

point 5
annexe
charle
métropolitaine

Envoyé en préfecture le 18/12/2025
Reçu en préfecture le 18/12/2025 ANNEXE
Publié le
ID : 063-216300699-20251217-251217005-DE PAI
DU 11/12/2025 N° 151217105
LE MAIRE
Le Maire,



clermont
auvergne
métropole

CHARTÉ MÉTROPOLITAINNE DE LA VENTE RESPONSABLE DU LOGEMENT SOCIAL

Révisée en 2025

Sommaire

INTRODUCTION.....	3
L'ORIGINE DE LA CHARTE DE LA VENTE RESPONSABLE DU LOGEMENT SOCIAL.....	3
UNE ACTUALISATION DE LA CHARTE DE LA VENTE RESPONSABLE DU LOGEMENT SOCIAL EN COHÉRENCE AVEC LES POLITIQUES D'ATTRIBUTIONS.....	3
SCHÉMA DES ÉTAPES DE LA VENTE HLM.....	4
ORIENTATION N°1 : ARTICULER LES STRATÉGIES EN MATIÈRE DE VENTE HLM ET LA STRATÉGIE DE RÉÉQUILIBRAGE TERRITORIAL DE L'OFFRE ET DES ATTRIBUTIONS DE LOGEMENTS SOCIAUX À L'ÉCHELLE DE LA MÉTROPOLE.....	5
Premier axe : l'équilibre de la répartition de l'offre de logement social à l'échelle de la Métropole.....	5
Partenariat et principes d'action sur l'offre de logement.....	5
Deuxième axe : l'accès au logement des ménages les plus précaires.....	5
Partenariat et principes d'action sur l'accès au logement des ménages les plus précaires.....	6
Troisième axe : l'accès à la propriété comme levier de mixité sociale.....	6
Partenariat et principes d'action pour faire de l'accès à la propriété un levier de mixité sociale.....	6
ORIENTATION N°2 : GARANTIR LA QUALITÉ DES LOGEMENTS MIS EN VENTE.....	6
Partenariat et principes d'action relatifs à la qualité des logements.....	6
ORIENTATION N°3 : SUIVRE LES EFFETS SUR LES MARCHÉS DE L'HABITAT DANS UNE LOGIQUE PRÉVENTIVE.....	7
Partenariat et principes d'action relatifs à la qualité des logements.....	7
ORIENTATION N°4 : FAVORISER UNE GESTION DURABLE DES COPROPRIÉTÉS ISSUES DE LA VENTE HLM.....	7
Partenariat et principes d'action sur la gestion des copropriétés.....	7
ORIENTATION N°5 : GARANTIR LA SÉCURISATION DE L'ACCESSION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ACQUÉREURS.....	8
Partenariat et principes d'action sur la sécurisation des accédants et leur accompagnement.....	8
ORIENTATION N°6 : DÉFINIR UN CADRE PARTENARIAL DE MISE EN ŒUVRE DE LA VENTE HLM AU SEIN DE LA MÉTROPOLE.....	9
Les principes de concertation.....	9
Le suivi et l'observation des ventes HLM.....	9
SIGNATAIRES.....	11

INTRODUCTION

L'ORIGINE DE LA CHARTE DE LA VENTE RESPONSABLE DU LOGEMENT SOCIAL

Rendue possible en 1965 pour faciliter les parcours résidentiels, la vente de logements sociaux est encouragée par les pouvoirs publics depuis les années 2000 afin d'optimiser les capacités de financement des organismes. La loi portant Évolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique (loi ÉLAN) du 23 novembre 2018 simplifie et élargit les procédures de vente HLM, afin d'accélérer et d'accroître le rythme des ventes.

Cette volonté de faciliter les ventes HLM s'inscrit notamment dans la continuité de l'introduction de la réduction de loyer de solidarité, qui modifie le modèle économique du logement social.

