétaires endettés, propriétaires souhaitant se désengager de la copropriété, etc.) ;
 - b. le portage de redressement massif vise à participer au redressement de la copropriété via une modification de sa gouvernance.

L'atelier du 4 octobre porte uniquement sur l'outil de portage ciblé de redressement

Le portage, levier d'une stratégie de redressement bien définie en amont

- Pourquoi acquérir ? Quelles articulations avec les autres actions menées sur la copropriété et sur le quartier ?
- Comment s'organiser ? Comment gérer ?
- A qui et à combien revendre ? Quelle étude de marché ? Quelle communication/démarche pour capter les futurs acquéreurs ?



Table ronde n° 1

- *Laure ACKER, responsable Habitat-Logement - Ville d'Argenteuil et Jean-François MARCHAND, chef de projet - AB Habitat.*
- *Nadia Houari, chargée de mission Habitat – Mulhouse Alsace Agglomération (M2A), et Sophie Plawinski, directrice Développement et RU – SERM Haut-Rhin.*
- *Sandrine SANCHEZ, responsable Mission RU - Ville de Saint-Etienne et Hervé MÉNARD, responsable d'opérations RU – SEDL.*



Laure ACKER - Argenteuil

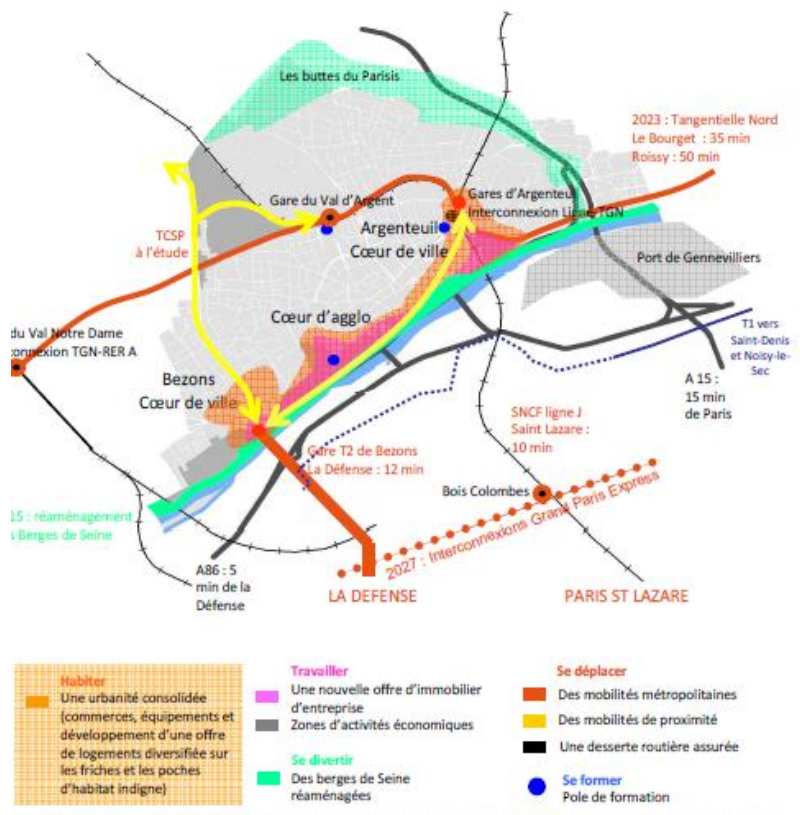
Présentation générale

- 3^{ème} Ville d'Ile-de-France (103 000 habitants) marquée par un dynamisme démographique avec un solde naturel positif (+1.20%) expliqué par l'arrivée de jeunes couples qui ont le projet de fonder une famille et un profil très familial des occupants du parc social qui compense un solde migratoire légèrement négatif (-0.54%)
- Une desserte de qualité : 2 gares (Val d'Argent et Centre-ville) qui relie Saint-Lazare en moins de 15 minutes ; 2 futures gares avec l'arrivée de la Tangentielle Nord dans le cadre du Grand Paris

- Un équilibre emploi / habitat
- Une structure de l'offre de logement marquée par une forte représentation du parc social : 35% logements sociaux répartis très inégalement (75% Val d'Argent Nord)
- Des ménages modestes majoritairement logés dans le parc social (50%), puis 25% dans le parc privé en tant que locataires et 25% en tant que propriétaires-occupants
- Un habitant sur trois habite dans un quartier inscrit en géographie prioritaire au titre de la politique de la Ville ;
- Une diminution des ménages aux revenus intermédiaires
- Une dynamique de construction expliquée en partie la présence de zone TVA réduite à proximité des quartiers ANRU

Priorités d'actions en matière d'habitat affirmées dans le PLH adopté en juin 2012

- Produire une offre de logement de qualité, équilibrée, diversifiée, accessible à tous, y compris aux plus modestes, afin de répondre aux besoins importants de décohabitations.
 - Objectif 400 logements / an dont : 30% logements sociaux (15% PLAI, 70% PLUS, 10% PLS), 10% offre en accession sociale, 60% accession libre.
- Prioriser le développement de l'offre résidentielle dans les secteurs de renouvellement urbain déqualifiés concentrant l'habitat indigne et dégradé et pesant de manière significative sur les équilibres de mixité sociale.
 - Identifier les secteurs qui concentrent habitat dégradé et potentiel de renouvellement urbain : Porte Saint Germain, Centre-Ville.



- Améliorer les conditions de vie et des logements des habitants par la poursuite des actions engagées en faveur de la réhabilitation des logements privés et sociaux existants.

- *Plan AREHAB : 2 Md'€ par an consacré à la réhabilitation du parc social géré par ABH (Argenteuil-Bezons Habitat, bailleur majoritaire de l'agglomération)*
- Prendre en compte la diversité des besoins des publics dits spécifiques : étudiants et jeunes actifs, personnes âgées et/ou en situation de handicap, personnes défavorisées, gens du voyage.

Interventions en faveur de la lutte contre l'habitat privé dégradé

- Etude de repérage de l'habitat indigne (2010-2012) menée à l'échelle de l'agglomération et ayant débouché sur des études de faisabilité sur 11 sites
- Convention opérationnelle de veille et de maîtrise foncière avec l'EPFVO, pilotée par l'Agglomération sur le quartier Porte Saint Germain
- OPAH RU centre-ville d'Argenteuil (2006-2011) : bilan 600 logements réhabilités, 64 logements sortis d'insalubrité, 13 M€ de travaux, 4.7 M€ de subventions publiques. DUP restauration immobilière qui s'est traduite par des procédures d'expropriation de 2 adresses.

• Interventions en faveur des copropriétés dégradées

Une intervention en faveur des copropriétés dégradées intégrée dans le projet ANRU du Val d'Argent qui s'est traduite par l'adoption d'un Plan d'Action Copropriété 2010-2014 et qui vise à :

- Encourager le lancement de programmes de travaux allant de la mise aux normes réglementaires jusqu'aux économies d'énergie : 7 OPAH CD / 2 PDS / 12 copropriétés en Appel à projet susceptibles de bénéficier de la labellisation régionale
= coût prévisionnel Ville : 2.3 Md'€
- Requalifier les espaces extérieurs, clarifier la domanialité et améliorer la sécurité dans les copropriétés : mise en place d'un Fonds de Travaux sécurisation et résidentialisation en complément des résidentialisations réalisées dans le cadre du PRU ; mise en place d'un personnel de proximité chargé d'assurer mission de sécurité et entretien des espaces extérieurs et parties communes
= coût prévisionnel Ville : 992 000€
- Accompagner les copropriétés dans la résorption de leurs impayés de charges et dans l'amélioration de la gestion sur le long terme : Fonds d'Aide à la Gestion, Plan de formation ; Actions de portage
= coût prévisionnel Ville : 2,2 M€
- Ingénierie mise à disposition = coût prévisionnel Ville : 806 000€

Les copropriétés du Val d'Argent

Un quartier mixte, à 20 minutes de Paris

- Le quartier du Val d'Argent compte 27 000 habitants (ce qui représente 30% de la population argenteuillaise) ;
- il comprend près de 10 000 logements dont 85% en grands collectifs construits entre 1965 et 1975 sous forme de barres et de tours.
- La part de logement social représente 55% soit environ 5570 logements, et la part des copropriétés environ 45% soit près de 3700 logements.
- Les opérations HLM et les copropriétés présentent une similitude de leurs formes urbaines et des problématiques communes de réhabilitation et de remise aux normes.

Un des atouts du quartier réside dans sa desserte par une gare Transilien, le situant ainsi à 20 minutes de Paris Saint-Lazare

- Ce quartier comporte deux sous-secteurs :
 - le Val d'Argent Nord organisé autour d'une dalle recouvrant trois parkings gérés en ASL. Dans le Val d'Argent Nord, 10 grandes copropriétés comprennent entre 50 à 110 logements chacune.
 - le Val d'Argent Sud développe une forme urbaine moins complexe.

Des copropriétés fragilisées mais encore attractives

- Les 10 copropriétés du Val d'Argent Nord, sont fragilisées du fait de difficultés de gestion et de trésorerie, d'un faible entretien du bâti et d'une opacité concernant la gestion d'équipements communs dans le cadre d'ASL (parking, chauffage, eau).
- Toutefois, l'attractivité résidentielle des copropriétés se maintient notamment grâce à la desserte par le Transilien.
- Les T3 ont ainsi des valeurs comprises entre 130 et 150 K€ (soit un prix au m² de 2 000 € maximum, de moitié inférieur aux références communales hors Val d'Argent).
- Les propriétaires occupent 65% des logements.

La commune souhaite préserver les copropriétés d'une dévalorisation afin de conforter le rôle joué par ce parc en matière de trajectoire résidentielle et de diversité sociale. Elle exerce donc une veille sur toutes les transactions (via les DIA) en copropriété.

Un plan d'action 2010-2014, global, en faveur des copropriétés du Val d'Argent

Dans le cadre de la convention du PRU signée le 5 février 2005, un Plan d'Action Global en faveur des copropriétés a été signé pour la période 2010-2014. Ce Plan d'Action comprend des actions permettant de :

- encourager le lancement de programmes de travaux allant de la mise aux normes réglementaires jusqu'aux économies d'énergie : 7 OPAH CD et 2 PDS, ainsi qu'un

> Un élargissement de l'intervention sur les copropriétés dégradées

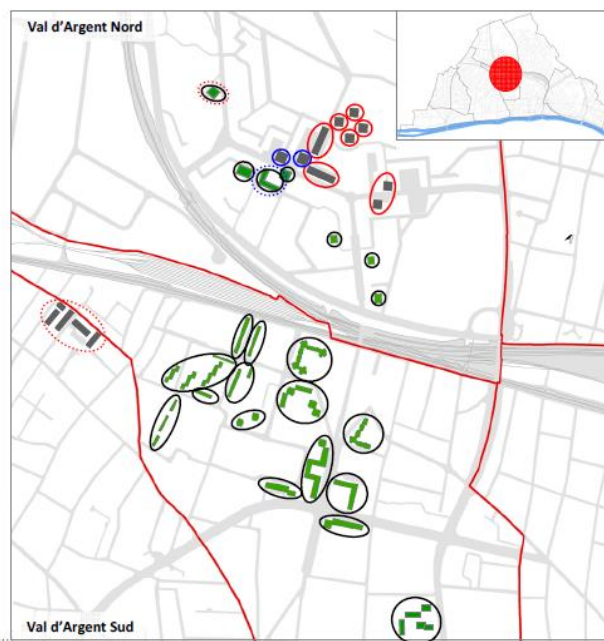
Dispositifs lourds en phase finale ou achevés

- OPAH CD en cours
- OPAH CD terminée
- Plan de sauvegarde en cours
- Plan de sauvegarde terminé

Dispositifs complémentaires constituant le Plan d'Action Global en faveur des Copropriétés

- Copropriété bénéficiant d'un ou plusieurs dispositif(s) complémentaire(s)*
- Copropriété éligible à l'appel à projet de la Région

* Dispositifs complémentaires : travaux de sécurisation, fonds d'aide à la gestion, aide aux gardiens, portage de lots par AB-Habitat.



Appel à Projet auprès de 22 copropriétés leur permettant de bénéficier de la labellisation régionale (ingénierie technique et subventions aux travaux).

- requalifier les espaces extérieurs, clarifier la domanialité et améliorer la sécurité dans les copropriétés (résidentialisation, sécurisation des accès, aide à la gestion urbaine de proximité)
- accompagner les copropriétés dans la résorption de leurs impayés de charges et dans l'amélioration de la gestion sur le long terme (fond d'aide à la gestion)
- favoriser la mixité sociale et les statuts d'occupation et éviter l'arrivée de propriétaires indécents ou impécunieux (dispositif de portage)

4 bureaux d'étude animent ces dispositifs d'OPAH et PDS, coordonnés par la responsable habitat-Logement de la ville d'Argenteuil.

En complément de ce plan, le PRU programme des actions ayant un impact direct sur l'environnement des copropriétés :

- réhabilitation des opérations HLM voisines
- réhabilitation des 3 parkings sous dalle en ASL (à partir 2012 du fait d'importantes difficultés juridiques et foncières)
- dissolution de l'ASL chauffage / eau

Le portage pour quoi faire et à quelle échelle ?

- Un portage provisoire pour éviter l'arrivée de propriétaires indécents ou impécunieux et pour conforter l'attractivité de ces copropriétés

Le portage intervient dans un contexte où les actions des axes sur le bâti et sur l'environnement urbain sont bien avancées : il n'y a pas d'intervention dans les copropriétés où il n'y a pas eu de votes de travaux (y compris économies d'énergie) avec nomination d'un maître d'œuvre.

En complément de ces actions, constat a été dressé d'une nécessité d'agir sur les mises en adjudication. En effet, ces mutations entraînent l'arrivée de propriétaires bailleurs peu scrupuleux ou de propriétaires occupants impécunieux. Ces dynamiques immobilières peuvent s'avérer contre-productives en freinant le redressement financier des copropriétés et en ne favorisant pas l'adoption d'une gestion patrimoniale sur le long terme. De plus, ces dynamiques s'opposent à l'objectif de maintien d'une diversité sociale via les copropriétés.

L'action de portage vise à créer un sas immobilier permettant de :

- bloquer l'arrivée de propriétaires peu scrupuleux via les adjudications
 - faciliter le redressement de la copropriété (réalisation de travaux sur les parties privatives, solvabilisation de la copropriété sur les charges courantes et travaux)
 - soutenir la diversification sociale en vendant les logements à des accédants solvables.
- 62 lots visés sur une période de 5 ans, un portage de 36 mois pour chacun des lots

Un volume d'une soixantaine d'acquisitions a été défini dont 40 sur les 9 copropriétés en OPAH CD et 20 sur les 2 copropriétés en PDS. Les acquisitions sont prévues sur la période 2012-2015.

Le porteur conserve environ 3 ans les biens, le temps de réaliser les travaux sur les parties communes et privatives et les revend à des accédants dans le cadre d'un dispositif sécurisé (accession sociale). ABH est missionné pour assurer ce portage.

Parallèlement, la commune a prévu un portage en régie de 8 lots maximum sur la période 2012-2014. Ce portage cible les 22 copropriétés actuellement hors dispositif d'OPAH CD et PDS.

Un portage comment?

- Un portage par un bailleur social, partenaire de la commune

Le bailleur social ABH est impliqué sur le site de longue date. Il possède en effet un parc HLM important réhabilité dans le cadre du PRU et est présent dans quelques copropriétés (du fait d'une politique municipale ancienne).

- Un portage provisoire en 4 étapes

1. relogement, le cas échéant, des occupants (essentiellement des locataires, mais possibilité de quelques PO). Coût estimé à 2 000 € / ménage
2. sécurisation du bien
3. réalisation des travaux sur les parties privatives
4. suite à la réalisation des travaux sur les parties communes, mise en vente du logement.

- Une optimisation des moyens mobilisés

L'organisme HLM assure le relogement une fois la vente conclue (même mécanisme que pour le PRU), connaît bien la typologie du parc car similaire au patrimoine géré par l'organisme, effectue les travaux sur les logements en recourant à ces marchés travaux (prix optimisés), peut identifier des accédants potentiels au sein des locataires du quartier. Le chef de projet recruté par ABH peut ainsi mobiliser l'expertise de ses collègues.

- Une acquisition via une délégation de préemption au cas par cas

Les acquisitions s'effectuent par préemption suite à adjudication. La décision de préempter n'est pas systématique. Elle est prise au regard des caractéristiques de l'acquéreur et de ses motivations. La ville délègue son droit de préemption urbain à AB Habitat pour chacun des lots concernés. Depuis 2012, dans 95% des cas, AB Habitat a préempté le logement (13 préemptions). Ces préemptions sont motivées par la nécessité de favoriser le redressement et la réhabilitation de ces copropriétés au sein des ensembles où la démarche est engagée. A l'heure actuelle, aucun recours n'a été enregistré.

- Un bailleur jusqu'à présent peu investi dans le fonctionnement des instances de copropriétés

Le bailleur social est souvent sollicité pour devenir membre du conseil syndical et apporter son expérience en matière de conduite des travaux sur les parties communes. Jusqu'à présent, l'aval n'a pas été donné par la commune considérant que les bureaux d'étude missionnés sur les OPAH et PdS doivent jouer leur rôle de conseil auprès des copropriétaires.

