

# INTERVIEW

## Pierre BOURGOIN, Directeur Général de l'OPDHLM des Hauts-de-Seine (92)

### Pouvez-vous nous parler de la mission de l'OPDH des Hauts-de-Seine en matière de logement et d'accession sociale à la propriété ?

L'Office Départemental a toujours mené une politique d'ouverture en faveur de l'accession sociale à la propriété. La vente de tels biens immobiliers aux locataires exige un savoir-faire particulier, c'est un « métier ». Nous avons décidé de gérer en interne alors que la plupart des bailleurs sociaux font appel à des prestataires externes. On considère que nous sommes au cœur de notre mission, car la vocation première d'un bailleur social n'est pas de construire des logements, mais de loger le plus grand nombre de gens aux revenus de plus en plus modestes. Un des moyens prioritaires pour remplir cette mission est bien évidemment la construction de logements. L'Office Départemental a donc développé depuis les années 2000 une politique active de constructions neuves. Pendant la fin des années 80 et les années 90 nous avons surtout restauré notre patrimoine, et toutes les missions d'inspection s'accordent à dire que le patrimoine de l'Office Départemental de Hauts-de-Seine est en excellent état, grâce à l'aide du Conseil Général qui est primordiale. La principale préoccupation après cette rénovation de patrimoine fut donc la relance de constructions neuves et sociales. Nous faisons essentiellement du PLUS/PLA I et pratiquement pas de PLS sauf en cas de nécessité absolue.

### Et pourquoi ne faites-vous pas de PLS ?

Les bailleurs privés (SA d'HLM) font, je le pense, suffisamment de PLS pour que l'Office Départemental, bailleur public, se focalise sur des secteurs plus difficiles. Nous ne construisons que des immeubles de grande qualité technique et architecturale. De surcroît, on construit pour durer ! Nous y sommes tenus encore davantage en raison de notre situation géographique. Dans les Hauts-de-Seine il y a un niveau d'exigence, de la part des élus et de la population, sans doute supérieur à la plupart des autres départements.

### Combien de logements ont été construits ces dernières années ?

Nous en avons financé 539 en 2006, 350 en 2007 et 2008 s'annonce moins bonne pour des raisons de conjoncture électorale qui retardent le lancement des opérations où les maires, de droite comme de gauche, attendent leur réélection pour lancer de nouveaux programmes. Nous lancerons donc nos projets au plus tôt au printemps mais leur financement ne se concrétisera par voie de conséquence qu'en 2009. En conséquence, 2009 sera donc une année porteuse. En général, le montage d'un projet ne se réalise au minimum qu'au bout d'un an, de sa gestation à son financement. C'est pour cela qu'il ne faut pas perdre de temps.

### S'agissant d'accession sociale de logements HLM existants, qui peut acheter ?

Le locataire HLM, bien évidemment.

Toutefois, sur sa demande, le logement peut être vendu à son conjoint, à ses descendants et ascendants sous conditions de ressources.

### Selon vous les accédants à la propriété sont-ils satisfaits d'être devenus propriétaires ? Quels retours en avez-vous ?

On a toujours fait par le passé de l'accession à la propriété. Notamment, on a toujours vendu des pavillons et contribué ainsi à la diversité de l'habitat qui est notre deuxième mission. Je cite en exemples les 4 cités jardins du département : Le Plessis-Robinson, Suresnes, Châtenay-Malabry et Gennevilliers. Et les locataires sont contents de ces acquisitions immobilières. Nous les avons en effet bien accompagnés : humainement, financièrement, techniquement, et tout ça, avant pendant et après. Nous avons préféré jouer les « grands frères » que les syndicats en tant que principal copropriétaire et bien entendu avec l'accord des locataires et acquéreurs. Pour répondre à la mission de diversité de l'habitat, à côté de la construction de nouveaux logements sociaux, il faut en effet envisager certaines ventes. Elles ne remettent pas en cause l'objectif de reloger des demandeurs car les logements vendus ne se libèrent pratiquement jamais. Cela permet ainsi de dégager des fonds propres afin de construire des logements neufs, qui eux, sont libres.

### Y-a-t-il une évolution du comportement des locataires dans le cadre des copropriétés ?

Oui. Ils se responsabilisent. Et c'est très positif. Ils demandent par exemple l'amélioration de leur bien. On les a préparés à ça. Nous avons un devoir d'accompagnement, sinon on va droit à l'échec. La communication est primordiale. Il ne faut pas hésiter à se rendre sur le terrain, dans les cages d'escaliers, faire des réunions d'informations.

### Qu'est ce qui fait la réticence de certains ?

Les locataires ont peur de franchir le pas et la simple information par courrier ne suffit pas toujours. Ils ont besoin d'être rassurés sur la qualité du logement, qu'on leur explique leurs charges futures, leurs taxes foncières.

### Les logements font-ils l'objet de travaux avant la vente, ou sont-ils vendus en bon état ?

Nous vendons des logements de qualité, en bon état. Nous n'avons donc pas à faire de travaux car ils sont déjà effectués. On assume la mise aux normes des ascenseurs.