Ainsi, dans ce contexte, les organismes HLM implantés au sein du territoire de Clermont Auvergne Métropole sont contraints de mettre en vente une partie de leur parc HLM.

Parallèlement à cela, Clermont Auvergne Métropole a défini une **politique ambitieuse en matière d'habitat**, notamment au travers des **Programmes Locaux de l'Habitat (d'abord 2014-2022, puis 2023-2028)**, des **documents de la réforme de la demande et des attributions de logements locatifs sociaux** (document cadre de la Conférence Intercommunale du Logement, Convention Intercommunale d'Attributions, Plan Partenarial de Gestion de la Demande et d'Information des Demandeurs).

Dans ce cadre, les partenaires et la Métropole ont partagé un constat que la vente a des effets sur les conditions d'accès au logement et sur la composition du parc social. Ces effets peuvent venir en contradiction avec les objectifs poursuivis par Clermont Auvergne Métropole. Cette dernière a donc souhaité engager une démarche visant à l'élaboration d'une **charte de la vente HLM responsable en 2019, et à une révision, au vu des enjeux nationaux et locaux, en 2025**.

UNE RÉVISION DE LA CHARTE DE LA VENTE RESPONSABLE DU LOGEMENT SOCIAL EN COHÉRENCE AVEC LES POLITIQUES D'ATTRIBUTIONS

La charte métropolitaine de la vente responsable du logement social a été validée par le Conseil métropolitain du 15 novembre 2019 ainsi que par les instances des partenaires signataires.

La charte répond à la volonté de définir des engagements réciproques et partagés par les bailleurs sociaux et les collectivités, dans le respect des spécificités et des enjeux de chacun des acteurs.

La vente responsable est entendue au sens où elle prend en compte les effets qu'elle produit sur le long terme, en s'attachant à l'articulation entre la mission d'intérêt général des bailleurs sociaux, leur stratégie patrimoniale et financière et la politique locale des collectivités concernées.

La présente charte traduit l'ambition de constituer le socle local de mise en cohérence des objectifs de chaque acteur en matière de vente HLM sur le territoire de Clermont Auvergne Métropole, au-delà du cadre prévu par la loi. Elle s'inscrit dans une approche collective et partagée.

Ainsi, la vente HLM responsable a vocation à favoriser les parcours résidentiels des ménages et l'accession à la propriété, en s'assurant de la sécurisation des accédants, sans remettre en cause les équilibres territoriaux et en prévenant les éventuels risques de constitution de copropriétés dégradées.

La Métropole a validé un nouveau **Programme Local de l'Habitat 2023-2028** en 2022, document stratégique de programmation pour 6 ans. Il traduit les **ambitions et objectifs territoriaux et garantit le droit au logement, l'égalité et la cohésion des territoires, l'équilibre territorial ainsi que les objectifs de mixité**.

Les évolutions contextuelles et réglementaires des cinq dernières années rendaient nécessaire la révision de la charte afin de l'adapter aux enjeux actuels et à venir.

Aussi, un travail technique en partenariat avec les bailleurs sociaux, communes et associations de locataires a permis de mettre à jour cette charte, afin d'inscrire les ventes HLM en cohérence avec les politiques d'équilibre social et territorial de l'habitat.

SCHÉMA DES ÉTAPES DE LA VENTE HLM

en lien avec les documents cadre de la Métropole et des organismes HLM



ORIENTATION N°1 : ARTICULER LES STRATÉGIES EN MATIÈRE DE VENTE HLM ET LA STRATÉGIE DE RÉÉQUILIBRAGE TERRITORIAL DE L'OFFRE ET DES ATTRIBUTIONS DE LOGEMENTS SOCIAUX À L'ÉCHELLE DE LA MÉTROPOLE

Au regard de la politique locale mise en œuvre, il apparaît que la vente HLM peut avoir des effets sur deux axes : l'équilibre de la répartition de l'offre à l'échelle de la Métropole et l'accès au logement des ménages les plus précaires. La vente HLM peut également constituer dans certaines situations un levier de mixité sociale.