- Des modalités de commercialisation des logements qui restent à préciser

A l'heure actuelle, seuls les principes ont été actés : commercialisation auprès de propriétaires occupants, en accession sociale. Les réflexions visant une définition locale de l'accession sociale sont à conduire en automne 2013 (public cible, communication, accompagnement des acquéreurs). Aucune revente n'a eu lieu depuis les premières acquisitions en 2012.

L'analyse du marché immobilier s'effectue via les DIA.

Un montage économique assez complexe

- Investissement : les ventes prévues pour couvrir les dépenses

Dépenses :		Recettes
Acquisitions	5,46 M€	Ventes : 7,44 M€
Travaux PP	1,24 M€	
Travaux PC	0,67 M€	
Soit	7,37 M€	

- Un déficit d'exploitation pris en charge par la commune

Dépenses d'exploitation :

Charges : 0,66 M€ (3 000 €/an/logement)
Assurances : 0,03 M€
TFPB : 0,22 M€
Hono Tvx : 0,02 M€

Prise en charge

Déficit d'exploitation :	0,85 M€	à 100% par la ville
Frais fi. :	0,88 M€	à 72% par la région et 28% par la ville
Relogement :	0,12 M€	à 100% par l'ANRU
Conduite de projet :	0,51 M€	à 50% par la ville et 50% par l'ANRU

● Des partenaires mobilisés pour cofinancer l'action

La ville :

- garantit les emprunts des prêts sollicités par ABH auprès de la CDC pour l'acquisition des lots,
- prend en charge les intérêts d'emprunt des prêts sollicités par ABH pour le financement des travaux concernant les parties privatives des lots en OPAH-CD
- prend en charge le déficit de l'opération (estimé à l'heure actuelle à 850 K€)
- prend en charge 50% du poste du Chef de Projet chez ABH

L'ANRU octroie des subventions sur les frais de relogement (forfait de 2000€ par relogement) et 50% du poste de Chef de Projet Portage de lot chez ABH.

La Région prend en charge les intérêts d'emprunt CDC contractés par ABH pour l'acquisition des lots en PDS et en OPAH et pour le financement des travaux en parties privatives des lots PDS

La CDC accorde des prêts PRU (acquisition et travaux en PDS) et Gaia (acquisition en OPAH Copropriétés)

Des éléments de bilan ? Des points de vigilance en vue d'une reproductibilité ?

- la capacité d'être réactif pour saisir les mises en adjudications ou des opportunités immobilières : réactif dans le processus décisionnel et dans les financements. Pour l'opération, validation par le CA d'ABH des principes d'intervention et d'un volume d'acquisition par tranche.



Jean-François
MARCHAND - ABH

- **Stratégie locale : résorption des dettes et budget travaux**

Lors des adjudications, arrive-t-il à la Ville de pratiquer les surenchères par rapport à l'évaluation initiale ? Pourquoi n'est-il possible d'acquérir que les lots en adjudication ?

La Ville n'intervient qu'au travers des ventes par adjudication pour des raisons financières. ABH ne peut intervenir que dans le cadre des OPAH et des plans de sauvegarde. La Ville n'a pas cherché à identifier en amont les ménages ayant besoin d'un relogement : c'est un objectif à atteindre car, dans le cadre de plans de travaux votés dans certaines copropriétés, certains ménages peuvent connaître des difficultés : ceci éviterait donc la vente par adjudication mais cette démarche n'est pas actée pour le moment.

Les acquisitions permettent-elles de solder la dette des copropriétaires sortants ?

Il est rare que le prix de vente en adjudication permette de couvrir la dette des copropriétaires.

Si le syndic demande la vente, il existe après la vente un ordre de réduction des dettes et le solde après recouvrement des créances n'est souvent versé à l'ex-proprétaire que 3 à 4 ans après la vente.

Des actions de redressement et de recouvrement des impayés ont-elles été menées en parallèle ?

La Ville a mis en place un **fonds d'aide à la gestion** qui permet aux syndicats de copropriété de bénéficier d'une avance lorsqu'il lance une procédure de recouvrement des dettes, notamment afin de faire face aux frais qu'occasionne une vente par adjudication (désignation de l'avocat et procédure administrative). Si le montant de la vente ne permet pas de solder les frais, la Ville ne récupère pas son avance.

Quel est le niveau d'investissement pour la rénovation des logements ?

Le budget de rénovation moyen a été évalué à près de 20 000 euros par appartement. ABH récupère des appartements dont certains sont assez délabrés. Mais la plupart des plans de sauvegarde et OPAH prévoient la rénovation des parties communes. Ces budgets de 20 000 euros sont pris sur le marché de rénovation dont ABH dispose pour ses immeubles, afin de minimiser les coûts.

- **Mobilisation des parties prenantes : les copropriétaires**

Ces opérations peuvent-elles créer un risque de désresponsabilisation des propriétaires en place ?

Les portages représentent de 10 % à 15 % des lots gérés par ABH sur l'ensemble des copropriétés du Val d'Argent. Cette action ne désresponsabilise pas les copropriétaires, car ABH n'est pas membre des conseils syndicaux. La Ville agit plutôt pour responsabiliser les propriétaires à la prise en main de leur copropriété. **En revanche, la participation aux assemblées générales permet parfois d'obtenir la majorité pour voter les travaux.**

Quelle a été l'attitude des copropriétaires en place ? Sont-ils rétifs ? Craignent-ils l'apparition d'une gestion locative sociale en cas d'échec de la revente ? Comment convaincre les bailleurs sociaux d'intervenir par le biais du portage ?

La Ville communique régulièrement auprès des copropriétaires. Deux fois par an, le maire anime une réunion publique au sujet des copropriétés. L'action d'ABH est globalement très bien perçue : les propriétaires sont rassurés par l'arrivée d'un bailleur social. Le logement reste vide pendant les travaux et ABH relogé l'ancien propriétaire. La copropriété sait que le bien sera revendu en accession sociale à des propriétaires occupants. ABH possède déjà des lots dans ces copropriétés depuis de longues années : **l'office intervient donc depuis longtemps au sein des assemblées générales et les copropriétaires en sont satisfaits**, car le portage vise à éviter l'arrivée de marchands de sommeil et de copropriétaires indécents.



Nadia HOUARI - M2A

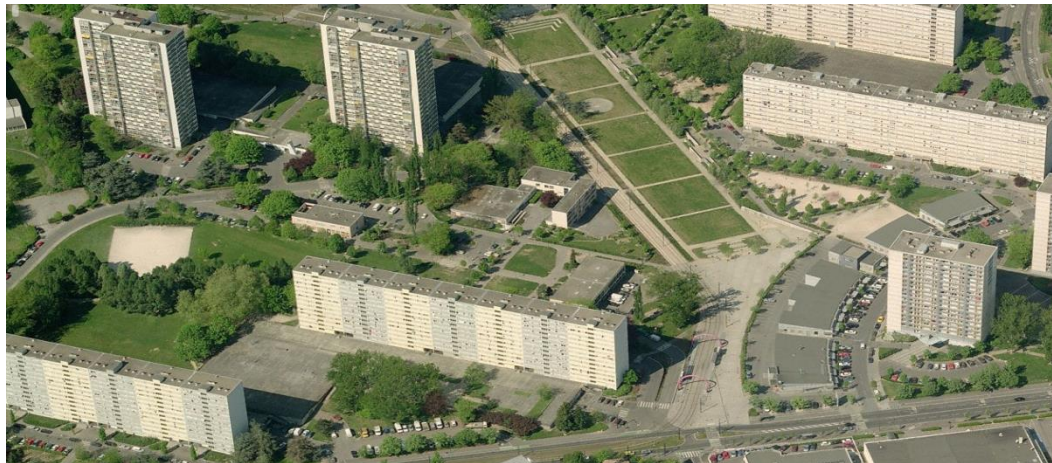
Présentation générale

Quelques chiffres sur Mulhouse (chiffres 2009)

- Population en 2009 : 111 156
- Superficie : 22,2 km²
- Taux d'activité des 15 à 64 ans : 67.6%
- Taux de chômage des 15 à 64 ans : 22,9%
- Part des ouvriers : 20 %
- Part des cadres et professions supérieures : 6%
- Part des moins de 29 ans : 41,5%
- Part des plus de 60 ans : 21.6%
- Nombre total de logements : 55 707
- 86% de résidences principales
- 13% de logements vacants
- 41,9 % de foyers fiscaux imposables sur l'ensemble des foyers fiscaux en 2009
- Revenu médian : 13 000 euros

Le quartier des Coteaux en chiffres

- 9 369 habitants
- 46,7 hectares
- Un quartier essentiellement d'habitat social
- 80% de logement locatif social
- 20% de copropriétés (soit les 5 qui font parties du PICO)
- Revenu médian < 10 000 euros



La place des Coteaux dans le marché local de l'habitat

- Le quartier est situé à 3,5 kilomètres du centre-ville de Mulhouse.
- Quartier construit entre les années 1961 et 1975, dans le cadre d'une Zone à Urbaniser en Priorité (ZUP), décidée en 1958.
- Quartier bien équipé, comprenant commerces, écoles, bibliothèques, centre socioculturel et de nombreuses associations.
- Le tramway dessert le quartier depuis juin 2006, qui relie le quartier au centre-ville en moins de 15 minutes.

Malgré cela, c'est le quartier le moins cher pour l'achat d'un logement, avec :

- Un marché immobilier dévalorisé
- 10 fois plus de ventes en adjudication que sur le reste de la ville
- De grands appartements accessibles pour des primo-accédants originaires de la ville ou du quartier



Le démarrage du Programme d'Intervention sur les Copropriétés des Coteaux - PICO

Le quartier est composé de 5 copropriétés :

- Peupliers-Nations
- Peuplier-Camus
- Delacroix
- Plein Ciel 1
- Plein Ciel 2

En 2006 : des plaintes disparates de la part des copropriétés

En 2007 : création d'un groupe inter copropriétés dans le but de :

- Réunir l'ensemble des acteurs (ville-syndic-conseil syndical...) et instaurer un dialogue sur les difficultés rencontrées
- Inscrire les partenaires dans une démarche de co-construction
- Etablir un état des lieux et définir les besoins en accompagnement

De 2008 à 2009 : une étude pré-opérationnelle est lancée par l'ARIM Alsace

2010 : démarrage du PICO dont le suivi-animation est confié par la Ville à l'ARIM Alsace.

Le Programme d'Intervention sur les Copropriétés des Coteaux - PICO

L'étude menée en 2008 a montré une fragilité de certains indicateurs de fonctionnement dont :

- augmentation des mutations immobilières
- baisse des prix de cession
- taux d'impayés important
- faible mobilisation des copropriétaires
- dette auprès des fournisseurs
- travaux de mise en sécurité et sur le bâti à effectuer

Ces difficultés sont toutefois plus ou moins marquées selon les copropriétés et la ville décide d'intervenir sur l'ensemble des copropriétés mais avec des dispositifs différenciés et adaptés aux difficultés de chaque copropriété :

- Deux plans de sauvegarde : Peupliers-Nations et Peupliers-Camus.
 - **C'est sur la copropriété Peupliers-Nations, qui est la plus en difficulté, que la SERM est missionnée pour le portage immobilier sur une vingtaine de lots**
- Une OPAH copropriété : 3 – 5, rue Eugène Delacroix qui a engagé une rénovation thermique BBC compatible.
 - La fin des travaux est prévue pour la fin d'année 2013.
- Un PIG sur 2 copropriétés : Plein Ciel 1 et Plein Ciel 2 qui passera en 2014 en OPAH.

Copropriété Peupliers-Nations

9/21 bld des nations, quartier des coteaux, PICO à Mulhouse

C'est une copropriété de **175** logements situés dans un bâtiment de 12 étages, répartis sur 7 entrées.



Les partenaires du plan de sauvegarde se sont donné les objectifs opérationnels suivants :

- Remobiliser les copropriétaires ;
- Dynamiser le Conseil Syndical, en favorisant l'arrivée de nouveaux membres représentatifs du peuplement ;
- Diminuer de manière significative les impayés de charges ; aujourd'hui le taux d'impayés = 70% du budget de la copropriété ; soit l'équivalent de 2 ans d'impayés de charges.
- Réaliser des travaux de mise aux normes et de sécurité ;

La mission de suivi-animation de l'ensemble du programme du PICO a été confiée à l'ARIM Alsace, avec deux ETP, répartis sur plusieurs compétences :

- Un spécialiste du fonctionnement et gestion des copropriétés
- Un sociologue
- Une conseillère en économie sociale et familiale
- Un expert-comptable en gestion immobilière
- Un chargé d'opération compétent dans l'analyse du marché immobilier, le montage de dossiers de subvention et l'animation de dispositifs publics.

Une situation d'impayés très importants sur cette copropriété

IMPAYES	4 ^e trimestre 2009	4 ^e trimestre 2010	4 ^e trimestre 2011	4 ^e trimestre 2012	
Montant du budget prévisionnel	533 598 €	509 490 €	488 580 €	474 320 €	+
Montant des dépenses réelles	478 946 €	429 034 €	-	-	+
Montant impayés TOTAL	553 592 €	522 484 €	423 907 €	450 959 €	-
Montant impayés des charges courantes	440 186 €	442 550 €	415 550 €	437 556 €	-
Taux d'impayés	82,5 %	86,9 %	85,1 %	92,2 %	-
Nbre de ménages en impayés	137	107	69	59	+
Nbre de PO en impayés > 1 000 €	59	72	35	26	+
Nbre de PB en impayés > 1 000 €	37	28	18	14	+
Montant des impayés des propriétaires en impayés >1 000 €	411 472 €	430 655 €	404 268 €	432 016 €	-
Montant de la dette fournisseurs	400 915 €	351 343 €	277 029 €	388 521 €	-

Fin 2012, 53 ménages étaient en impayés, moins de 20 ménages sont en impayés de plus de 5 000 euros. 14% des copropriétaires ont plus 5 000 € d'impayés.

Une des actions du plan de sauvegarde sur cette copropriété : le portage immobilier pour résorber les impayés

Le problème majeur de la copropriété est les impayés de charges, ce qui empêche la réalisation de travaux. **Le portage cherche à sortir de la copropriété ces ménages en forts impayés et permettre ainsi à la copropriété de retrouver, à terme, un équilibre financier.**

- **Le portage, outil d'un dispositif plus vaste**

Il est à noter que le portage intervient en appui aux dispositions déjà mises en place dans le plan de sauvegarde, telles que le suivi des familles en impayés, la mobilisation des copropriétaires dans le fonctionnement de leur copropriété, la renégociation des marchés pour baisser les charges...

- **La procédure ultime (la vente forcée) n'apporte plus les effets escomptés.**

En effet, lors des adjudications, aucun acquéreur ne se présente et ces logements reviennent alors au patrimoine de la copropriété. Ils deviennent donc des charges supplémentaires et ne permettent pas de recouvrer les charges impayées.

- **Un portage pour faire baisser la dette de la copropriété en mettant en place un dispositif provisoire de substitution aux copropriétaires les plus défaillants.**

Il apparaît que les ménages en forts impayés sont dans une situation telle qu'il leur sera de toute évidence impossible de régler cette dette. Le portage est ciblé donc sur ces familles qui représentent environ 20 ménages

- **Un portage confié à la SERM 68**

La SERM (Société d'Équipement de la Région Mulhousienne) 68 est une société publique Locale (SPL) qui intervient dans le cadre d'une concession de travaux d'une durée de 10 ans.

Le mode opératoire :

- Ciblage des propriétaires aux taux d'endettement les plus élevés ;
- Acquisition des lots identifiés
- Relogement des occupants ;
- Réalisation des travaux nécessaires pour une relocation
- Dans une deuxième phase : revente des biens à un acquéreur « solvable », pour arrêter la spirale des impayés

Cadre juridique :

- Concession de travaux
- La durée du contrat est de 10 ans
- Acquisition de 15 logements
- Budget global de 1 604 k€, les charges sont équilibrées par
 - le produit de ventes des lots acquis in fine,
 - les loyers perçus,
 - les charges récupérables,
 - des subventions (ANAH)
 - et la participation d'équilibre de la ville de Mulhouse d'un montant de 296K€.

La mission porte sur :

- L'acquisition d'une quinzaine de lots dans la copropriété comportant 175 lots
- Le relogement des occupants
- La réalisation de travaux de mise aux normes
- La mise en location de certains lots
- La gestion locative
- La revente de la totalité des lots après réalisation des travaux sur parties communes permettant de revaloriser l'ensemble de la copropriété.

A été ajouté dans ces missions au cours de l'année 2013 : le suivi des Déclarations d'Intention d'Aliéner conduisant la SERM 68 à vérifier la « solidité » des candidats acquéreurs et de leur bon niveau d'information (montant des charges mensuelles...) quant aux obligations de copropriétaire.

Etat d'avancement septembre 2013

• Acquisitions

Le choix des acquisitions s'effectue dans le cadre d'un échange entre le syndic, l'Arim animateur du plan de sauvegarde, la Ville de Mulhouse et la SERM68. Les lots ciblés appartiennent aux copropriétaires les plus endettés. A ce jour, la SERM68 a acquis 10 lots :

- 5 par voie d'adjudication
- 1 par voie de préemption
- 4 acquisitions amiables

• Gestion locative

Parmi les 10 logements, 6 sont vacants et 4 occupés. Des conventions d'occupation précaire ont été mises en place. Malheureusement, 3 sont en situation d'impayés.

