

Pourquoi un mandaté logement CGT doit voter contre la vente de logement HLM ?

Rappel du contexte :

La loi ELAN de 2018 pousse les bailleurs sociaux à vendre du logement social, avec des objectifs nationaux mais aussi régionaux. Objectifs définis chaque année en CRHH (Comité Régional Habitat Hébergement) présidé par le Préfet de Région et composé d'élus, représentants du monde HLM (directeurs, Adil, action logement) mais aussi de la CAF, Associations de locataires et syndicats.

Ces ventes ne peuvent se faire que sur des logements de + 10 ans, et bien que le locataire qui a deux ans dans un logement peut faire la demande d'acquisition, dans les faits les ventes sont définies par le conseil administration du bailleur. Ce dernier reste donc maître de sa politique de vente ou non du patrimoine.

Le locataire occupant un logement défini comme vendable par le bailleur, est libre de l'acheter ou de rester dans son logement autant de temps que la durée de son bail. S'il souhaite l'acheter, il bénéficiera d'un prix de vente attractif, au moment de la fin de sa location, la vente est proposée à n'importe quel locataire du bailleur à un tarif intermédiaire entre le prix marché et offre locataire occupant, et enfin si personne ne se positionne, le logement peut être acheté par quelqu'un d'extérieur du bailleur, donc un investisseur souvent...

Plusieurs élus, Président de bailleurs HLM, s'expriment souvent contre ces ventes et pendant longtemps ont tenté de les freiner, mais la situation financière des bailleurs ne cesse d'aller à la baisse en raison du désengagement de l'Etat, mais pire, des ponctions de celui-ci dans les caisses des bailleurs et donc des locataires les plus fragiles.

Les raisons de la Loi ELAN sont doubles :

- **Encourager l'accession sociale**
- **Récupérer des fonds rapidement pour les bailleurs afin de rénover et construire de nouveaux logements HLM.**

Tous Perdants :

1/ Les bailleurs HLM :

Si en 2018, une vente permettait de créer 1.7 logements ou équivalent en rénovation, aujourd'hui 1 vente rapporte 0.8.

Mais les ponctions de l'Etat sur les bailleurs n'ont eu de cesse d'augmenter en particulier par la RLS (Réduction Loyer de Solidarité). Dans le même temps, les bailleurs ont été dans l'obligation de se regrouper, ce qui financièrement peut présenter un intérêt mais a la conséquence d'éloigner les locataires des lieux de décisions.

Donc à long terme, cela provoque une perte de patrimoine et la mort des bailleurs HLM de proximité.

2/ Les locataires acquéreurs :

Devenir propriétaire, un coût souvent très mal évalué par les locataires. En effet, les logements vendus ont obligatoirement plus de 10 ans, même si des remises aux normes énergétiques sont souvent faites avant la vente par les bailleurs HLM.

Le locataire ne visualise pas suffisamment les travaux d'entretien qui incombent à la propriété, les charges parfois supplémentaires tel que copropriété ou futur ravalement...

Si certains bailleurs ont mis en place une clause de rachat du logement dans les 5 ans en cas de situation difficile du nouveau propriétaire, celle-ci n'est pas présente chez tous les bailleurs HLM, et occasionne un coût supplémentaire pour le bailleur et donc les locataires. Et ce retour en arrière, est vécu comme un véritable échec par le locataire acquéreur.

3/ Les locataires et demandeurs de logement HLM :

Aujourd'hui en Bretagne, la liste de demandeurs HLM et les délais d'attente ne cessent d'augmenter. Une situation qui s'aggrave année après année devenant catastrophique dans les métropoles et dans les régions touristiques telle que la côte.

La barre des 100 000 demandeurs a été franchie en avril 2024 sur la Bretagne, situation qui a augmenté de +50 % en 5 ans !!!

En conclusion :

Les bailleurs HLM ont une vision à court terme, leurs situations financières sont extrêmement tendues et espèrent que cette situation ne durera pas trop longtemps, et donc, voient la vente HLM comme une roue de secours. Mais telle que sur une voiture, ces roues ne sont pas faites pour rouler longtemps avec !!!

Les gagnants :

Si les locataires sont prioritaires pour acheter leurs logements, au moment du départ de celui-ci du logement, ce dernier peut être mis en vente soit à un autre locataire du bailleur ou à un investisseur type AirBnB.