Premier axe : l'équilibre de la répartition de l'offre de logement social à l'échelle de la Métropole

Les ventes sur des quartiers ou des communes peu dotés en logement social peuvent renforcer le déséquilibre de l'offre. Il s'agira ainsi d'être vigilant quant à la localisation des logements mis en vente.

Par ailleurs, la vente HLM devant contribuer à constituer des ressources financières pour les bailleurs leur permettant de poursuivre leur politique d'investissement dans le développement d'une offre nouvelle ainsi que dans la réhabilitation du parc existant, la Métropole, en cohérence avec son PLH et avec les orientations en matière d'attribution, sera vigilante quant à l'affectation des ressources dégagées sur son territoire.

Partenariat et principes d'action sur l'offre de logement

- À l'échelle de la Métropole, une attention est portée par l'ensemble des acteurs à la progression de l'offre nette (développement-ventes) dans les communes déficitaires au titre de la loi SRU lors de l'examen des plans de vente soumis par les bailleurs.
- La localisation de l'offre nouvelle devra s'inscrire en cohérence avec le PLH et les objectifs de la CIL. La Métropole coordonne les échanges entre l'ensemble des acteurs (communes, bailleurs, État, etc.) afin de s'assurer de la cohérence d'ensemble et de faciliter l'action de chacun (par exemple, identification du foncier ou d'opérations potentielles).
- En application de la politique métropolitaine de l'habitat, la Métropole et les communes ne souhaitent pas de vente de logement social au sein des communes déficitaires au titre de la loi SRU, ou IRIS pour la commune de Clermont-Ferrand. Néanmoins, dans le cas où les bailleurs projettent la vente de logements au sein de ces territoires, ils s'engagent, en amont de la sollicitation des communes pour avis formel, à prévoir les modalités d'une concertation de la Métropole et des communes pour l'examen au cas par cas de l'opportunité de ces mises en vente.
- Une attention particulière est portée par les bailleurs afin de limiter les ventes dans les communes susceptibles de devenir déficitaires dès lors qu'ils en sont informés par la Métropole. Il conviendra de veiller attentivement aux communes dont le taux de logements sociaux est proche du seuil imposé par la loi (article 55 de la loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbain du 13 décembre 2000).
- Dans le cadre de leurs compétences, les communes s'engagent ainsi à maîtriser l'impact des ventes sur le taux de logement social au sein de leur territoire.
- Dans l'hypothèse où des ventes auraient lieu sur des communes déficitaires ou susceptibles de le devenir, les bailleurs s'engagent à mobiliser le produit de la vente pour la construction de logements sociaux neufs au sein de la commune concernée ou au sein d'une autre commune déficiente dans le cadre de leur programmation annuelle. Les bailleurs informeront les communes concernées et la Métropole afin qu'elles puissent s'assurer qu'au moins 50% des produits des ventes soient fléchés pour la réalisation d'opérations (au sens de l'article L. 443-13 du CCH) sur ces communes.

Deuxième axe : l'accès au logement des ménages les plus précaires

Clermont Auvergne Métropole et ses partenaires membres de la CIL se sont engagés à mettre en œuvre une politique volontariste en matière de mixité sociale et d'attribution. Les bailleurs et les réservataires doivent notamment réaliser 25% des attributions hors QPV à des demandeurs situés sous le seuil du premier quartile de la demande. Or, la vente de logements sociaux adaptés à l'atteinte de cet objectif, notamment dans le parc à bas loyer, peut avoir des effets sur les capacités des acteurs du territoire à mettre en œuvre les engagements de la CIL.

Les niveaux de loyer des logements vendus, leur typologie ainsi que leur localisation sont en particulier des sujets d'attention. Dans la mesure où les logements vacants mis en vente ne sont généralement plus mis en location, les logements disponibles à la location peuvent évoluer rapidement.