• Relogement

3 relogements sont en cours, mais il y a très peu d'offres correspondantes

- Le relogement est difficile du fait des situations financières très fragiles des occupants
- 1 procédure d'expulsion en cours, au stade du commandement de quitter les lieux
- Coordination très étroite avec la sous-préfecture, le service social de la ville, les bailleurs sociaux du quartier, Mulhouse Habitat, I3F et Logiest

• 1ers constats par rapport au bilan prévisionnel

- Acquisitions réalisées conformément au prix du bilan
- Travaux intérieurs : variables selon les lots, mais état de dégradation important de façon générale ; budget de travaux prévisionnel très tendu
 - Des sondages et un diagnostic par logement ont été réalisés
 - Présence d'amiante (non décelée avant)
 - Electricité et sanitaires à reprendre
 - Simples vitrages dans certains appartements
- Les loyers ne sont pas perçus
- Les subventions
 - pour l'ingénierie, elles pourront être versées par l'ANAH à la SERM68
 - reste la question des subventions pour les travaux qui visent les « SEM » (*texte rédigé avant l'apparition des SPL et SPLA*) et non le statut SPL. Modification du règlement financier attendue
- les produits de vente sont calés sur des produits revalorisés par les travaux sur parties communes : c'est-à-dire sur une nouvelle image de la copropriété.

La situation reste très fragile, cela s'accroissant dans un contexte économique très difficile qui touche directement ces quartiers.

• Autres remarques

Les achats par la SERM68 ont eu un effet positif, en plus du travail réalisé dans le cadre du plan de sauvegarde.

- Le paiement des charges par un certain nombre de copropriétaires ayant des dettes
- Le versement de 93K€ au syndic pour compenser un montant d'impayés s'élevant à 145K€

Par contre, la copropriété reste fragile,

- Le président du conseil syndical « s'essouffle » et prévoit de se retirer ; la relève n'est pas assurée.
- Le syndic ne mobilise pas tous les outils dont il dispose et a recours systématiquement à la vente forcée (délais longs et procédure coûteuse).
- Il manque des moyens humains pour faire un travail plus fin
- Mobilisation de l'aide juridictionnelle pour alléger les frais du syndicat : pas de solution à ce jour.

Le portage foncier produit de façon indéniable des effets mais il est limité compte tenu d'un budget financier « non extensible ». Aussi la mobilisation de tous les partenaires est nécessaire pour amplifier au maximum l'effet de cette action.



Sophie PLAWINSKI -
SERM 68

Discussion

• Stratégie locale : investissements publics

La Ville de Mulhouse a-t-elle prévu de revaloriser le quartier au travers d'interventions sur l'espace public? Comment la copropriété Peupliers-Nations est-elle placée sur le marché par rapport aux logements sociaux ?

La situation du quartier s'améliore et est globalement satisfaisante, notamment grâce aux aides apportées par l'ANRU. **Il est assez attractif sur le marché immobilier local bien que classé en zone de sécurité prioritaire.** Les investissements publics dans les copropriétés fragiles ne suffiront pas à terme à régler toutes les situations, car les arrivants (anciens locataires du parc social) n'ont pas les moyens de faire face aux obligations des copropriétés. Le contexte de crise économique aggrave la situation et les impayés se multiplient.

Le logement social représente 80 % des logements du quartier. Une convention ANRU a été signée, mais le quartier des Coteaux n'a pas été le plus aidé. Pour autant, les bailleurs sociaux ont effectué un certain nombre de travaux sur leur patrimoine et continuent de le faire, notamment en matière énergétique. Une des copropriétés, classées en OPAH, a aussi débuté d'importants travaux de réhabilitation thermique.

Le PICO prévoit-il d'intervenir sur la gestion pour améliorer la situation financière de la copropriété et opérer un redressement ?

Un audit a été mené en 2012 par Copro + sur le fonctionnement du syndic de la copropriété Peupliers-Nations. Il n'a pas révélé de manquement grave. La SERM et M2A rencontrent régulièrement le syndic au sujet des impayés, afin de chercher à éviter de les laisser augmenter. Mais c'est surtout **le conseil syndical** qui pourrait intervenir pour mettre la pression sur le syndic. **Or celui-ci est faible, car il ne compte qu'une personne dynamique** et capable de se plonger dans les dossiers, malgré les sessions de formation dispensées par la Ville et par l'ARIM. Les syndicats sont systématiquement impliqués dans les actions menées dans le cadre du PICO. Le dernier comité technique de la SERM s'est inquiété des moyens humains dont le syndic dispose et de sa difficulté à faire face à l'ampleur du travail à effectuer. Le syndic a tendance à engager très vite des ventes forcées, ce qui est coûteux. La SERM promet d'autres outils.

L'expérience de terrain montre qu'il faudrait disposer de moyens complémentaires pour intervenir sur les copropriétés dégradées. La Ville et la communauté d'agglomération de Mulhouse ne sont pas riches et ne pourront pas investir sans limite. Elles ont fait le pari d'intervenir via le PICO et le portage, mais ce travail ne pourra pas être effectué sur toutes les copropriétés en difficulté du territoire. En pratique, les fonds de l'ANAH seront déterminants pour pouvoir intervenir.

En cas d'achat à l'amiable, le prix conclu est-il celui du marché ou lui est-il supérieur ? La SERM s'est-elle fondée sur l'évaluation du Domaine ? Les prix de vente ont-ils augmenté depuis les opérations de portage ?

L'estimation par le Domaine est obligatoire mais la SERM s'efforce d'acheter sur le marché à un prix inférieur compte tenu de l'état des copropriétés. A Peupliers-Nations, les prix s'étalent de 28 000 euros à 33 000 euros pour un T4 de 84 m², ce qui est faible par rapport aux prix en vigueur à Mulhouse. L'agence d'urbanisme de la région mulhousienne a constaté qu'il reste très difficile de revaloriser la copropriété Peupliers-Nations. En revanche, **les prix ont largement augmenté dans des copropriétés en OPAH** qui ont fait l'objet de réhabilitations très importantes.

- Mobilisation des parties prenantes : les administrateurs et les banques

La nomination d'administrateurs provisoires pourrait-elle être un moyen de créer un choc dans ce type de copropriétés ?

M2A a travaillé avec des administrateurs provisoires dans d'autres copropriétés, mais s'est rendu compte que l'absence de syndic compliquait l'action. Récemment, M2A a travaillé sur une copropriété avec **un administrateur provisoire qui a nommé un syndic**. Cette option semble plus intéressante.

Comment est-il possible d'entrer en contact avec les banques ?

La fragilisation des copropriétés en difficulté est liée aux nouveaux accédants car les banquiers accordent des prêts à des ménages sans connaître leur situation réelle. La SERM contacte les acquéreurs potentiels et les rencontre pour leur expliquer la situation des copropriétés et recueillir des éléments sur leur situation financière. Elle intervient auprès des banques lorsque les risques financiers apparaissent élevés à l'issue de cet entretien, pour les informer de la fragilité de ces ménages et des effets de spirale financière négative pour les copropriétés. C'est la personne chargée des relogements et du suivi social au sien de l'équipe Renouvellement urbain qui rencontre les banques.



Sandrine SANCHEZ -
Saint-Etienne

Présentation générale

Des difficultés dans le centre ancien

Saint-Etienne héberge 170 000 habitants au sein d'une agglomération de 400 000 habitants. Au début des années 2000, la fragilité des quartiers, évaluée grâce à des indicateurs socio-économiques et portant sur l'état du bâti, a montré les **difficultés rencontrées par les grands ensembles du nord et du sud de la ville, mais aussi par les quartiers anciens du centre-ville**. De la même façon, les centres urbains des trois principales villes de l'agglomération sont marqués par les indices de fragilité les plus forts, alors que les périphéries sont plus épargnées : les familles les plus aisées financièrement ont, à partir des années 1980, quitté le centre-ville pour la périphérie, la tendance s'étant inversée au début des années 2000.

Un taux de vacance très élevé

Le marché immobilier stéphanois est atone. Au début des années 2000, moins de 200 logements neufs étaient mis sur le marché à l'échelle de l'agglomération. A cette époque, il est apparu que les OPAH des années 1990 n'avaient pas réussi à améliorer sensiblement la qualité du bâti et qu'elles n'avaient par conséquent créé aucun effet d'entraînement. Le taux de vacance était en moyenne de 13 % et pouvait atteindre 40 % dans le centre ancien. La population du parc ancien vieillit et est formé de ménages souvent très modestes. Ce parc se dévalorisait peu à peu.

A partir de 2005, le PRU a permis de développer une action à l'échelle de la ville. Les quartiers anciens ont été intégrés à la politique de relogement opérationnel qui a été déployée à cette occasion. **L'offre des bailleurs sociaux dédiée au relogement a été dynamisée et les nouveaux projets de ces bailleurs ont été situés précisément dans les quartiers anciens.**

Crêt de Roc et Tarentaize-Beaubrun

Une restructuration urbaine globale : l'Opération de Traitement de l'Habitat Ancien

La Convention ANRU comprend la mise en place d'une stratégie habitat d'envergure à l'échelle de la ville (déconcentration de l'offre de logement social et déploiement vers le centre ville, démolition du parc de logements le plus obsolète ou dégradé, construction neuve et réhabilitation-requalifiante pour reconquérir une attractivité résidentielle). Dans ce cadre d'ensemble, l'OTHA concentre son intervention dans les quartiers anciens avec un aménageur opérationnel : la société d'économie mixte locale la SEDL.

Une convention Publique d'Aménagement est conclue entre la Ville de Saint-Etienne et la SEM locale la SEDL

(42 M€ d'intervention, 29 M€ de participations publiques).

Elle comprend la réalisation de 3 zones d'aménagement et la mise en œuvre d'un programme ambitieux de Restauration Immobilière (PRI). L'OTHA comprend une intervention massive sur plus de 1 100 logements dont une centaine d'immeubles sous DUP de travaux. Près de 500 logements seront démolis ou supprimés pour restructuration. Deux ZAC d'aménagement et un îlot opérationnel font l'objet d'opérations d'ensemble combinant démolitions, restructuration foncière et espaces publics rénovés.

● La programmation habitat vise une diversification de l'offre et concilie qualité patrimoniale et produits accessibles (conventionnement ANAH, accession sociale à prix maîtrisé, acquisition-amélioration avec les bailleurs sociaux). Les opérations de restructuration

lourde du bâti visent prioritairement les bâtiments vétustes et insalubres et se concentrent sur les secteurs les plus dégradés des deux quartiers du Crêt de Roc et de Tarentaize-Beaubrun.

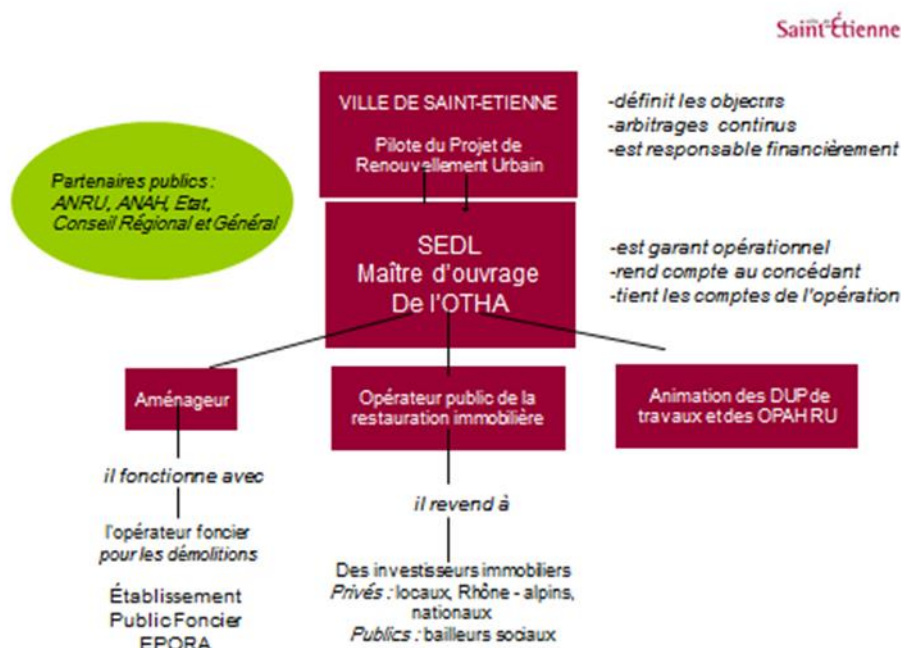
☛ L'OTHA s'appuie sur des outils coercitifs encadrant les travaux (ZPPAUP, ORI) et des outils incitatifs (subvention aux travaux dans le cadre de deux OPAH RU contractualisées en 2005). Les missions d'aménagement préalables au traitement du bâti (acquisition, portage, remembrements fonciers et immobiliers, revente aux opérateurs sociaux et investisseurs immobiliers) ainsi que l'animation de l'OPAH RU sont confiées à la SEM SEDL. Au plus fort de son intervention la SEDL comprend une équipe pluridisciplinaire de 7 ETP.

OTHA Beaubrun Crêt de Roc	OBJECTIFS	RESULTATS
REHABILITATION	725	668 (838 logts d'origine)
Immeubles sous DUP travaux		
Réhabilitation en recyclage	415	312
Réhab. propriétaires en place	195	246
Réhabilitations en diffus	115	110
DEDENSIFICATION	371	475
Démolitions	195	278
Suppression par restructuration	176	197
CONSTRUCTION NEUVE	300	290*



*40 logements livrés, 16 logements en travaux en 2013; pour le reste, la réalisation est pour partie conditionnée par la commercialisation

Une organisation opérationnelle



☛ L'animation de l'ORI est articulée à un volet OPAH Copropriétés inclus dans les deux OPAH RU. La spécificité des copropriétés est prise en compte à travers une ingénierie d'animation et des aides aux travaux spécifiques.

Trois objectifs sont fixés :

- faciliter la revalorisation complète des parties communes au-delà de la lutte ponctuelle contre la dangerosité ou la réalisation d'une prestation ponctuelle,
- mettre aux normes les logements insalubres ou vétustes,

- garantir la durabilité des travaux en améliorant l'organisation et la gestion des copropriétés.

☛ Les principaux leviers d'intervention pour atteindre ces objectifs sont :

- les outils réglementaires encadrant les travaux (ZPPAUP, Opération de restauration immobilière, pouvoirs de police du Maire et du Préfet)
- les aides aux travaux sur parties communes (Anah, Ville, Conseil Régional et éventuellement Conseil Général) et sur parties privatives (Anah et éventuellement Conseil Général)
- l'ingénierie : assistance à la mobilisation et à la réorganisation de la copropriété, conseil juridique...

La stratégie d'animation des copropriétés est articulée à la DUP de restauration immobilière qui permet à la fois de fortement mobiliser les copropriétaires et les instances de gestion et d'exclure par une intervention foncière - y compris par expropriation - les copropriétaires qui empêchent le processus de réhabilitation d'être conduit.

Le portage pour quoi faire et à quelle échelle ?

Le portage de lots en copropriété s'inscrit dans la stratégie opérationnelle de l'OTHA. L'opération recherche une garantie de bonne fin pour les travaux de réhabilitation des immeubles et s'appuie sur la DUP de restauration immobilière. Pour surseoir à l'absence de projet de propriétaires ou à leur refus de réaliser des travaux, la SEDL possède une capacité d'acquisition foncière dont le gabarit est fixé dans la convention publique d'aménagement : 25 000 m² de surface habitable acquise. Cette capacité a été déployée au cours du déroulement opérationnel pour acquérir 62 immeubles et 38 lots de copropriété.

Le **portage de lot, qui n'est qu'un des moyens déployés** pour produire les opérations de réhabilitation, a été utilisé de façon très variée suivant les immeubles et les projets :

- 8 copropriétés ont été intégralement acquises (abandon manifeste, « fuite » des propriétaires),
- des lots ont été acquis dans 9 copropriétés,
- aucun portage n'est finalement réalisé dans 8 copropriétés.

Dans les 9 copropriétés concernées, 38 lots principaux ont été acquis et portés et au terme du processus le statut de copropriété a été préservé. A l'intérieur de ces 9 copropriétés, les situations sont très contrastées quant au niveau du portage : dans 3 cas, il s'agit de 5 à 25 % des lots principaux acquis, 2 cas de 25 à 50 %, 4 cas de 50 à 75%.

Au démarrage de l'opération, il n'y a pas eu calibrage précis du portage de lots en copropriété compte tenu du caractère innovant et inédit de la démarche. En revanche, ce portage était dans tous les cas limité par le « gabarit » programmatique et financier de l'OTHA.

Le portage comment ?

☛ Modalités d'acquisition

Les logements objet du portage ont été identifiés via l'animation de l'ORI en fonction de la capacité des propriétaires à s'inscrire dans une logique patrimoniale. Concrètement la plus forte majorité des acquisitions ont été conduites à l'amiable et quelques fois après exercice du droit de préemption permis par le DPUR. La menace de l'exercice des pouvoirs de police n'a été utilisée que de façon ponctuelle pour accélérer les processus. 4 copropriétaires ont été conduits en enquête parcellaire et l'expropriation a été conduite à terme pour un seul copropriétaire. Au bilan de l'opération le coût d'acquisition moyen a été de 20 500€ par logement. Il s'agit majoritairement de petits logements. Le coût des lots de copropriété est très hétérogène, mais demeure en moyenne supérieurs, 490 €/m² de SHAB contre 430 €/m² pour les immeubles entiers.