### Quel est le prix de vente des logements ?

Le prix d'un logement est fixé par le code de la construction, très rigoureux en la matière. On peut vendre un logement dans une fourchette allant de +35 % à -35 % selon la loi ENL de juillet 2006. L'OPDHLM a décidé de pratiquer la décote maximale dans le souci de favoriser l'accession sociale. C'est une volonté politique. Sans cela, les locataires, personnes aux revenus modestes n'auraient pas pu acheter. Pour un F3, par exemple, au Plessis-Robinson, dans un immeuble en bon état datant des années 70, il faut compter environ 140 000 € en valeur occupée pour une valeur libre de 212 000 €.

### Que propose l'Office en matière de prêts pour l'acquisition de tels logements ?

L'Office propose un financement autonome très important qui n'est pas lié aux prêts bancaires. Un financement est possible à hauteur de 40 % du prix du logement sous forme de deux crédits-vendeur consentis par l'Office : un crédit de 20 % au taux de 3 % sur une durée maximale de 25 ans et

### Pierre BOURGOIN



surtout un crédit de 20 % à taux 0 avec un remboursement différé de 10 ans. Il est possible de ne prendre que l'un des deux crédits. Ni condition de ressources ni condition d'ancienneté ne sont exigées et

même la souscription d'une assurance décès, si elle est fortement recommandée n'est pas rendue obligatoire concernant ces prêts de l'Office. Cette mesure facilite la situation des personnes âgées ou handicapées dont les primes d'assurance sont trop souvent excessives. Enfin, il est possible d'effectuer un remboursement anticipé sans frais, mais en une seule fois. Il existe aussi le prêt Etat à taux 0 et le « Prêt Logement 92 », également à taux 0 et d'un montant plus important, qui sont accordés sous certaines conditions notamment de ressources.

Il faut savoir que le montage de prêts est très compliqué. C'est pourquoi nous aidons les locataires acquéreurs dans cette démarche avec l'aide des services du Crédit Immobilier de France. 70 % des gens ont eu recours à leur aide pour le montage de leur prêt et je tiens à souligner la qualité de l'assistance accordée par le CIF, tout comme celle de notre notaire

### Et qu'en est-il de la revente du logement acheté ?

Conformément à la loi ENL, pendant un délai de 5 ans suivant l'acte de vente, l'acquéreur est soumis à des restrictions, ce sont des clauses anti spéculation. Notamment, le bailleur social possède un droit de priorité, qu'il peut exercer ou pas,

et par conséquent durant ces 5 années, le revendeur doit informer préalablement l'Office de son souhait de vendre. Après ce délai, la revente peut se faire librement, au prix du marché.

### Combien de temps s'écoule-t-il entre la décision de vente et la première vente d'un logement ?

Maintenant que nous sommes rodés, il s'écoule environ une durée d'un an entre la décision de mettre en copropriété un immeuble et la vente aux locataires.

### Que pouvez-vous nous dire sur le taux d'effort des gens ?

Le taux d'effort tourne en règle générale en dessous de 30% sinon, d'ailleurs, les banques n'accepteraient pas les dossiers. Ce taux a été lissé en particulier avec notre prêt à taux 0 qui comporte un différé de remboursement de 10 ans et par notre second prêt à 3% sur 5 à 20 ans.

### Sur les immeubles mis en vente il y a un an, quel est aujourd'hui le pourcentage de copropriétaires ?

Sur la première tranche, qui concernait 420 logements, on devrait arriver à près de 55 % de ventes. Sur la deuxième tranche, nous avons déjà eu sur 450 logements, 278 réponses favorables puis 160 locataires qui ont décidé de s'engager avant les réunions publiques et 121 de ces dossiers sont déjà chez le notaire.

### Préconisez-vous des solutions pour les acquéreurs qui connaissent des difficultés pour rembourser les emprunts ?

Je vous répondrai de façon théorique car pour l'instant nous n'avons aucun cas. En tout état de cause un dispositif de sécurisation d'accession a été adopté en particulier par les bailleurs sociaux d'Ile-de-France qui prévoit le relogement de ces personnes en cas de nécessité de revente, que ce soit pour des raisons financières ou en fonction « des accidents de la vie ».

### Comment utilisez-vous l'argent provenant de la vente de ces logements ?

Nous utilisons cet argent pour construire des logements sociaux neufs.

### Avez-vous construit autant de logements sociaux que vous en avez vendus ?

Bien-sûr et même beaucoup plus. En 2006, nous avons financé 539 logements et en 2007, 350 logements.

### Quel bilan faites-vous aujourd'hui de cette politique de vente des logements sociaux ?

Je pense que l'Office a œuvré, très utilement, pour la diversification de l'habitat. Il s'agit là d'une politique essentielle En effet, dans notre pays, il y a 56 % de propriétaires, il y en a 46 % en Ile-de-France et à peine 41 % dans les Hauts-de-Seine. Donc une politique qui contribue à l'une des bases de la politique de la ville. Et cette politique se fait sur le terrain ! Il faut vendre tout en construisant plus !

Je vous remercie, Monsieur Bourgoin, d'avoir bien voulu répondre à nos questions.