Partenariat et principes d'action sur l'accès au logement des ménages les plus prioritaires

- En lien avec les orientations de la CIL, la Métropole et les communes ne souhaitent pas que les logements accessibles aux ménages du 1er quartile soient mis en vente. Pour autant, les organismes pourront néanmoins solliciter la Métropole au cas par cas afin d'échanger sur l'opportunité de vendre ce type de logements (par exemple, sur des typologies de logements pour lesquelles l'offre est supérieure à la demande ou dans les secteurs où l'offre de logements à bas loyers est supérieure aux objectifs d'attributions).
- De même, les organismes veilleront également à ne pas mettre en vente un volume trop important de petites typologies, segment tendu du parc social à l'échelle de la Métropole.
- Afin de ne pas renforcer la tension sur la demande de logement social, les organismes s'engagent à suivre la vacance au sein des résidences (volume, durée, typologie des logements) et à étudier la possibilité de remettre en location du patrimoine fléché à la vente.

Troisième axe : l'accès à la propriété comme levier de mixité sociale

En permettant à un ménage locataire de devenir propriétaire, la vente HLM peut contribuer à faire rester dans un quartier un ménage dont les revenus se sont élevés, lui permettant de disposer de ressources suffisantes pour faire un emprunt sans se mettre en difficulté. Ainsi, la vente peut aussi contribuer à la mixité sociale.

La Métropole souhaite favoriser le développement de l'accession abordable à la propriété, afin de permettre aux ménages modestes d'accéder à la propriété au sein du territoire.

Le PLH prévoit un nombre de logement en accession sociale abordable de 2400 logements sur les 12000 logements à produire sur les 21 communes.

Une délibération sur la définition de l'accession abordable, votée le 28 juin 2024 en Conseil métropolitain, permet de comptabiliser la production en logements dite accession abordable réalisés par la vente HLM.

Le Bail Réel Solidaire (BRS) porté par un Organisme Foncier Solidaire (OFS), également comptabilisé dans l'accession abordable, permet le développement de la vente HLM.

Aussi, la vente des logements sociaux en BRS peut être autorisée au sein des communes déficitaires au titre de la loi SRU ou IRIS pour la Ville de Clermont-Ferrand, après concertation et examen au cas par cas de l'opportunité de ces mises en vente. Un temps d'échange sera organisé entre les partenaires (Commune, Bailleur social, Métropole, État) en amont, pour valider la mise en vente des logements sociaux en BRS.

Partenariat et principes d'action pour faire de l'accès à la propriété un levier de mixité sociale

- Pour diversifier les statuts d'occupation au sein des quartiers prioritaires, la Métropole encourage les organismes à identifier des logements à vendre aux occupants au sein de ces quartiers. Un cadre d'analyse devra permettre de déterminer conjointement l'opportunité de la vente et les leviers d'actions pour en faciliter et sécuriser la réalisation.
- Les bailleurs s'attachent à expliciter, le cas échéant, ces mises en vente aux associations de locataires.

ORIENTATION N°2 : GARANTIR LA QUALITÉ DES LOGEMENTS MIS EN VENTE

Si des conditions sont fixées quant aux logements mis en vente en termes de performance énergétique (exclusion des logements avec un DPE F et G), l'état des résidences mises en vente peut être variable au moment de la mise en vente et peut se dégrader plus ou moins vite. Il est important pour la Métropole que les résidences mises en vente vivent au mieux dans la durée, et notamment qu'elles ne deviennent pas les copropriétés fragiles ou dégradées de demain, appelant une intervention ultérieure de la collectivité. En effet, l'organisation de la résidence peut être plus ou moins facilitatrice de la gestion en copropriété qui diffère de la gestion de résidence locative.

Partenariat et principes d'action relatifs à la qualité des logements

- Conformément à la loi, les organismes s'engagent à ne pas mettre en vente des logements de moins de 10 ans ou ne respectant les normes d'habitabilité et de performance énergétique prévues dans le code de la construction et de l'habitation (CCH).