☛ Modalités de gestion des logements

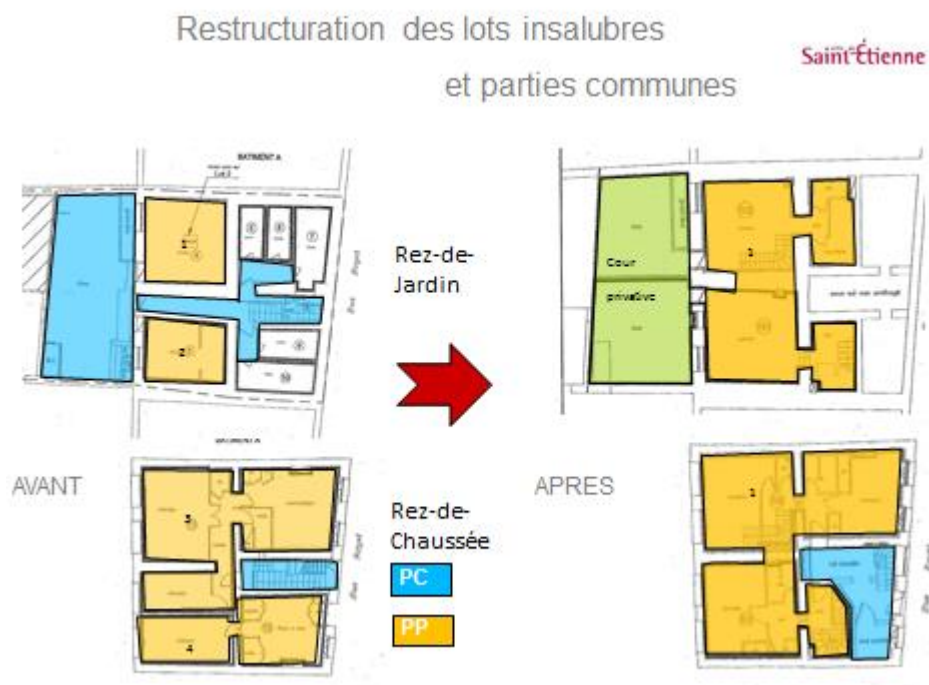
En cas d'acquisition de logements occupés, le relogement a été effectué par la SEDL en s'appuyant sur le partenariat de la convention ANRU et de la Commission Relogement, (offre neuve et réhabilitée depuis moins de 5 ans dédiée au relogement opérationnel y compris des ménages des quartiers anciens). Une forte majorité des locataires sont relogés in fine dans le parc social dans ou à proximité du centre-ville. De ce fait, quand bien même certains

relogements ont été complexes ou longs, ce processus n'a pas constitué le point le plus dur de l'opération.

Sur les 38 acquisitions, 11 logements étaient occupés dont 3 par l'ancien propriétaire occupant. Les relogements de ces propriétaires occupants ont été réalisés via une nouvelle accession et deux locations.

A l'origine de l'OTHA, le portage provisoire est conçu pour être relativement court. Une fois les travaux de parties communes votés et engagés, le principe est de le vendre si possible rapidement à un propriétaire qui s'engage à réaliser les travaux. Structurellement, le portage couvre le temps nécessaire à la commercialisation du bien.

A l'usage, il s'est avéré que le portage réalisé a été plus long et que des interventions techniques ont été nécessaires. D'une part, les lots à revendre se sont avérés très peu attractifs tant que la mise aux normes des parties communes n'a pas été terminée. D'autre part, des nombreux lots acquis avaient vocation à être restructurés de façon lourde (regroupement, remembrement avec restructuration des parties communes etc..) et suivant des travaux qui devaient être conjoints à la réhabilitation des parties communes.



Le temps moyen de portage des lots est de 4 ans.

Dans tous les cas, la SEDL copropriétaire bénéficie de sa quote-part des subventions attribuées au syndicat de copropriété pour les travaux sur parties communes. Par contre, aucune aide spécifique n'était prévue dans le cadre des travaux de restructuration des lots pendant le portage.

● Modalités d'implication dans la gestion de la copropriété

Cette implication dans la gestion de la copropriété a davantage été le fait de l'animation de l'ORI que de l'outil de portage lui-même. A travers l'ORI, un des enjeux (suite à la première AG actant le projet de travaux) est de mettre sous tension le syndic et l'architecte pour réduire les délais de réalisation des travaux. Etre copropriétaire a pu faciliter cette mise sous tension.

L'implication de la SEDL dans le conseil syndical est systématique et fait peu l'objet de difficultés : de fait, c'est sous l'impulsion et autour de la SEDL qu'un conseil syndical se constitue avec pour mission la définition du projet.

Concrètement, la SEDL a dû mener, dans toutes les copropriétés et particulièrement celle où elle était propriétaire un rôle central d'animateur et d'assistant au maître d'ouvrage sans quoi les syndicats ne seraient pas parvenus à conduire le processus.

● Modalités de commercialisation des logements

La stratégie de commercialisation s'est concentrée sur la recherche de tout type d'opérateurs qui permettait de garantir au mieux la bonne fin des travaux de réhabilitation des lots vendus et l'intérêt patrimonial à long terme facilitant une implication durable dans la gestion de l'immeuble.

Mais la commercialisation ne réussit aussi que si les produits logements trouvent leur cible, voir leur niche, dans un marché atone comme Saint Etienne.

4 types de commercialisation ont été conduits, dont 3 sans travaux préliminaires

1. Revente à propriétaires de bonne foi déjà dans l'immeuble (2 lots),
2. Maître d'ouvrage et gestionnaires sociaux : Association agréée, Bailleurs sociaux (7 lots),
3. Revente des lots « plus simples » à investisseurs locaux (7 lots),
4. Une voie atypique impliquant le redéploiement du portage : Accédant à la propriété. Suite au regroupement et à la restructuration de lots, il est apparu possible de développer des ventes « en plateau » à des accédants à la propriété sur des produits attractifs et quasi maison de ville (3 lots)

En sortie, 19 lots de 75 m² en moyenne contre 38 en acquisitions de 41 m².

Les prix sont aussi très divers : parfois très modestes car calés sur des montages financiers spécifiques (associations agréées) ou pour des produits très complexes, plus élevés et calés sur les prix du marché pour les ventes en plateau ou à investisseurs. Malgré l'amélioration de l'attractivité des lots une fois les parties communes réhabilitées, la valeur moyenne des lots avec des clauses et des cahiers de charges serrés est sensiblement égale à celle de l'acquisition.

● Un montage économique déficitaire qui implique un partenariat public

Dépenses :

Recettes

Acquisitions : 770 K€ (20,5 K€/logement)

Ventes : 675 K€ (37,5 K€/logement)

Les lots vendus représentent 15 % de moins de surface habitable du fait de démolition, restructuration et apport aux parties communes.

Dépenses Portage de lots en copropriétés	
Acquisitions	770 K€
Travaux PC	170 K€
Frais de relogement	86 K€
Frais de gestion	22 K€
Travaux de restructuration de lots	150 K€
Frais divers	100 K€

BILAN	
Dépenses	1 298 K€ soit 68 K€ par logement après acquisition et travaux
Recettes	675 K€ soit 37,5 K€/logement en sortie
Déficit	623 K€ soit 32,8 K€/logement

Le bilan ci-dessus ne prend pas compte les frais d'ingénierie qui se reportent sur l'ensemble de l'opération OTHA. Les déficits de portage sont financés dans le cadre du bilan de l'OTHA, couverts à environ 50 % par l'ANRU, 25 % la Ville de Saint Etienne et 25 % les autres partenaires financiers.

Les points de vigilance en vue d'une reproductibilité

Toutes les copropriétés en ORI ont engagé leurs démarches de travaux (montant moyen des travaux sur les parties communes de ces immeubles 15 000 €/logement). L'outil de portage

inscrit dans l'animation de l'ORI a permis de proposer des solutions de sortie aux copropriétaires ne pouvant ou ne souhaitant s'inscrire dans une logique patrimoniale.

Le portage tel qu'il a été pratiqué dans l'OTHA permet, dès lors que les points durs sont nombreux de promouvoir des projets de réhabilitation plus lourds sur les parties communes et de restructurer fortement l'offre de logement.

Dans certains cas, la commercialisation permet de recomposer le collectif de copropriétaire par des accédants ou opérateurs impliqués durablement dans la gestion de l'immeuble. En revanche, l'outil du portage ne peut être que marginal dans les copropriétés où les parties privatives sont correctes mais les parties communes mal structurées.

Dans les copropriétés anciennes, le coût du portage lui-même reste mesuré du fait des charges de gestion faible.

Cependant, la commercialisation est plus complexe que pour la revente d'un immeuble entier, les acquisitions étant également plus onéreuses, le déficit foncier est plus important.

Enfin, il apparaît de façon certaine que l'animation du processus de réhabilitation au sein d'une copropriété demande un investissement nettement plus important de l'équipe d'animation que pour un immeuble en mono propriété. Par ailleurs, la durée de portage reste longue d'une durée moyenne de 4 ans.



Hervé MENARD - SEDL

- Mobilisation des parties prenantes : EPF, copropriétaires et syndics, service Logement
Quelles sont les interactions entre la SEDL et l'EPF local ?

Nous avons disposé **d'une convention globale avec l'établissement public foncier pour intervenir dans les quartiers anciens lorsque l'acquisition était nécessaire pour démolir**. Dans ce cas, contractualiser avec l'EPORA a permis de disposer de son savoir-faire en termes d'acquisition, de démolition et de restructuration foncière.

En parallèle des travaux, comment la SEDL est-elle intervenue dans la gestion des copropriétés en situation difficile ? Comment a-t-il été possible de lutter contre l'« incurie » des propriétaires ?

Dans les copropriétés où la SEDL est intervenue, les charges et la gestion étaient minimales. Le fait de vouloir restructurer en profondeur l'a amenée à tenir un rôle de leader, même dans les copropriétés où elle n'était pas propriétaire. Bien entendu, les copropriétaires ont été impliqués dans le choix du bon projet. Il a souvent fallu **vérifier la bonne tenue des comptes et du recouvrement des charges** afin de pouvoir commencer les travaux.

Il a fallu faire nommer 5 syndics, ce qui a permis de faire avancer les dossiers. Globalement, les syndics se sont montrés capables d'assumer la gestion, **mais les syndics sont incompetents en tant que maîtres d'ouvrages**. Il a fallu les assister de près dans ce rôle. L'idéal est d'outiller quelques copropriétaires pour disposer de quelques propriétaire occupants ou bailleurs impliqués au cours des assemblées générales – sachant que les copropriétaires indécis ont été « éliminés ». Par la suite, il n'y a pas eu de vente au cours des travaux car les copropriétaires sont alors intéressés à l'amélioration du bien.

Quels ont été les dispositifs mis en place pour le relogement ?

Pour le relogement, la Ville a mobilisé ses partenaires. **La CAF, le Conseil général et la Ville ont constitué une équipe sociale Relogement**. Des travailleurs sociaux accompagnent le processus de relogement conventionnel, pour effectuer les diagnostics sociaux et répondre le mieux possible aux souhaits exprimés par les ménages. L'opération de rénovation urbaine a permis de proposer un certain nombre de logements sociaux neufs dédiés prioritairement au relogement. Le contingent de la Ville représente à peu près le même nombre de logements.

Face à cette offre, il faut remarquer que **les anciens propriétaires occupants ou locataires n'exprimaient pas en premier lieu leur préférence pour le logement social**, ce qui a nécessité un travail d'accompagnement par l'équipe sociale. Après la fin des relogements, il apparaît que la satisfaction des ménages est quasiment identique. Il a été quasiment impossible de suivre les ménages qui ont retrouvé eux-mêmes un logement. Pour un certain nombre d'autres, qui habitaient souvent dans des logements indignes, le relogement dans des habitations neuves ou très récentes était réellement une opportunité.

- Stratégie locale : l'obligation de travaux

Pourquoi n'avoir pas mis en location les biens portés ? Comment être certains que les nouveaux propriétaires vont poursuivre les travaux ?

La location des lots en portage n'a pas été prévue. L'objectif était de vendre après travaux à un propriétaire occupant ou à un bailleur qui pouvait bénéficier d'aides. Les travaux étaient des travaux intérieurs définitifs qui interdisaient de recourir à la location temporaire. **Le nouveau propriétaire doit donc réaliser tous les travaux prévus conformes au cahier des charges de la DUP**. La SEDL a systématiquement ajouté une clause résolutoire qui permet de casser la vente en cas de non réalisation des travaux.

Le portage, combien ça coûte ?

Quid de l'ingénierie sociale ?

Quel partage de la prise en charge du déficit ?

- Les différents postes du modèle économique à prendre en compte
- Les modalités financières de prise en coût du portage
- Zoom sur un outil alternatif : le bail à réhabilitation au lot quel que soit le statut du copropriétaire



Table ronde n° 2

- *Loïc GANDAIS, chef du service Habitat privé à la direction du Logement, de l'Action foncière et du Renouveau urbain - Conseil régional d'Île-de-France et Pierre ROUSSEL, directeur du développement – Coprocoop*
- *Jean-Luc GUILLERMOU, directeur Habitat et Hygiène - Ville de Clichy-la-Garenne et Olivier AUBIER, responsable du service Quartiers anciens et Pôle d'appui financier – SEMERCLI*
- *Monique COSTES, responsable du service Politique de l'Habitat - SAN Ouest Provence et Carole MIROUX, coordinatrice du service Amélioration de l'habitat - PACT 13*



Loïc GANDAIS –
Région Ile de France

Région Ile de de France et Coprocoop

Présentation générale

La contribution de la Région Ile-de-France au développement de l'activité de la SCIC Coprocoop Ile-de-France.

- La Région Ile-de-France a participé à la création de la SA SCIC Coprocoop Ile-de-France dès 2007

par une première prise de parts sociales qui devrait être prochainement complétée par une recapitalisation conjointement menée avec la CDC, laquelle fera de la Région le second contributeur le plus important (600 000 €), au sein des différents collèges de la société coopérative.

- Deux types de dépenses sont plus particulièrement pris en charge parmi les différents coûts induits par l'activité de portage assurée par Coprocoop :
 - la bonification des prêts consentis par la CDC pour le financement des opérations d'acquisition immobilière (incluant le coût prévisionnel des travaux).
 - la prise en charge d'environ 30% du coût de l'ingénierie sociale, (principe de parité avec l'Anah et les collectivités locales). Il est à noter que cette ingénierie sociale ne se confond absolument pas avec le travail d'enquête et d'accompagnement social mené par les opérateurs d'OPAH et de Plans de Sauvegarde (prospection, évaluation, négociation, accompagnement, portage stricto sensu, participation à la vie de la copropriété, etc.).
- Coprocoop peut bénéficier également et directement de l'aide conséquente allouée par la Région aux syndicats des copropriétaires au titre des travaux de réhabilitation sur parties communes.
- Pour la Région, l'activité de Coprocoop ne s'appréhende pas comme celle d'un prestataire de service, ou d'un simple agent immobilier.

La mission d'intérêt général qui lui est confiée correspond à une fonction de régulation du marché et de contribution au rééquilibrage des paramètres fondamentaux d'une copropriété vacillante. D'où l'affirmation que son apport n'est pas fondamentalement détachable d'un processus de requalification globale (cf les 4 axes de la démarche de labellisation régionale des stratégies de requalification des copropriétés) ; processus dont elle est plutôt la clef de voûte.

- Quelle plus-value ?

Au-delà des premières années d'expérimentation, le souci d'affiner le modèle économique et d'apprécier sa viabilité ont conduit à bien dissocier le financement de l'ingénierie sociale (nécessairement sur fonds publics) de celui de l'activité purement immobilière dont l'équilibre doit être conjointement apprécié à l'opération et au vu du portefeuille global d'activité.

La prévalence du coût d'opportunité (effet démultiplicateur, géométrique) reste indéniable au regard du redressement effectif d'ensembles immobiliers initialement voués à la faillite.

Coprocoop

Copropriété 12 rue Marcel Sembat – Montreuil (93)

Opération

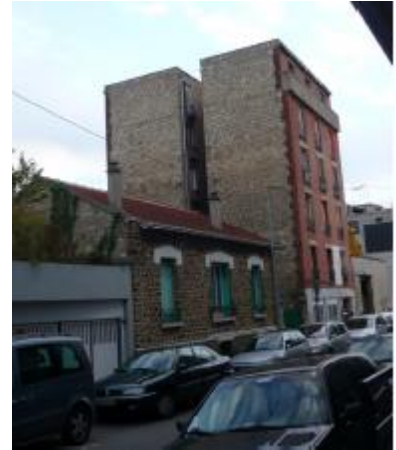
- Maître d'ouvrage : Ville de Montreuil
- Opérateur : Ville de Montreuil
- Dispositif de redressement : Plan de sauvegarde 2008-2013

Copropriété

- 78 de logements (lots principaux)
- 3 bâtiments, 1 sur rue (A) et 2 sur cours (B et C).
- Construite en 1925, mono-propriété transformée en copropriété en 1957.

Environnement

- A proximité immédiate du M° Croix de Chavaux et du centre-ville de Montreuil,
- accès privilégié aux commerces, transports en communs et services publics.



Diagnostic fonctionnement et gestion

- Fonctionnement : Syndic : ARCO
- Conseil syndical : actif et formé, mais en opposition avec la ville (en tant qu'opérateur),
- Propriétaires occupants : 62% (2/3 des logements identifiés comme tels étant cependant devenus propriété de la ville)
- Budget annuel : 86 000 €
- Charges moyennes par lot : 1 100€
- Impayés : 295 K€ en 2003, 196 K€ en 2008, 273 K€ en 2012
- Contentieux : Saisies votées à partir de 2009. Toutes les demandes de saisies n'étaient pas votées en AG.

Travaux

- Travaux d'urgence engagés en 2009, livrés en 2010 (conformité électrique et gaz)
- Travaux votés, appelés et réalisés (2011-2012) : ravalement et étanchéité, réfection parties communes, etc...
- Coût : 1,485 M€, soit une quote-part moyenne au lot, avant subventions, de 19 K€.

Contexte d'intervention de Coprocoop

- Convention signée avec la ville en mars 2009
- Pré-diagnostic concernant l'identification des besoins de portage réalisé par la ville.
- Objectifs quantifiés de portage de la convention : 9
- Objectifs qualitatifs : achat de logements auprès de **copropriétaires débiteurs** et **mitoyens** à des lots villes avec pour objectif le **remembrement des petits lots** (15 à 25 m²) en T2 et T3, dans le cadre des objectifs fixés par le plan de sauvegarde.
- **FREHA** intervient sur la même problématique mais en **PLA-I**

Ingénierie sociale et lots portés

- Aucune ingénierie sociale n'a été mise en place en amont,
- la ville ayant une connaissance très fine des familles et un suivi particulier pour celles en grandes difficultés.
- 4 lots acquis (2010) : 2 lots ville de Montreuil et 2 lots PB qui cumulaient 31 K€ de dettes de charges.
- Travaux de remembrement lancés fin 2011. Livraison début 2012.
- 5 lots acquis en 2013 : 3 lots villes et 2 lots PB déjà réunis, représentant 45 K€ de dettes de charges
- Démarrage des travaux prévus au 4ème trimestre 2013

Sortie de portage

- La revente se fait dans un cadre partenarial avec la ville qui valide les prix de vente ainsi que les candidats à l'accession, qu'elle se réserve de proposer.
- Revente de la 1ère tranche (2012) : 3 970 €/m²
- Revente de la 2nde tranche (prévue en 2014) : 4 145 €/m²

Economie de l'opération (1ère tranche) sur 2 ans

- Frais d'acquisition : 130 K€ (1 290 €/m²) – 45%
- Travaux PC : 24 K€ - 8%
- Travaux PP : 104 K€ - 36%
- Honoraires et RMO : 28 K€ -10%
- Prix de revient (investissement): 286 K€ (100%)
- Charges de copropriété : -3 K€
- TFPB : 2 K€
- Assurances, fluides : 5 K€
- Sécurité : 9 K€
- Frais de commercialisation : - K€

Total Investissement + Portage : 300 K€

Synthèse

- De **nombreuses années** ont été nécessaires au maître d'ouvrage avant de pouvoir engager le plan de sauvegarde et le plan de patrimoine.
- Ce dernier, mis en place avec une **concertation limitée**, a été relativement **mal perçu** par les copropriétaires d'autant plus que les travaux d'urgence ont donné lieu à beaucoup de réserves. Le volontarisme de la ville est vécu comme une mise sous tutelle.
- Mais grâce à ce cadre institutionnel particulier où la ville est présente à chaque niveau (maître d'ouvrage, opérateur, copropriétaire, financeur, membre du conseil syndical, ...
 - mais **différents intervenants** représentant la ville à chacun de ces niveaux)l'ensemble du plan de patrimoine a été **réalisé en 2 ans**, dont 1 pour les travaux d'urgence.
- La **ville** a également assuré une **présence indispensable** dans nos négociations auprès des copropriétaires débiteurs en assurant un **relogement AVANT** l'achat, ce qui a été **décisif**.
- Enfin, au vu de la qualité du plan de patrimoine et de la **localisation** de la copropriété, le **risque commercial est quasi-nul** pour Coprocoop.
- Un des ménages acquéreurs disposait de ressources en adéquation avec les plafonds du PAS (Prêt à l'Accession Sociale) ; le second avec les plafonds PLS Accession.
- La 2nde tranche ne connaît cependant pas les mêmes équilibres économiques que la 1ère, principalement en raison des conditions d'acquisition :
 - Rachat à la ville de Montreuil à un prix plus élevé permettant à la ville d'amortir une partie des travaux payés
 - Acquisition des lots PB par adjudication au tribunal.

Relations opérateur / collectivité

- Très bonne collaboration avec la ville comme maître d'ouvrage ET opérateur. La ville est force de proposition sur les acquisitions et nous assiste dans les négociations, notamment grâce à la mise en oeuvre des relogements nécessaires.
- Difficultés avec le CS pour qui la ville était trop présente : copropriétaire, opérateur, maître d'ouvrage, financeur, etc... et pour qui nous sommes « complices ».
- Les copropriétaires étaient en défiance vis à vis de la ville et méfiants de toute intervention extérieure.

Equilibre de l'opération (1ère tranche)

- Produit des ventes : 380 K€ (3960 €/m²)
- Marge Brute (PV – Prix de revient) : 94 K€
- Marge Nette (Marge Brute – Frais de portage) : 80 K€
- Produits locatifs : - K€
- Récupération de charges : - K€
- Subventions ANAH PP : 35 K€
- Financement : 285 K€

PRU CDC bonifié à 100% par la région IDF.

Coprocoop

Copropriété 182 Rouget de l'Isle – Vitry (94)

Opération

- Maître d'ouvrage : Ville de Vitry
- Opérateur : CODALPACT puis PACT 94
- Dispositif de redressement :
 - 1er Plan de sauvegarde 2002-2007,
 - 2nd Plan de sauvegarde 2008-2013,
 - Expérimentation POPAC à venir

Copropriété

- 185 logements (lots principaux)
- Construction en 1958

Environnement

- En bordure de la N305,
- la copropriété est proche de l'hôtel de ville et du centre-ville.
- Bien desservie par les transports en commun, elle est bordée d'immeubles Hlm et de copropriétés toutes récemment rénovées.
- Elle dispose donc d'un environnement urbain de bonne qualité.



Diagnostic fonctionnement gestion

- Fonctionnement : syndic : SERGIC
- Conseil syndical : actif et formé
- Propriétaires occupants : 70%

- Budget annuel : 270 000 €
- Charges moyennes par lot : 1 460 € (365 € / trimestre)
- Impayés : 639 K€ en 2007, dont 615 K€ d'impayés de charges 310 K€ en 2011, dont 79 K€ d'impayés de charges 180 K€ en 2013, dont 5 propriétaires bailleurs pour 100 K€
- Contentieux : Saisies votées régulièrement à chaque AG pour toutes les situations d'impayés. Suivi des procédures à renforcer

Travaux

- Phase 1 (1er PdS) : Individualisations des consommations d'eau et de chauffage, sécurisation des parkings (1,3 M€) ;
- Phase 2 (2008) : Etanchéité de la toiture-terrasse (216 K€).
- Phase 3 (2011) : Ascenseurs, halls d'entrée, local tri sélectif, local BAL, VMC, menuiseries extérieures, ... (2,7 M€) ;
- Phase 4 (2012) : Rénovation des façades (avec ITE) et mise en conformité des parties communes intérieures (2,1 M€).
- **Total : 6,597 M€** de travaux, soit une quote-part moyenne au lot, avant subventions, de **35 K€**.
- Subventions ANAH Travaux PP : 55 K€ (4/9 lots)
- Travaux hors PDS (2013) : Accès aux caves ; espaces verts

Contexte d'intervention de Coprocoop

- Convention signée avec la ville en janvier 2008
- Pré-diagnostic concernant l'identification des besoins en portage réalisé par APS et APIC.
- Ce diagnostic a permis de circonscrire le travail de diagnostic social par COPROCOOP aux **ménages les plus en difficultés**.
- Objectifs quantifiés de portage de la convention : **17**
- Objectifs qualitatifs : achat de 9 logements auprès de deux **copropriétaires bailleurs débiteurs** (650 K€ de dettes de charges).
- Intervention auprès de PO débiteurs (négociation et acquisitions à l'amiable et à la barre).

Ingénierie sociale et lots portés

- Ingénierie sociale déployée concentrée sur le suivi des locataires, les relations avec HABINSER (association d'insertion par le logement, cosignataire d'une convention et locataire de 2 logements).
- 9 logements acquis (mars 2008) : 650 K€ de dettes de charges (5 occupés (1350€/m2), 3 libres (1650€/m2) et 1 squatté (1150€/m2)
- 1 lot acquis à la barre auprès d'un PO débiteur (janvier 2008) : 25 K€ de dettes de charges.
- 2 autres lots à acquérir mais les PO ont trouvé d'autres solutions.

Sortie de portage

- Une fois l'ensemble des **travaux votés**, appelés et réalisés
- Favoriser les **parcours résidentiels** (vente aux locataires : 2/5) ; PV de 1850€/m²
- 1 logement vendu vide : 2235€/m² dans le cadre d'une accession sociale à la propriété.
- Objectif de **revalorisation** des valeurs immobilières : les lots rénovés (4/9) sont vendus à 2350 €/m²

Economie de l'opération

(10 lots sur 4 à 5 ans)

- Frais d'acquisition : 1 009 K€ - 76%
- Travaux PC : 15,5 K€ - 1%
- Travaux PP (4 logements) : 273 K€ - 21%
- Honoraires et RMO : 21 K€ - 2%
- Prix de revient (total) : 1 319 K€ - 100%
- Charges de copropriété : 71 K€
- TFPB : 39 K€
- Assurances, fluides et sécurité : 23,5 K€
- Frais de commercialisation : 24 K€
- Frais divers : 12 K€

Total Investissement + Portage : 1 488,5 K€

Synthèse

- L'intervention de Coprocoop en 2008 a permis à la copropriété de recouvrer 600 K€ d'impayés de charge et 300 K€ de fonds travaux (votés mais qui n'avaient pas été appelés).
- L'amélioration de la trésorerie qui en a découlée a permis d'engager le 2nd plan de sauvegarde et les travaux prévus au plan de patrimoine.
- La copropriété ainsi rénovée (le ravalement y est pour l'essentiel) bénéficie d'une dynamique très positive.
- La parfaite **collaboration** avec l'ensemble des parties prenantes du plan de sauvegarde est une des clés de la **réussite** de l'opération.
- La commercialisation des premiers lots s'est réalisée sans grandes difficultés, que ce soit auprès de personnes extérieures à la copropriété ou de nos locataires.
- Les ménages acquéreurs disposaient de revenus en adéquation avec les **plafonds du PAS** (Prêt à l'Accession Sociale), à l'exception d'un acquéreur célibataire sous plafonds PLS Accession.
- Cependant la **suppression du PTZ+** dans l'ancien a fortement **désolvabilisé** la clientèle cible. Les objectifs de prix ont ainsi dû être revus à la baisse sur la 2nde moitié des lots, à partir de 200 €/m²

Relations /collectivité

- Bonne **collaboration avec le PACT** : intégré à chaque étape du portage, communication des informations pertinente et parfaite compréhension du portage.
- **Collectivité porteuse** et active, collaboration fructueuse.
- Quelques difficultés sur la mise en œuvre du **relogement**.
- Très bonnes relations avec **l'ANAH locale** qui dès le début a souhaité mettre en place une convention décrivant le cadre commun d'intervention

Equilibre de l'opération

(simulation)

- Produit des ventes : 1 597 K€
 - Marge Brute (PV – Prix de revient) : 278 K€
 - Marge nette (Marge Brute – Frais de portage) : 108,5 K€
 - Produits locatifs : 188 K€
 - Récupération de charges : 26 K€
 - Subventions ANAH PP : 55 K€
 - Financement : 1 361 K€
- (PRU CDC bonifié à 100% par la région IDF).



Pierre ROUSSEL -
Coprocoop

- **Stratégie régionale : les attentes vis-à-vis des collectivités territoriales**

Quels sont les partenaires des conventions conclues ? Quelle est la gouvernance du portage dans le cadre d'une opération de redressement ?

Les conventions sont jusqu'à présent exclusivement conclues avec les communes ou les agglomérations, même si Coprocoop travaille avec d'autres acteurs (opérateurs de suivi et d'animation en particulier). Par ailleurs, la Région contractualise avec la collectivité et avec la copropriété lorsque Coprocoop intervient pour structurer une stratégie complète comprenant l'insertion urbaine de la copropriété, la requalification globale du bâti, l'accompagnement social des ménages et la gestion et l'animation des instances de copropriété.

Pourquoi se donner du temps pour intervenir lorsque les dettes de certains propriétaires ne font qu'augmenter de mois en mois ?

Il faut intervenir à temps mais il faut pour cela attendre qu'une stratégie de redressement ait été mise en place. Intervenir en portage dans les premiers mois du plan de sauvegarde est prématuré car les frais de portage ne sont pas négligeables. Il semble préférable d'intervenir à la fin de la deuxième année du plan de sauvegarde lorsque le programme et les charges de travaux sur les parties communes sont connus et lorsque la copropriété a commencé à être redressée. **Le portage ne peut être une opération isolée** et ne peut prendre place que dans une action où la collectivité et l'ANAH sont déjà présentes. **La Région refuse d'accorder le label en l'absence de stratégie globale.** Les travaux prévus doivent de toute façon permettre de remettre la copropriété sur le marché.

Quels sont les critères de l'intervention de Coprocoop ? Quelles sont les attentes par rapport à la commune ou à la communauté d'agglomération ?

Au-delà de l'étude pré-opérationnelle, **l'intervention de Coprocoop permet d'apporter un autre regard sur la situation sociale des ménages et sur les besoins de portage** et de mieux connaître l'étendue de l'engagement de la collectivité pour le redressement et pour le relogement. En pratique, les collectivités ne sont pas toujours facilitatrices.

Les engagements financiers propres aux portages sont pris par Coprocoop qui détermine les prix-cibles des acquisitions et des réalisations. Il faut s'efforcer de ne pas trop léser le propriétaire sortant. En cas de déficit, il est possible de faire appel partiellement à l'ANRU lorsque celle-ci intervient sur le secteur – c'est le cas à Evry, à Epinay ou à Sevran – mais, dans le cas contraire, les risques sont intégralement portés par la coopérative.

Quels sont les montants investis par la Région dans l'ingénierie ?

Le financement de **l'ingénierie sociale est assuré selon trois tiers** par les collectivités, la Région et l'ANAH. Il est distingué du point de vue analytique des autres coûts et représente des sommes faibles. Cela permet de mener une action précise de repérage des problématiques et d'accompagnement, ce qui apporte une plus-value considérable au projet.

- **Mobilisation des parties prenantes : les administrateurs et syndics**

Ne serait-il pas plus facile de travailler avec un administrateur provisoire ? Coprocoop a-t-elle pu travailler avec les syndics ?

Les actions de portage entreprises avec un administrateur judiciaire se déroulent parfois très bien et parfois mal : cela dépend surtout des personnes. En tout état de cause, l'administrateur ne gère que les parties communes et non le redressement global. Il en va de même avec les syndics. L'un d'eux, récemment, a préféré aller jusqu'à la vente par adjudication plutôt que d'accepter la vente d'un lot à l'amiable proposée par Coprocoop : cela s'est soldé par une vente à un prix inférieur, le bien échappant à Coprocoop.



Jean-Luc GUILLERMOU
- Clichy

Clichy (92)

Présentation générale

Une politique de l'habitat reposant sur une action complémentaire Parc locatif social / Parc Privé

- La politique de l'habitat engagée par la Ville de Clichy, une volonté affirmée

- d'accompagner l'évolution « naturelle » de la population, dans une ville de première couronne sous pression foncière et immobilière constante => **ne pas bouleverser le tissu urbain ni la sociologie de la ville**
- d'agir d'une façon complémentaire sur le parc de logements sociaux (le maintenir à environ 1/3 du parc total) **et** sur le parc privé représentant environ 70% du parc total (accompagner des propriétaires occupants et bailleurs).

- La politique de l'habitat de Clichy également marquée par le poids des petits logements.