- Par ailleurs, préalablement à la vente, les bailleurs réalisent ou prennent l'engagement de réaliser (dans le cadre de la vente d'immeuble à rénover), les travaux nécessaires à la périodicité de 5 ans pour permettre notamment d'améliorer le niveau de performance énergétique des ensembles immobiliers mis en vente (notamment pour les résidences les moins performantes —disposant d'un DPE classé E).
- Les logements ayant bénéficié d'une aide financière de la part de la Métropole et du Conseil Départemental dans le cadre du Contrat Territorial de Développement Durable, ne peuvent être cédés durant les 10 ans qui suivent l'année d'achèvement des travaux, dans le cas contraire l'aide totale devra être reversée.

ORIENTATION N°3 : SUIVRE LES EFFETS SUR LES MARCHÉS DE L'HABITAT DANS UNE LOGIQUE PRÉVENTIVE

En fonction des volumes et de la localisation des logements mis en vente par les bailleurs, il est possible que ces ventes produisent des effets sur les marchés de l'accession. Pour la Métropole, il peut donc être identifié un enjeu de suivi de ces effets potentiels, dans un souci de pilotage de la politique locale de l'habitat. Ainsi, il conviendrait de maintenir une vigilance sur les points suivants :

- Le risque de surabondance de l'offre en accession et les capacités d'absorption du marché,
- L'équilibre des typologies de logement suivant les différents segments du marché (logement social, accession sociale, logement privé) et aux différentes échelles territoriales (quartiers, communes, Métropole, etc.),
- Le maintien des équilibres sociaux, la stabilité des ménages accédants et le risque de dégradation des copropriétés en cas de fragilité des propriétaires,
- L'articulation avec les politiques de rénovation urbaine afin de ne pas accentuer les fractures sociales déjà observées, notamment au sein de la Ville de Clermont-Ferrand et dans les communes disposant d'anciennes zones urbaines sensibles.

Partenariat et principes d'action relatifs à la qualité des logements

- La Métropole s'engage à mesurer les effets de la vente sur les marchés immobiliers dans le cadre de l'observation prévue ci-après (cf. Le cadre partenarial).
- Les éléments d'analyse des marchés de l'immobilier ancien seront alors partagés avec les bailleurs afin de faciliter l'élaboration des futurs plans de vente. Ces éléments seront présentés en Conférence Métropolitaine de l'Habitat (CMH).

ORIENTATION N°4 : FAVORISER UNE GESTION DURABLE DES COPROPRIÉTÉS ISSUES DE LA VENTE HLM

Le mode de gestion de la copropriété et notamment l'exercice de l'activité de syndic par le bailleur lui-même, les ressources des accédants, l'occupation par les acquéreurs eux-mêmes : tous ces facteurs ont une influence sur le bon fonctionnement de la copropriété, son entretien courant et la réalisation des travaux nécessaires.

Partenariat et principes d'action sur la gestion des copropriétés

- Chaque organisme s'engage à être actif dans la mise en place et la gestion de la copropriété, ils pourront recourir à différentes formes d'engagement au sein de la copropriété, en privilégiant les solutions suivantes :
 - La gestion du syndic en interne,
 - Pour les bailleurs ne souhaitant pas assurer la fonction de syndic :
 - » le choix d'un syndic responsable répondant aux besoins des spécificités HLM, notamment un accompagnement des ménages en cas de difficultés de recouvrement des charges,
 - » le recours à une filiale ou une coopérative.

- Dans le cas d'un syndic non internalisé, les organismes s'engagent à s'impliquer dans la vie de la copropriété et à effectuer un suivi régulier auprès du syndic afin de garantir la pérennité du patrimoine et de veiller à l'application des frais de syndic maîtrisés.
- L'ensemble des acteurs s'engagent à favoriser, dans le cadre de leurs compétences, des actions vis-à-vis des ménages en termes de sensibilisation sur le fonctionnement de la copropriété pour contribuer également à leur bon fonctionnement.
- Chaque organisme s'engage à être attentif à la bonne communication des informations liées aux usages et actualités des copropriétés, et au bon suivi des locataires en place (entretien des résidences et suivi des interventions). Le bailleur social est l'interlocuteur exclusif de ses locataires.