- 55,3% des logements clichois sont de petits logements (contre 17,2% à Saint Ouen et 22,8% à Paris).
- Ils sont majoritairement dans le parc privé : ce qui, dans un contexte de marché tendu avec une forte volonté de conserver une majorité de logements privés, contribue paradoxalement à « produire » de « l'occupation sociale de fait

- **Caractéristiques du parc de logements clichois**

selon l'observatoire de la Ville de Clichy (données INSEE 2008 et FILOCOM 2011)

- environ 30.350 logements dont 90% résidences principales,
- 99% du parc en collectif, et 45% datant d'avant 1949,
- 55,3% de petits logements (T1 et T2) concentrés dans le parc locatif privé,
- 31% de logements locatifs sociaux,
- 67% de logements privés dont 42% de propriétaires occupants et 58% de bailleurs,
- 2% des résidences principales représentés par des hôtels meublés,
- 9% des ménages en sur-occupation lourde (- de 9 m²/pers) pouvant aller jusqu'à 14% en Entrée de Ville (en majorité dans le parc locatif privé),
- prix de vente moyen sur le territoire au 2^{ème} semestre 2012 : 5.120 €/m² (en hausse permanente)

- **Profil des « nouveaux clichois »**

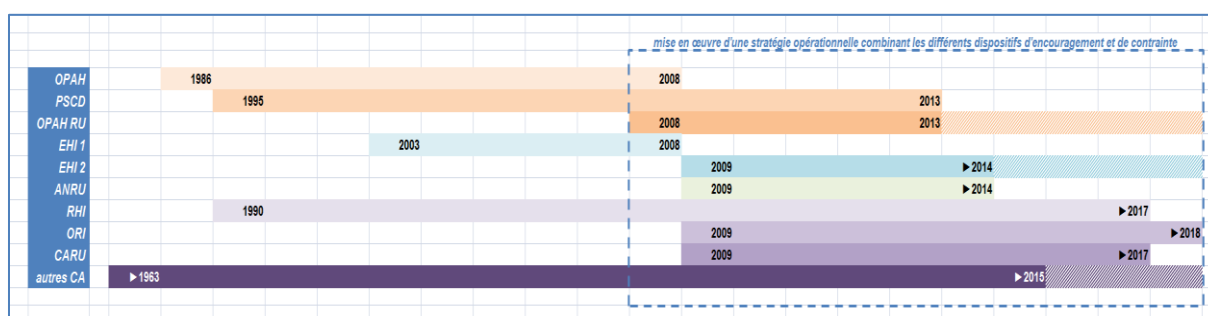
- plutôt jeunes (70% entre 20 et 40 ans), actifs et plus diplômés,
- plutôt de petits ménages accélérant la diminution de la taille moyenne des ménages,
- plutôt locataires (80%), et dans le parc privé (> 50%),
- intégrant un logement petit (70% en T1 ou T2) et ancien (50% datant d'avant 1949),

Une action sur l'habitat privé inscrite dans la durée (30 ans)

L'action sur l'habitat privé est donc obligatoire tant pour lutter contre l'habitat indigne que pour « déspecialiser » le parc de logements et maintenir la population sur place.

- La Ville de Clichy s'est mobilisée depuis 30 ans et a su utiliser les outils mis à sa disposition :
 - orientation de la construction neuve (Comment ? Réglementairement, par négociation, par CCCF) : production de logements neufs plus grands, production de logements neufs en accessions sociale ou « maîtrisée »,
 - mise en œuvre de tous les dispositifs d'action sur le parc privé existant : OPAH – classique, copropriété dégradée, RU -, Plan de sauvegarde (PSCD), RHI, mais également concession d'aménagement et de renouvellement urbain (CARU),
 - mobilisation d'un opérateur aménageur à la hauteur des objectifs fixés,
 - constitution d'une équipe et d'une organisation dédiée à Lutte contre l'Habitat Indigne : le SCHS compte 10 personnes dont 7 sur les questions de RSD, de péril et d'insalubrité, intégration du SCHS au sein de la Direction Logement pour une meilleure coordination (pilotage unifié des actions),
 - signature d'une convention ANRU pour accélérer le traitement de l'habitat indigne.

Chronologie simplifiée des actions engagées par la Ville de Clichy depuis les années 80 :



La SEMERCLI, un opérateur de proximité

Depuis de nombreuses années, la Ville de Clichy fait confiance à la SEMERCLI, aménageur, pour conduire l'action sur l'habitat privé.

Longtemps tournée uniquement vers les opérations d'aménagement, la SEMERCLI a su travailler avec les services à l'élaboration d'une stratégie opérationnelle combinant les différents dispositifs d'encouragement et de contrainte mobilisables pour agir sur l'habitat privé.

Depuis 50 ans, la SEMERCLI maîtrise la restructuration foncière ainsi que les procédures d'acquisition amiable ou par voie d'expropriation. Elle met aujourd'hui cette compétence au service d'une politique forte de rénovation du parc de logements privés au travers du portage-recyclage de lots en copropriété, mais également d'immeubles entiers. Cette action de portage-recyclage est possible au travers des concessions d'aménagement.

- Principales opérations mises en œuvre actuellement par la SEMERCLI et contribuant à la Lutte contre l'Habitat Indigne :
 - - Concession d'Aménagement et de Renouvellement Urbain (CARU),
 - - OPAH « Renouvellement Urbain »,
 - - PIG Insalubrité,
 - - Opération de Restauration immobilière.

Clichy la Garenne, la requalification de l'entrée de ville

Le portage pour quoi faire ?

- Une intervention publique sur les copropriétés pour requalifier durablement l'offre de logements et déspecialiser le marché

Face au maintien d'un habitat dégradé, le quartier d'entrée de ville a été inscrit au début des années 2000 dans la convention de renouvellement urbain, convention qui comportait notamment des actions d'éradication de l'habitat indigne et de requalification de l'espace public. Cette orientation a été confortée en 2009 à travers la contractualisation d'un projet de rénovation urbaine (2009 – 2013) s'inscrivant dans une OPAH RU et dans une concession d'aménagement. Afin de mettre en œuvre ces outils, la SEMERCLI bénéficie d'une concession d'aménagement et assure le suivi animation des différents dispositifs.

La convention du PRU prévoit notamment le traitement de 5 îlots anciens dégradés via des restructurations immobilières et foncières, la construction des logements sociaux destinés au relogement des ménages et à la diversification du parc, le réaménagement des espaces publics, la redynamisation de l'activité commerciale.

Les opérations de restructuration immobilière et foncière ciblent les petites copropriétés anciennes. Elles reposent sur la coordination d'outils incitatifs et coercitifs :

- ingénierie technique et sociale pour accompagner la prise de décision de travaux,
- subventions aux travaux sur les parties communes et les parties privatives
- mise en œuvre de prescription de travaux reposant sur les pouvoirs de police du maire et du préfet (forte implication du SCHS dans la mise en œuvre de l'opération)
- mise en œuvre de prescription de travaux de restauration immobilière dans le cadre d'une ORI (deux DUP travaux ont été prises jusqu'à présent par arrêté préfectoral et concernent une vingtaine d'immeubles).

Cette évolution de l'action publique vers une coordination d'outils incitatifs et coercitifs s'accompagne d'un ciblage à l'adresse des priorités d'intervention (40 immeubles sont ciblés dont la moitié sont des copropriétés).

- Un portage comme outil au service du recyclage immobilier

Initialement, le portage n'a pas été considéré comme une action au service du projet de redressement des copropriétés. Il s'agissait plutôt d'**actions liées à des opportunités foncières** (transfert des lots précédemment acquis par la ville) et dont l'intérêt perçu était de développer une capacité d'hébergement transitoire.

Finalement, une première action de portage est intervenue sur une copropriété où la décision de travaux était bloquée et ceci malgré l'animation d'un plan de sauvegarde depuis 5 ans : la SEMERCLI a préempté deux lots faisant l'objet d'une DIA, afin d'entrer dans la copropriété et de participer à la prise de décision de travaux et d'être en capacité de porter la restructuration foncière et immobilière des parties privatives de ces lots.

Suite à cette première action, le portage a été pensé comme un outil au service de la stratégie d'intervention, au service du recyclage et de la restructuration immobilière. Le portage accompagne ainsi l'animation de l'opération de restauration immobilière et de l'OPAH RU en optimisant les mutations (faciliter le départ de propriétaires « bloquant » la réalisation de travaux, permettre l'entrée d'investisseurs patrimoniaux) et de faciliter la restructuration immobilière de qualité (regroupement de surface).

A compter de janvier 2009, le portage est intégré comme un outil à part entière au service du recyclage. La Ville inscrit une ligne « portage de lots en copropriétés dégradées » dans le programme et le bilan financier de la nouvelle concession d'aménagement et de renouvellement urbain (CARU) qui prend effet à compter du 1^{er} janvier 2009 jusqu'au 31 décembre 2017 : 4 M€ inscrits en dépenses et 3 M€ inscrits en recettes sur un bilan total d'aménagement de 120 M€ HT.

Cette inscription a obligé à définir l'action de portage et à préciser son inscription dans la stratégie de recyclage.

Présentation d'un exemple : 6, rue Chance Milly

1 copropriété de 30 logements en 2 bâtiments R+4, située dans une rue en déshérence et présentant toutes les caractéristiques d'une copropriété dégradée.

- 1995 : repérage de la copropriété pour faire l'objet d'un Plan de Sauvegarde expérimental (PSCD) : diagnostic, définition d'un programme d'actions, arrêté préfectoral...
10 ans d'animation après prolongation de l'arrêté préfectoral
- Décembre 2006 : constat partagé de l'échec du dispositif, car la copropriété n'a pas su se saisir de l'opportunité => proposition d'une nouvelle stratégie reposant sur une nouvelle campagne de visite des logements avec le SCHS et la DDASS (contrôle de la décence des logements) et sur la mise en place d'une action foncière structurée en 3 points :
 1. préemption systématique des lots mis en vente [engagement immédiat]
 2. acquisition amiable des lots vacants [engagement immédiat]
 3. mise en place d'une DUP Travaux [engagement moyen terme]

Pourquoi une action foncière ?

La SEMERCLI animateur du PSCD intervenait également sur le secteur dans le cadre d'une concession d'aménagement ; la Ville de Clichy a naturellement sollicité son opérateur local pour conduire l'action foncière.

L'action foncière avait **plusieurs objectifs** :

- prendre pied dans la copropriété et peser sur la prise de décision en Assemblée Générale,
- faire sortir les copropriétaires « entretenant » de lourds impayés de charges,
- assainir la trésorerie de la copropriété,
- replacer la copropriété sur le marché immobilier « officiel »,
- détenir 10% des lots (soit 3 lots).

Quels **résultats** sont enregistrés ?

à la veille du lancement de l'OPAH RU (septembre 2008) :

- 1 lot acquis en 18 mois,
- pas de vote de travaux,

à partir de janvier 2009 jusqu'en septembre 2012 :

- acquisition de 11 lots,
- changement de syndic,
- vote d'une première tranche de travaux

Les causes de cette soudaine accélération sont difficiles à déterminer même a posteriori. Une de ces causes est l'arrivée à maturité de 3 procédures de vente forcée engagées par le syndic.

Le portage comment ?

● Modalités d'acquisition des logements : de l'amiable au coercitif

L'action de portage cible les adresses repérées comme prioritaires. Cette action s'appuie sur trois modalités d'acquisition :

- négociation amiable s'appuyant sur la DUP travaux (favoriser le départ de propriétaires non volontaires pour s'inscrire dans une logique patrimoniale)
- exercice du droit de préemption qui a été délégué à la SEMERCLI (saisir des opportunités foncières permettant de faciliter la restructuration immobilière des parties privatives)
- acquisition suite à l'exercice du droit de délaissement

● Une gestion des logements et un accompagnement des ménages en lien avec les services communaux

Si besoin, le relogement est effectué par le service de la ville. Les biens sont généralement portés vacants. La durée de conservation des biens est liée au temps nécessaire pour définir et faire adopter

un programme de travaux global sur les parties communes et sur les parties privatives (engagement de réaliser un programme de travaux, annexé à l'acte de vente).

● Un fort investissement de la SEMERCLI dans la gestion de la copropriété

En tant qu'animateur de l'OPAH RU et de l'ORI, la SEMERCLI est fortement investi dans la gestion des copropriétés ciblées comme prioritaires. Elle intervient ainsi systématiquement dans les assemblées générales afin de faciliter la prise de décision de travaux.

Le portage facilite cet investissement, la SEMERCLI devenant copropriétaire.

De plus, dans certaines copropriétés, la SEMERCLI a détenu près de 30% des tantièmes, ce qui a permis de faciliter les prises de décision de travaux.

● Une commercialisation des logements ciblée Investisseurs

Les acquéreurs visés sont majoritairement des investisseurs. En effet, la cible des propriétaires occupants n'a pas été jugée pertinente : absence de relais de la SEMERCLI envers ce type d'investisseurs, difficultés à croiser des critères sociaux et des critères économiques.

La SEMERCLI a formalisé une méthode de sélection d'investisseurs reposant sur un cahier des charges et d'engagements précis :

- nature des travaux. En fonction des logements, il pourra s'agir de travaux de rénovation totale des logements (mise à neuf) voire de restructuration de lots (« agrandissement » des logements),
- calendrier de travaux (12 à 24 mois),
- loyers maîtrisés après travaux (LI ou « loyer maîtrisé »),
- participation active au fonctionnement de la copropriété (conseil syndical, vote des travaux, paiement des charges ...).

Chaque vente fait l'objet d'une consultation restreinte d'investisseurs (entre 4 et 6) :

- présélection de candidats investisseurs déclarés identifiées via l'animation de l'OPAH RU
- consultation des investisseurs,
- choix et négociation marginale éventuelle.

La SEMERCLI accompagne ensuite le candidat retenu jusqu'à la signature des actes.

Certains engagements sont repris dans les clauses résolutoires intégrées aux actes : nature et calendrier de travaux.

Le respect des engagements de la part des investisseurs est suivi dans le cadre de l'animation de l'OPAH RU.

A ce jour, les reventes ont été opérées majoritairement auprès de propriétaires bailleurs, plus faciles à mobiliser,

Cependant dans le cadre d'une action de revente de patrimoine, 3 ventes ont été signées avec des propriétaires occupants (clause résolutoires identiques aux PB, ainsi qu'une obligation de mettre en location au niveau LI en cas de déménagement dans les 6 ans sans revente).

Le montage économique à l'échelle de la concession d'aménagement

Le portage s'inscrit dans la concession d'aménagement. Il s'agit d'un droit de tirage calibré en fonction des équilibres de la concession d'aménagement. A noter, dans le cadre de cette concession, les *risques financiers sont partagés entre le concédant et le concessionnaire* :

● Les hypothèses initiales étaient les suivantes :

- Prix d'acquisition moyen : 3 200 €/m²
- Prix de vente moyen : 2 475 €/m²

- Coût de l'ingénierie : 3 800 € / ménage pour le relogement (1 000 € d'indemnité de déménagement, 2 800 € d'ingénierie sociale)
- Coût de prospection immobilière : 3 200 € / logement (ingénierie technique et juridique relative à l'acquisition puis à la vente)

Le déficit de l'action de portage est subventionné à hauteur de 80% par l'ANRU et de 20% par la ville.

Le montage économique de l'action de portage est globalisé à l'échelle de l'opération d'aménagement ce qui permet :

- de réaliser d'importantes économies d'échelles notamment en matière d'ingénierie,
- de réaliser des péréquations entre les copropriétés, entre les projets,
- d'assurer la souplesse du montage de l'action.

Des éléments de bilan ? Des points de vigilance en vue d'une reproductibilité ?

• Quelques données opérationnelles et financières

Les dispositifs engagés par la Ville de Clichy ont généré plus de 14,4 M€ TTC de travaux et prestations diverses (bureaux d'études, architectes, syndics...) en 4 ans (résultats enregistrés au terme de la 4^{ème} année d'OPAH) :

- 140.000 € de dépense en moyenne par immeuble,
- 25% des dépenses profitent directement aux entreprises clicheuses (estimation),

La première DUP Travaux concerne 10 immeubles, dont 8 font l'objet de travaux (1 chantier en préparation), et 2 en phase d'acquisition foncière (1 expropriation et une préemption).

La deuxième DUP Travaux vient d'obtenir l'arrêté préfectoral ; l'animation débutera avant la fin de l'année 2013.

• Enseignements

- Le portage immobilier ne doit pas être considéré comme une action isolée et définitive intervenant après l'échec de tous les autres dispositifs. De la même façon, le portage immobilier n'est pas une fin en soi.
- L'action immobilière, est un outil de redressement des copropriétés à part entière, dont l'efficacité sera améliorée si elle est utilisée en combinaison avec d'autres outils (OPAH, ORI ...).
- Une fois acquis, la transformation du bien est préparée et l'ensemble fait l'objet d'une vente encadrée. Ainsi, la collectivité maîtrise le projet sans le réaliser directement, lui permettant de ne pas mobiliser des volumes financiers importants.
- A Clichy, le portage immobilier est désormais intégré dans les concessions d'aménagement et confié à un opérateur de type EPL, permettant ainsi de démultiplier l'action publique.
- L'évolution du prix de vente moyen des logements sur le territoire clicheux ne permet aujourd'hui d'acquérir qu'une quarantaine de lots, soit 2 immeubles. Cette capacité d'investissement est bien trop faible face à l'ampleur des besoins. Il est donc nécessaire de se concentrer sur quelques immeubles ciblés qui serviront d'exemple. Au-delà, la qualité de l'animation permet, par l'encouragement et la contrainte, d'amener les propriétaires à engager les travaux d'amélioration de leur patrimoine. Mais la pression doit être permanente.
- Par ailleurs, dans un contexte de marché immobilier tendu, la collectivité doit pouvoir s'appuyer sur la bonne volonté des propriétaires, en particulier des bailleurs qui, contrairement à certaines idées reçues, ne sont pas tous des « marchands de sommeil », mais des agents économiques solvables. Il faut donc continuer à les encourager par le biais de subventions, afin qu'ils puissent aider à leur tour la collectivité à tenir ses engagements de traitement de l'habitat indigne.



Olivier AUBIER - SEMERCLI

- **Stratégie locale : acquisition et revente**

La Ville de Clichy intervient-elle en matière de portage de redressement et non de recyclage ?

Clichy dispose de moyens financiers pour réaliser des acquisitions ponctuelles, notamment dans le cadre des DIA, qui impliquent des DUP renforcées sur l'ensemble de la ville. Dans le contexte actuel, les collectivités peuvent cependant emprunter moins que par le passé. Des réunions de concertation sont organisées dans le cadre des DIA avec les aménageurs, pour pointer des possibilités de préemption dans des immeubles déjà repérés et qui feront probablement l'objet d'une procédure dans les années à venir. Ces acquisitions sont ensuite confiées à un opérateur.

Est-il envisagé d'acquérir plus d'un tiers des lots d'une copropriété ?

Le contexte des copropriétés décide des niveaux d'acquisition à effectuer. Acquérir 10 % des lots suffit souvent à pouvoir intervenir mais il faut parfois aller bien au-delà dans certains immeubles, surtout lorsqu'il s'agit de transformer les biens.

Quel est le profil des investisseurs auxquels la SEMERCLI revend les lots ?

La SEMERCLI conduit des OPAH depuis de longues années et a rencontré tous types de bailleurs. **Cela a permis de constituer une liste d'une quinzaine d'investisseurs fiables** déjà implantés à Clichy, auxquels s'ajoutent de nouveaux venus. Les futurs biens restructurés sont revendus dans le cadre d'une consultation restreinte à laquelle sont convoqués 4 ou 5 investisseurs sélectionnés : un cahier des charges des engagements à tenir est présenté à cette occasion et il est demandé de s'engager moralement au bon fonctionnement et au redressement de la copropriété et de pratiquer des loyers intermédiaires après travaux.

Les contrats de vente sont assortis de clauses résolutoires donnant obligation de réaliser les travaux sous un délai fixé avec l'acquéreur. Dans les petits immeubles, les acquéreurs sont souvent des ménages connaissant une certaine réussite professionnelle et qui cherchent à constituer un patrimoine. **La Ville et SEMERCLI tendent à écarter ceux qui ne souhaitent pas entrer dans une logique de subventions à l'investissement.**

- **Les outils : l'Opération de Restauration Immobilière**

Les ORI peuvent-elles jouer un rôle ?

L'ORI n'a pas eu d'effet sur l'immeuble du 6 rue Chance Milly où **l'action foncière a été déterminante**. Ailleurs, les ORI suivies de DUP ont conduit à de très belles réussites dans une dizaine d'immeubles. Les deux copropriétés retardataires viennent de voter les travaux, attendent l'octroi des subventions et engageront leurs travaux dans les mois à venir. Les ORI ont un effet plus immédiat sur les immeubles en mono-copropriété.

La Ville de Clichy a-t-elle cherché à diversifier les produits de sortie ?

Les produits proposés en sortiedéveloppent souvent environ 50 m², contre 25 m² lors de l'acquisition. Parmi les reventes des lots - possédés parfois depuis 20 ans -, deux ont été effectuées en accession à la propriété. SEMERCLI reçoit beaucoup de demandes d'achat, mais il est difficile de discriminer les **acquéreurs aptes à remplir correctement leur futur rôle de copropriétaires.**



Présentation globale

Monique COSTES -
SAN Ouest Provence

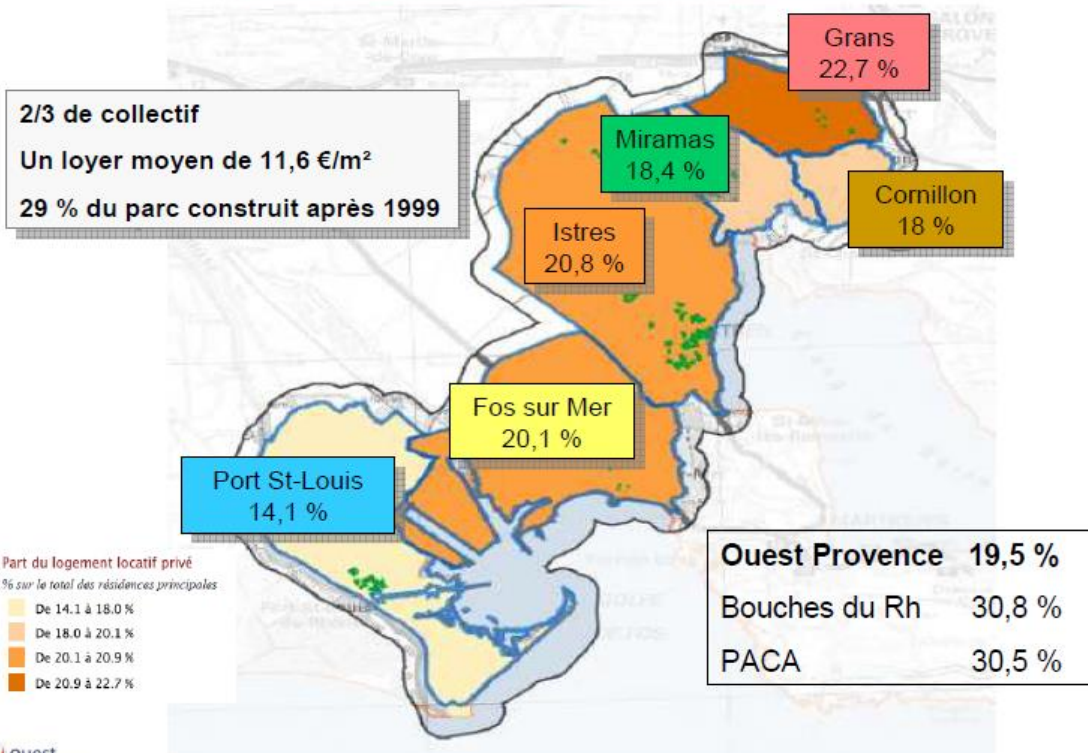
6 Communes

- Cornillon-Confoux Fos-sur-Mer
Grans Istres Miramas
Port-Saint-Louis-du-Rhône
 - 97 489 Habitants au 01/01/2013 (*)
 - Moins de 30 ans : 37 378 hab.
 - 31 à 59 ans : 27 108 hab.
 - 60 à 65 ans : 19 434 hab.
 - + 65 ans : 13 569 hab.
 - Salaire net horaire moyen : 12,7 € (**)
(Bouches du Rhône : 13,02 €)
 - Revenu net moyen : 20 790 € par foyer fiscal
- (*) Insee 2013 (**) Insee 2009

42 118 Logements

- 11 395 Logements Sociaux (*)
 - 18 bailleurs sociaux
 - 30 723 Logements privés (**)
 - 8 213 locatifs dont 2/3 en collectif
- (*) Répertoire logements sociaux DREAL Paca (**) ODL OP 2012 Adil 13

Part du logement locatif privé : 8 213 logements



PLH en cours pour la période 2009/2014

PLH Intercommunal élaboré par le Service Politique de l'Habitat de Ouest Provence

Ce même service (équipe de 8 personnes) assure la mise en œuvre du programme d'actions, notamment :

- Faciliter l'accès sociale au travers du dispositif du Pass Foncier (125 dossiers conclus – Participation EPCI 400 K€),
- Accompagner un programme de logements en accession PSLA,
- Piloter une OPAH Copropriétés dégradées à pathologies lourdes au sein d'un projet de rénovation urbaine, sur la commune de Miramas,
- Mettre en place une OPAH de droit commun sur l'ensemble du territoire de Ouest Provence,
- D'autres actions sont actuellement à l'étude (résidence sociale, accompagnement de la rénovation du parc social, développement du partenariat avec les opérateurs privés pour le logement intermédiaire ...).

A ce jour, l'EPCI n'est pas délégataire à la pierre

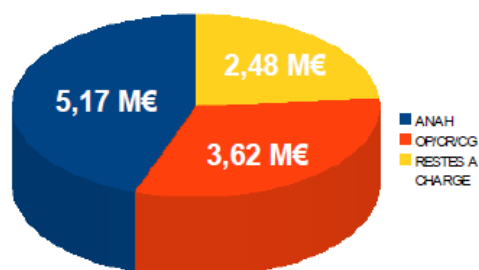
Programme de rénovation urbaine quartier la maille II à Miramas

Signature de la convention partenariale avec l'ANRU en novembre 2009

- 2 000 habitants dans le quartier
- 688 logements
- 505 logements sociaux répartis chez 4 bailleurs (13 Habitat, Domicil, NLP, OPH)
- 80 millions d'euros d'investissements, dont :
 - Démolition de logements sociaux : 2,9 M€
 - Création de logements sociaux : 10,7 M€
 - Réhabilitation de logements sociaux : 11,4 M€
 - Résidentialisation : 1,4 M€

Une convention OPAH Copropriétés dégradées à pathologies lourdes signée en parallèle avec la Convention Partenariale ANRU

- 8 Copropriétés
- 183 Appartements + 116 Garages
- 11,04 M€ d'investissement
- 8,5 M€ de subventions



Le bail à réhabilitation au lot en copropriété – PACT 13



Les 8 copropriétés de La Maille II à Miramas :

- La ZAC de La Rousse et le quartier de La maille II ont été construits en 1977, pour accueillir l'arrivée des ménages suite au développement économique de la zone industrio-portuaire de l'Etang de Berre.
- Le quartier est composé de logements sociaux et de 8 copropriétés, représentant 183 logements.
- Il bénéficie d'un projet ANRU et d'une OPAH copropriété à pathologie lourde.

Le portage immobilier a été mis en place dans le cadre de la phase opérationnelle de l'OPAH Copropriété afin d'accompagner les copropriétaires occupants impécunieux à régler leur reste à charge travaux et leur permettre de se maintenir dans les lieux.

Du bail à réhabilitation d'immeubles entiers au bail à réhabilitation au lot

Depuis de nombreuses années le PACT 13 intervient sur des biens immobiliers pour proposer soit aux collectivités, soit à des particuliers, des baux à réhabilitation.

- Objectifs du bail à réhabilitation pour les collectivités :
 - Réhabiliter des biens immobiliers vacants dégradés en créant des logements conventionnés sociaux ou très sociaux, en diffus.
 - Créer un élan de réhabilitation sur des secteurs en centre ancien dégradé.
- Objectifs du rail à réhabilitation pour un propriétaire occupant :
 - Réhabiliter et ou adapter le logement aux propriétaires impécunieux d'un bien très dégradé, tout en maintenant le propriétaire dans les lieux.
 - Le bail à réhabilitation dans ce cadre se base sur le reste à vivre du Propriétaire et non sur la valeur foncière du bien.

C'est pourquoi, dans ce cadre, le portage immobilier au lot est la situation la plus adaptée. Elle se concrétise au cas par cas, selon un diagnostic social et économique de la situation familiale du ménage.

Le portage pour quoi faire ?

Le portage intervient dans un contexte où la situation est bloquée et risque de mettre en péril la réalisation de travaux et / ou le maintien du propriétaire occupant dans les lieux.

- Constat :
Dans le cadre de la réalisation de travaux en parties communes, votée en Assemblée Générale, certains copropriétaires impécunieux ne peuvent s'acquitter de leur reste à charge travaux, malgré les subventions parfois importantes de l'ANAH et des collectivités locales.
- L'action de portage au lot vise à :
 - Réaliser des travaux en permettant de maintenir les propriétaires dans les lieux,
 - Permettre de conserver leur statut de copropriétaire (système de démembrement de propriété : le copropriétaire devient nu-propriétaire et le PACT 13 assure l'usufruit du bien).
- Elle revêt plusieurs formes :
 - Soit un bail à réhabilitation auprès de copropriétaire occupant,
 - Soit une acquisition avec maintien du ménage dans les lieux.
- Une action qui s'adapte aux situations des copropriétaires :
 - Le nombre de lots visés n'est pas défini en amont, mais se conçoit comme une action opérationnelle négociée avec le ménage concerné et qui s'adapte à sa situation et au cas par cas.
 - Le portage immobilier au lot est négocié avec le ménage, soit sous forme d'une acquisition avec maintien du copropriétaire dans les lieux, soit sous forme de bail à réhabilitation.
 - La période proposée dans le cadre d'un bail à réhabilitation, dépend de la situation du ménage : elle peut aller de 12 ans à 20 ans selon la situation initiale du copropriétaire.

Cette **action expérimentale a été mise en place dans le cadre d'un OPAH Copropriété sur les 8 copropriétés de La Maille 2 à Miramas** (Bouches du Rhône), en partenariat avec le SAN Ouest Provence, commanditaire de l'OPAH Copropriété).

Aucun volume n'avait été prédéfini en début de mission. C'est la rencontre de tous les copropriétaires et la réalisation de diagnostics sociaux et économiques des ménages en difficulté par le travailleur social du PACT 13 qui a permis de proposer cette solution aux ménages ne pouvant pas s'acquitter de leur reste à charge.

Actuellement sur les copropriétés de la Maille 2 (183 copropriétaires), le PACT 13 a proposé :

- **24 baux à réhabilitation** et/ou acquisition : ce qui représente 13% des situations.

- Profils des ménages concernés :
 - 42% des ménages sont des personnes seules (en difficulté par rapport au logement souvent suite à une séparation de couple)
 - 58% des ménages sont des familles avec 2 à 5 enfants.
 - 58% sont salariés avec des revenus nets ne dépassant pas 1550 € / mois.
 - 42% perçoivent des revenus issus de prestations : chômage, RSA, pension d'invalidité, AAH...
 - L'ensemble des ménages concernés sont endettés à hauteur de 35 à 45%.
 - Les restes à vivre mensuels des ménages sont compris entre -130 € et + 899 €.
(le reste à vivre : Revenus – (prêts immobiliers+ charges de copropriété + prêts divers + assurances + factures EDF + impôts)

Un portage comment ?

- Un portage par le PACT 13, partenaire de la collectivité.

Le PACT 13 assure le suivi animation de l'OPAH Copropriété à Pathologie Lourde de La maille 2 depuis 2010, en partenariat avec :

- Le SAN Ouest Provence (le commanditaire),
- Les autres signataires de la convention d'OPAH : l'ANAH, la Région PACA, le Conseil Général des Bouches du Rhône et la commune de Miramas.
- Les autres partenaires associatifs : la Fondation Abbé Pierre, les SACICAP et Certynergie.

- **Un portage immobilier en 7 étapes :**

1. Diagnostic social et économique du ménage par le travailleur social.

- La situation sociale du ménage : composition familiale, revenus mensuels.
- La définition du taux d'endettement du ménage qui prend en compte les montants des prêts immobiliers et les montants des divers prêts en cours (et leurs durée).
- La définition du reste à vivre du ménage

2. Définition du taux d'effort supportable en lien avec le ménage.

3. Visite technique du logement pour définir le montant des travaux en parties privatives qui devront être réalisés.

4. Etude financière d'un bail à réhabilitation et/ou d'une acquisition, qui se base sur le taux d'effort supportable défini en lien avec le ménage et qui prend en compte les capitaux restants dus des prêts immobiliers, des impayés de charges, les charges courantes transférées (impôts, charges de copropriétés courantes) et des travaux à réaliser (parties privatives et communes).

5. Présentation du projet au ménage et négociation (il s'agit de faire comprendre au ménage l'intérêt du portage immobilier proposé).

6. Signature du bail à réhabilitation et/ou de l'acquisition.

7. Accompagnement social du ménage (nouveaux rôles de chaque partie en présence).

- **Une optimisation des moyens mobilisés.**

- Les moyens humains du PACT 13:

- Le travailleur social
- Le monteur d'opération
- Le technicien
- Le chargé d'opération

- Les moyens financiers :

Les subventions des partenaires :

- collectivités (SAN Ouest Provence, Conseil Général 13 et Région PACA),
- ANAH,
- CAF
- et partenaires sociaux (Fondation Abbé Pierre, CCAS, ...)

- **Une acquisition à l'amiable au cas par cas comme gage du bon déroulement du portage immobilier.**

Un montage économique assez complexe

- **1er cas: le bail à réhabilitation d'un copropriétaire occupant.**

- Etape 1 : diagnostic socio-économique.

Présentation du ménage :

- Mme TRUC, 53 Ans, célibataire divorcée, vivant seule.
- Actuellement au chômage avec des périodes d'activité en intérim.
- Revenus mensuels : 920 € nets (Revenu fiscal de référence 2011 : 11 857 €)
- Copropriétaire d'un T3.

Situation socio-économique du ménage

- Charges fixes (taxes foncière + taxe d'habitation + assurances + charges courantes de copropriété + moyenne des factures EDF) : 300 €/mois.
- Montant mensuel du crédit immobilier : 379 €.
- Taux d'effort logement (crédit immobilier + charges de copropriété/revenus) : 50%
- Reste à vivre mensuel : 160 €

● Etape 2 : visite technique du logement

- Montant des travaux en parties privatives : 9900 € (Electricité, chaudière, menuiseries intérieures)
- Montant du reste à charge travaux en parties communes : 7 095,00 €

● Etape 3 : étude financière

Dépenses		Recettes	
Acquisition (rachat du capital restant dû)	35 556,00 €	Subvention d'ingénierie	5 392,00 €
Frais notaire	1 500,00 €	Subventions travaux SAN Ouest Provence	1 869,00 €
Frais d'ingénierie et d'honoraires	7 543,00 €	Subvention Région	1 869,00 €
Travaux en parties privatives	9 343,00 €	Prêt PEX CDC	46564,00 €
Travaux en parties communes	7 095,00 €		
Total	61 035,00 €	Total	55 694,00 €
Déficit d'exploitation	5 343,00 €	Subvention équilibre SAN Ouest Provence	5343,00 €

Dépenses d'exploitation :

- Pour les dépenses d'exploitation, le PACT 13 prend les critères retenus par la CDC pour pouvoir bénéficier des prêts : elles doivent être couvertes par les montants des loyers.