ORIENTATION N°5 : GARANTIR LA SÉCURISATION DE L'ACCESSION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ACQUÉREURS

L'accession à la propriété constitue le plus souvent une étape positive dans le parcours résidentiel d'un ménage. Cependant, il convient que les ménages soient bien accompagnés dans cette étape résidentielle afin d'en garantir la réussite. En effet, le budget d'un ménage en tant que locataire diffère de celui en tant que propriétaire et il est important d'anticiper les charges de logement après l'acquisition, afin que les ménages soient notamment bien en capacité de payer les charges courantes de copropriété mais aussi de faire face à d'éventuels besoins pour financer des travaux.

On observe également qu'en cas d'accident de la vie ou par manque d'anticipation des dépenses, un accédant peut rencontrer des difficultés financières, qui peuvent notamment le conduire à ne plus pouvoir payer les charges de copropriétés.

Il est donc important pour la Métropole que cette question soit anticipée au maximum, pour prévenir, autant que faire se peut, ces situations. De plus, ces questions devront également être traitées en lien avec la gestion des copropriétés et l'investissement des bailleurs sociaux au sein des résidences mises en copropriété. Elles doivent également s'articuler avec les enjeux de sensibilisation et d'information des acquéreurs afin de favoriser la bonne appropriation du nouveau statut de (co)propriétaire par chaque ménage accédant.

Partenariat et principes d'action sur la sécurisation des accédants et leur accompagnement

En amont de la vente

- Afin de s'inscrire dans une logique de parcours résidentiel des ménages, une stratégie commerciale peut être mise en place pour favoriser le parcours résidentiel des occupants en proposant des logements aux locataires du parc social.
- Dans le cadre des CALEOL, et lorsque le bailleur vérifie les dépassements de plafonds des locataires, il pourra soumettre aux locataires concernés la possibilité d'accéder à un logement social par la vente HLM. La liste des logements proposés à la vente pourra être transmise par courrier.
- Parallèlement à la réforme des attributions, et dans le cadre de la garantie de relogement, la Métropole aura un œil attentif pour les accédants en difficulté et pourra mobiliser son propre contingent pour les reloger. Ces propositions devront particulièrement tenir compte des capacités financières et de la demande des ménages.
- Afin de sensibiliser les locataires en place, les bailleurs organisent une réunion d'information afin de rappeler le contexte, les projets de vente, les étapes d'une vente, la liberté de choix dont ils disposent, etc. Lors de cette réunion, une plaquette d'information est fournie aux locataires.
- Pour les ménages intéressés, les bailleurs réalisent alors des entretiens personnalisés.
Les bailleurs accompagnent les locataires sur l'élaboration du plan de financement du logement en tenant compte notamment des charges qui lui reviendront dans le cadre de l'accession à la propriété.
- Afin d'accompagner les ménages dans l'accès à la propriété, les bailleurs informent les acquéreurs sur le fonctionnement d'une copropriété, leurs droits et devoirs en tant que copropriétaire, sur les charges futures liées à la propriété (montant des charges, taxe foncière, travaux, assurance, etc.).
- La Métropole peut mener des actions de sensibilisation, notamment en direction des banques, afin de sécuriser les parcours des ménages.