● Etape 4 : proposition du Pact 13

- Rencontre en tri partite avec Mme TRUC pour lui présenter « la mécanique du bail à réhabilitation », et les engagements et devoirs de chaque contractant.
- Mme TRUC devient locataire de son bien pendant 22 ans. Elle assume un loyer mensuel de 430€, ainsi que la taxe d'habitation, les charges de copropriété (part locative) et son assurance logement.

Le PACT 13 prend en charge les charges de copropriété, la taxe foncière, les travaux de remises aux normes des parties privatives pendant la durée du bail, ainsi que le reste à charge des travaux en parties communes.

- Loyer proposé : 430 € / mois avec une ouverture des droits APL de 105,00 €.
- Taux d'effort logement réduit de 15% soit 35%.
- Reste à vivre estimé : 445,00 € (soit une augmentation 278%).

- 2ème cas : l'acquisition du logement avec maintien dans les lieux du copropriétaire occupant.

● Etape 1 : diagnostic socio-économique

Présentation du ménage :

- Mr et Mme CHOSE, couple marié 20 et 25 ans, deux enfants en bas âge.
- Actuellement Mr est au chômage avec des périodes d'activité en intérim. Mme est sans activité.
- Revenus mensuels : 1247 € net. (Revenu fiscal de référence 2011 : 20 607 €)
- Copropriétaire d'un T4.

Situation socio-économique du ménage :

- Charges fixes (taxes foncière + taxe d'habitation + assurances + charges courantes de copropriété + moyenne des factures EDF) : 670 €/mois.
- Montant mensuel du crédit immobilier : 480 €.
- Taux d'effort logement (crédit immobilier + charges de copropriété/revenus) : 46%
- Reste à vivre mensuel : 98 €

● Etape 2 : visite technique du logement

- Montant des travaux en partie privative : 10 000 € (Electricité, chaudière, menuiseries intérieures)
- Montant du reste à charge travaux en parties communes : 17 187,00 €

● Etape 3 : étude financière

Dépenses		Recettes	
Acquisition (rachat du capital restant dû)	92 158,00 €	Subvention PLAI	10 500,00 €
Frais notaire	8 700,00 €	Subventions Fondation Abbé Pierre	12 835,00 €
Frais portage financiers	300,00 €	Subvention Région PACA	25 669,00 €
Travaux en parties privatives	10 000,00 €	Subvention Conseil Général 13	12 835,00 €
Travaux en parties communes	17 187,00 €	Prêt 1 CDC	18 152,00 €
		Prêt 2 CDC	37 355,00 €
Total	128 345,00 €	Total	117 346,00 €
Déficit d'exploitation	10 999,00 €	Subvention équilibre SAN Ouest Provence	10 999,00 €

● Etape 4 : proposition du Pact 13

- Rencontre en tri partite avec Mr et Mme CHOSE pour leur présenter « acquisition avec maintien du ménage en tant que locataire d'un loyer conventionné très social ».
- Le couple conserve son logement mais en devient locataire. Cette nouvelle situation lui ouvre droit au APL. Le montant de l'acquisition permet au couple de s'acquitter de son prêt immobilier et du reste à charge travaux en parties communes. Le logement sera réhabilité en parties privatives (changement des menuiseries, de la chaudière et mise aux normes électrique).
- Loyer LCTS proposé : 397 € / mois avec une ouverture des droits APL de 135,00 €.
- Taux d'effort logement réduit de 24%, soit 22%.
- Reste à vivre estimé : 415 € (soit une augmentation 423%).

Eléments de bilan

- Une mécanique au cas par cas, qui a pour point de départ le reste à vivre supportable pour le ménage.
 - Ainsi le diagnostic socio-économique du ménage est un élément essentiel et permet de créer une collaboration et une confiance réciproque avec le ménage.

- L'objectif recherché dans ce système de portage immobilier au lot reste le maintien des ménages dans leur logement.
- Un montage économique et juridique complexe qui nécessite :
 - Un investissement temps considérable,
 - Un partenariat renforcé des collectivités au niveau financier afin de rendre possible financièrement le portage immobilier.
 - Un soutien de la collectivité pour renforcer le discours auprès des ménages,
- L'importance donnée à l'accompagnement et au dialogue :
 - Afin d'amener l'adhésion du copropriétaire au projet du portage immobilier,
 - L'accompagnement social du ménage s'adapte à chaque étape du processus.



Carole MIROUX - Pact 13

- **Stratégie locale : posture selon les statuts, investissements publics**

Quelle stratégie vis-à-vis des bailleurs et des propriétaires occupants ?

Les copropriétés où intervient le PACT comptent environ 88 % de propriétaires occupants et la volonté politique locale consiste à laisser ces personnes en place dans un quartier ANRU où les logements sociaux sont nombreux.

Qui paye l'ingénierie sociale, qui est indispensable ?

Le PACT intervient en tant qu'équipe opérationnelle de l'OPAH et porte dans ce cadre une forte ingénierie sociale dont **les surcoûts sont pris en charge par le SAN**. Le SAN accompagne aussi quotidiennement les copropriétaires sur le terrain.

Est-ce le PACT ou le SAN qui participe aux assemblées générales ?

Le PACT acquiert les lots durablement ou provisoirement et est donc présent aux assemblées générales. Il est envisageable, dans le cadre de l'accompagnement social, de tenir compte de l'avis de l'ancien propriétaire.

- **Mobilisation des parties prenantes : les copropriétaires**

Le bail à réhabilitation apparaît comme une solution très intéressante, mais semble difficile à conclure en pratique. Comment éviter que les ex-propriétaires le vivent comme un échec ?

Mme Truc a préféré contracter un nouveau prêt pour faire face aux charges courantes et aux charges de travaux et ne signera pas le bail à réhabilitation qui lui est proposé. **Pour qu'elle accepte, il aurait sans doute fallu travailler en amont** car cette solution a été proposée en dernier recours aux personnes qui ne pouvaient pas faire face aux travaux du fait de leur situation financière. La garantie de revente qui lui a été proposée n'a pas permis de débloquer la situation. Il apparaît qu'il faut laisser à ces personnes, qui sont d'anciens locataires, le temps de mûrir leur décision : elles ressentent le fait de redevenir locataires comme une régression.

- **Les outils : aspects financiers du bail à réhabilitation**

Les impayés de charges sont-ils bien intégrés dans le prix d'achat ?

Les impayés de charges sont intégrés dans le prix d'achat, mais ceux-ci étaient très faibles dans la copropriété. Les problèmes provenaient des taux d'endettement et des faibles ressources.

Comment expliquer l'écart de prix entre le T3 et le T4 de Mme Chose et de M. Truc ? Quel est le rapport entre les prix d'acquisition et les prix de marché ?

La différence entre les prix du T3 et du T4 s'explique du fait que le PACT part du reste-à-vivre des ménages pour calculer la capacité de remboursement et construit les plans de financement sur cette base. Ces montages permettent aux familles de faire face à leurs charges et construisent les prix d'achat. Mais **ces prix ne sont pas éloignés de la valeur du marché** : un T4 coûte de 120 000 à 140 000 euros à Miramas. Le PACT veille à ne pas trop s'écarter des prix de marché.

Comment obtenir des garanties sur le paiement des loyers en cas de signature d'un bail à réhabilitation ? Comment faire face aux risques financiers qui pèsent sur la structure porteuse en pareil cas ?

Les baux à réhabilitation prévoient une procédure coercitive en cas de non-paiement des loyers. Les collectivités apportent aussi des garanties et la Fondation Abbé Pierre des Bouches-du-Rhône garantit un certain montant d'impayés dans le cadre de son objectif de maintien des propriétaires occupants à domicile. Mais le PACT supporte tout de même un risque résiduel, puisqu'il faut être prêt à aller jusqu'à une mesure d'expulsion. En outre, un travailleur social accompagne toutes les familles qui deviennent temporairement ou définitivement locataires afin qu'elles ne désinvestissent pas leurs logements.

Conseils pour réussir un portage provisoire

Avoir conscience que ce sont des opérations longues et risquées

- **Les collectivités doivent avoir conscience qu'elles s'engagent dans un processus long.** Il ne faut pas négliger la phase de diagnostic initial et la phase pré-opérationnelle qui permettent de mesurer les enjeux et de définir la stratégie et les moyens à mettre en œuvre. Il faut aussi mettre en place les partenariats indispensables pour obtenir des résultats durables. La Ville de Saint-Etienne reste convaincue que faire appel à un opérateur expert pouvant mobiliser une équipe d'aménageurs est nécessaire car les collectivités ne sont pas forcément outillées pour ces missions.
- Les opérations de portage présentent des risques. Le niveau du marché n'est pas forcément suffisant et l'action prend souvent plus de temps que ce qui a été prévu au départ. Il n'est pas toujours possible de poser les diagnostics avec précision avant l'intervention. L'exemple de Saint-Etienne montre qu'il est essentiel d'impliquer l'animateur du plan de sauvegarde pour reposer les bases de la gestion avec le syndic et pour développer des outils de gestion plus forts. Ceci étant, **prendre le risque du portage et d'une action globale est toujours préférable au fait de laisser les situations se dégrader d'elles-mêmes.**
- Globalement, **il faut rester humble en matière de portage**, car les actions supposent une appréciation qui fait appel à des évaluations subjectives et à des estimations de marché. Il est donc essentiel que les diagnostics et les démarches soient les plus partagés possibles.
- Il faut notamment rester très prudent en termes d'hypothèses économiques et de prix de sortie des opérations car, dans le meilleur des cas, les copropriétés redressées reviennent sur le marché. Il faut définir les sites le mieux possible et **étudier le marché pendant des années** pour acheter et vendre avec pertinence sur des marchés de niche. Ce travail s'est avéré plus compliqué dans les copropriétés que dans les immeubles entiers.

Le portage : un élément dans une stratégie globale de redressement

- Lorsque la Ville de Mulhouse est intervenue à travers le PICO, les copropriétés ne disposaient plus du chauffage en raison de l'absence de travaux sur les réseaux : **l'analyse du territoire et de la situation de la copropriété est indispensable.** Le ciblage des lots est primordial car il faut repérer les ménages qui posent le plus de problèmes du point de vue des impayés.
- Le fait de jouer un rôle d'aménageur en vertu de la **convention** conclue dans le cadre d'une opération d'aménagement constitue un atout considérable.
- A Mulhouse, l'animateur du plan de sauvegarde de Peupliers-Nations a effectué un travail important sur les impayés. C'est un travail complexe et dont les résultats restent insuffisants à l'issue de 5 ans de plan de sauvegarde. **Dans tous les cas, le portage doit rester provisoire et doit être intégré à une stratégie globale d'intervention** qui porte à la fois sur la gestion et sur l'action pour la rénovation thermique. Les responsabilités financières sont partagées à travers la convention qui a été signée avec la Région mais le déficit est porté à 100 % par la Ville, qui assure une garantie de rachat au bout de 5 ans si les logements ne sont pas revendus.

Impliquer tous les acteurs dès le départ

- **Il est essentiel que tous les acteurs partent de la même ligne et que chacun sache très précisément ce qu'il à faire.**

- Il faut **bien déterminer toutes les conventions avant de démarrer les programmes** : il s'agit de contractualiser avec l'ANRU, la Région, l'opérateur, etc.
- **Il est indispensable que la volonté et la mobilisation des collectivités soit forte**, afin qu'elles portent l'opérateur dans ses actions de terrain. La réussite des actions suppose aussi un partenariat étroit avec le syndic et les autres acteurs de la copropriété, qui est en pratique difficile à obtenir.
- **Dans le cas des baux à réhabilitation, il faut informer le propriétaire à l'avance et l'intégrer aux discussions** avec les autres copropriétaires très en amont. Cela permet de présenter cette option, tout comme le portage, comme une solution non pénalisante. Cela nécessite un investissement en temps qui suppose le soutien de la collectivité. Par ailleurs, dans le cadre de l'OPAH intercommunale du SAN Ouest Provence, des baux à réhabilitation seront proposés à des communes propriétaires de lots. Cela permettra de banaliser l'outil.

Clôture: R-V le 7 février 2014



Pascaline DOLO- Anah

Pascaline DOLO, chargée de mission au Service des Etudes de la Prospective et de l'Evaluation de l'Anah donne rendez-vous aux participants pour une session consacrée au **recyclage de la copropriété le 7 février 2014** :

- Transformation du statut de la copropriété :
 - acquisition par un bailleur social ou par un investisseur privé
- Démolition de la copropriété

Les **inscriptions** s'opéreront en ligne à compter de **novembre 2013**.

ANNEXES

Liste des participants à l'atelier

Prénom	Nom	Organisme
Laure	ACKER	Ville d'Argenteuil
Sophie	ANGOTTI	USH
Denis	ARSAC	METL
Olivier	AUBIER	SEMERCLI
Denis	AUCOUTURIER	Citémétrie
Emmanuelle	BARBET	Coopération et Famille - Groupe Logement Français
Gilles	BARNET	CA Morlaix Communauté
Marianne	BECK	PACT 75-92 / Fédération PACT
Catherine	BELLIOT	DDT 91
Marie-Claude	BENEZECH	DRIHL
Christophe	BLANCHET	CDC
Jean Jacques	BOURSON	BATIGERE SAREL
Didier	BRAVACCINI	Anah
René	BRESSON	RB Conseil
Caroline	BRIAN	Ville d'Argenteuil
Sylvie	BROTHERWOOD	SEMERCLI
Christian	BRUSAU	CU Toulouse Métropole
Aurélié	BULLOZ	Mairie de Pontoise
Franck	CARO	ANRU
Pierre	CAULET	METL
Claire	CHABERT	Ville d'Argenteuil
François	CHAPUS	Mairie de Clichy
Nicolas	CLEMENT	ANRU
Claudine	CORDES	Ville de Ris-Orangis
Monique	COSTES	SAN Ouest Provence
Nicolas	CROZET	Urbanis
Francis	CURA	Ozone
Soraya	DAOU	Anah
François-Xavier	DESJARDINS	OSICA
Pascaline	DOLO	Anah
Pierre	EVARD	ARCENE
Mickael	FOTI	PACT 69
Edith	FREZZA	Ville de Grenoble
Loïc	GANDAIS	Région Ile de France
Bruno	GARDELLE	Société d'Equipeement du Limousin (SELI)
Ludovic	GONZALEZ	DDT 42
Véronique	GUILLAUMIN	Forum des PHP
Jean-Luc	GUILLERMOU	Ville de Clichy
Kévin	HEYDENS	DDT 95
Nadia	HOUARI	CA Mulhouse Alsace Agglomération
Stéphanie	JAUBOIS	CA Plaine Commune
Anne	JESTIN	DDT 38
Fabrice	LAGGIARD	GIP Marseille Rénovation Urbaine
Marie-Annick	LANNOU	Urbanis
Frédérique	LEBARS	CitéMétrie
Anne	LEBEAU	Ville de Saint-Etienne
Jean-Pierre	LEGRAND	CDC

Jean-François	MARCHAND	AB-HABITAT
Didier	MARTIN	Grenoble Habitat
Rodolphe	MASSON	CDC
Fabrice	MATHOULIN	Territoires publics
Hervé	MENARD	SEDL
Carole	MIROUX	Pact 13
Simon	MOLESIN	DDT 91
Christian	MOUROUGANE	Anah
Julien	PELLETANGE	DRIHL
Sophie	PLAWINSKI	SERM 68
Clément	POINT	DDT 95
Elodie	POMMIER	CA Est Ensemble
Nadine	POUREYRON	CA Plaine Commune
Martine	RACHLIN	Ville de Ris Orangis
Julie	ROCHE	Pact Arim 93
Nicolas	ROUSSEAU	H&D
Pierre	ROUSSEL	Coprocoop
Muriel	SACCOCCIO	METL
Françoise	SALVADOR	Anah
Sandrine	SANCHEZ	Mairie de Saint-Etienne
Serge	SOKOLSKY	APIC
Aurélien	SOUCHET	OSICA
Philippe	STIMARIDIS	Mairie de Colombes
Philippe	TERVE	Ville de Saint Jean de la Ruelle
Elvire	TRIBALAT	Ville de Vitry
Audrey	TRICOIT	CA Roissy Porte de France
Guilhem	UBEDA	Société d'Equipement du Limousin - SELI
Marie	VITOUX	Ville des Mureaux
Eric	WANIUSIOW	Habitat et Développement Local du Doubs
Marion	ZELINSKY	DDT 95
Abdel	ZIGHA	Urbanis

Synthèse
Atelier portage de lots de copropriété
4 octobre 2013

© Forum des politiques de l'habitat privé 2013