En aval de la vente

- Afin de garantir le caractère social des logements issus de la vente HLM, une clause anti-spéculation est pratiquée et suivie avec les notaires du territoire, telle que précisée dans l'article L. 443-12-1 du CCH.
- Enfin, en cas de difficultés, les organismes HLM s'engagent à sécuriser les acquéreurs en cas de perte d'emploi, rupture de cadre familial ou raisons de santé via une garantie de relogement suivant l'acquisition et une garantie de rachat en cas de difficultés, dont les durées sont fixées par l'article L. 443-15-8 du CCH. Pour rappel, seule la garantie de rachat est prévue par la loi mais l'inscription d'une garantie de relogement, déjà pratiquée par les bailleurs du territoire, permet de garantir le droit au logement sur le territoire.

ORIENTATION N°6 : DÉFINIR UN CADRE PARTENARIAL DE MISE EN ŒUVRE DE LA VENTE HLM AU SEIN DE LA MÉTROPOLE

La mise en œuvre de cette charte s'accompagne d'un nouveau cadre de concertation et de suivi des ventes HLM entre Clermont Auvergne Métropole et les organismes de logement social. Ce cadre est présenté ci-après.

Les principes de concertation

- Afin d'articuler les plans de vente des bailleurs sociaux et la politique locale de l'habitat mise en œuvre par Clermont Auvergne Métropole, il convient que les collectivités soient associées et concertées, au-delà du cadre réglementaire prévu par la loi. Ainsi, il est proposé que chaque bailleur :
 - présente à la Métropole les critères retenus pour l'élaboration du plan de vente lors d'une réunion de travail relative à l'élaboration ou la prolongation des CUS en amont de la consultation officielle,
 - présente conjointement le développement de l'offre prévue à l'échelle des quartiers et des communes dans lesquels des ventes sont prévues.
 - informe toutes les communes concernées et la Métropole en amont des demandes d'autorisation prévues par la loi et de l'élaboration des CUS.
- Cette concertation doit permettre d'étudier si les principes posés dans la présente charte sont respectés. De plus, elle est également l'occasion d'un échange entre la Métropole et chaque organisme concernant la stratégie patrimoniale du bailleur et l'affectation des produits de la vente. L'enjeu est notamment de s'assurer de la bonne adéquation avec les enjeux portés dans le PLH.

Le suivi et l'observation des ventes HLM

La Métropole s'engage à observer la vente HLM - en lien avec les instances et outils d'observation d'ores et déjà présents sur le territoire et en partenariat avec les bailleurs - afin d'assurer un suivi régulier des ventes réalisées et de présenter un bilan aux communes. Ce bilan doit permettre de mesurer les effets de la vente à l'échelle des communes et de la Métropole. Il permet également de s'assurer que les volumes de ventes réalisés permettent financièrement aux bailleurs de réaliser les opérations de développement et de réhabilitation, la vente HLM ayant un impact direct sur la reconstitution des fonds propres des bailleurs sociaux.

Ces éléments alimenteront l'Observatoire Métropolitain de l'Habitat, qui s'inscrit dans les orientations du Programme Local de l'Habitat. Ainsi des indicateurs sont fournis à la Métropole et présentés dans le cadre de la Conférence Métropolitaine de l'Habitat (CMH) ou de l'instance de coordination de la Conférence Intercommunale du Logement.

Ce suivi sera aussi présenté dans le cadre de l'instance parc social prévue par le PLH.

Les indicateurs suivants seront observés¹ :

¹ Les données transmises par les bailleurs seront agrégées et ne seront communiquées que de manière anonyme lors d'une analyse sur la vente HLM pour les collectivités, les bailleurs et l'interbailleur.

Pour une meilleure compréhension, les indicateurs de suivi sont détaillés dans un guide.

- Concernant la réalisation des volumes de ventes :
 - Le stock mis en vente
 - Le délai moyen des ventes et taux d'écoulement
 - Le nombre d'acquéreurs ayant eu recours à la garantie de relogement

- Concernant le patrimoine mis en vente :
 - Les caractéristiques du patrimoine : localisation, nom de résidence, nombre de logements dans la résidence
 - Le volume de résidences et de logements mis en vente (occupés et vacants)
 - Le prix de mise en vente, la date de mise en vente
 - La date de construction
 - La date de la dernière réhabilitation (travaux lourds, réhabilitation thermique) et l'objet de la réhabilitation
 - Le taux de vente maximal envisagé dans la résidence

- Concernant la commercialisation des logements :
 - La localisation (communes, géographie prioritaire, localisation, typologie, financement, surface, DPE, activité de syndic, etc..)
 - Les prix de mise en vente, prix de vente effective (en €/m² de surface habitable)
 - Logements vacants / occupés

- Concernant les acquéreurs :
 - Le profil des acquéreurs (statut, composition du ménage, âge, niveau de ressources,...)

- Concernant les copropriétés :
 - Les taux d'impayés de charges, l'activité de syndic, Plan pluriannuel de travaux, DPE, fonds ALUR

- Concernant les indicateurs plus qualitatifs :
 - Un résumé des aides et accompagnements mis en œuvre (aides déménagement, accompagnement déployé, gestion des copropriétés, méthode de communication auprès des locataires, conseils aux accédants, satisfaction des acquéreurs).

L'observatoire doit permettre de suivre le profil des acquéreurs, d'identifier les quartiers ou communes dans lesquels les conditions de mise en vente des logements sociaux sont attractives. Il contribue également au suivi du marché de l'accession ancien, à l'analyse des potentiels effets de la vente sur ces marchés ainsi qu'au suivi des copropriétés issues de la vente.

Lors de la restitution du bilan annuel, un temps d'échanges est prévu pour le partage de bonnes pratiques entre les organismes de logement social et en lien avec l'inter-bailleur (AURA HLM). Il s'agira notamment de partager les éléments concernant la gestion des ventes, des copropriétés et l'accompagnement des ménages.

SIGNATAIRES

Envoyé en préfecture le 18/12/2025

Reçu en préfecture le 18/12/2025

Publié le



ID : 063-216300699-20251217-251217005-DE

Clermont Auvergne Métropole Représentée par son Président Olivier BIANCHI

La commune d'Aubière représentée par son Maire Sylvain CASILDAS

La commune d'Aulnat représentée par son Maire Christine MANDON

La commune de Beaumont représentée par son Maire Jean-Paul CUZIN

La commune de Blanzat représentée par son Maire Richard BERT

La commune de Cébazat représentée par son Maire Flavien NEUVY

La commune de Ceyrat représentée par son Maire Anne-Marie PICARD

La commune de Chamalières représentée par son Maire Louis GISCARD-D'ESTAING

La commune de Châteaugay représentée par son Maire René DARTEYRE

La commune de Clermont-Ferrand représentée par son Maire Olivier BIANCHI

La commune de Cournon-d'Auvergne représentée par son Maire François RAGE

La commune de Durtol représentée par son Maire François CARMIER

La commune de Gerzat Représentée par son Maire Serge PICHOT

La commune du Cendre représentée par son Maire Hervé PRONONCE

La commune de Lempdes représentée par son Maire Henri GISSELBRECHT

La commune de Nohanent Représentée par son Maire Laurent GANET

La commune d'Orcines représentée par son Maire Jean-Marc MORVAN

La commune de Pérignat-lès-Sarliève représentée par son Maire Eric GRENET

La commune de Pont-du-Château représentée par son Maire Patrick PERRIN

La commune de Romagnat représentée par son Maire Laurent BRUNMUROL

La commune de Royat représentée par son Maire Marcel ALEDO

La commune de Saint-Genès-Champanelle représentée par son Maire Christophe VIAL

Assemblia représenté par son Directeur Général Rachid KANDER

Auvergne Habitat représenté par son Directeur Général Philippe BAYSSADE

Ophis représenté par son Directeur Général Philippe BRUNET-DEBAINES

CDC Habitat représenté par sa Directrice Régionale Anne CANOVA

L'association interbailleurs Auvergne Rhône-Alpes représentée par AURA HLM Puy-de-Dôme représentée par son Président, Philippe BAYSSADE