

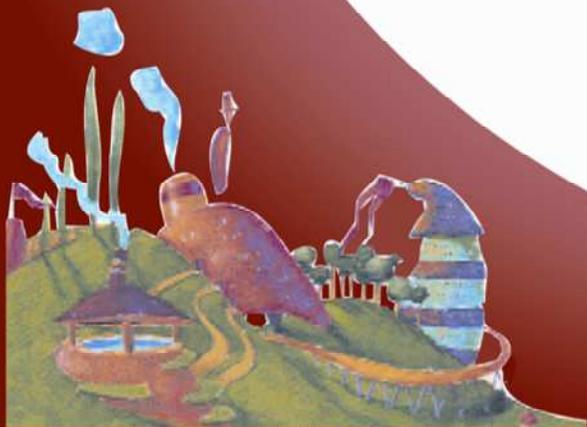
HaMoVal



HAMoVAL

HaMoVal

29 rue de la chaussée – B.P 403 – 45204 MONTARGIS cedex





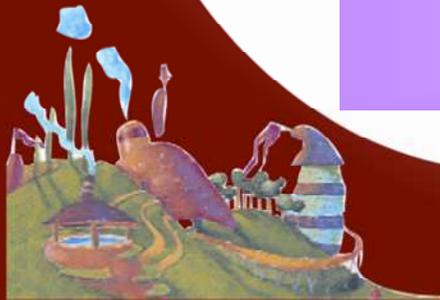
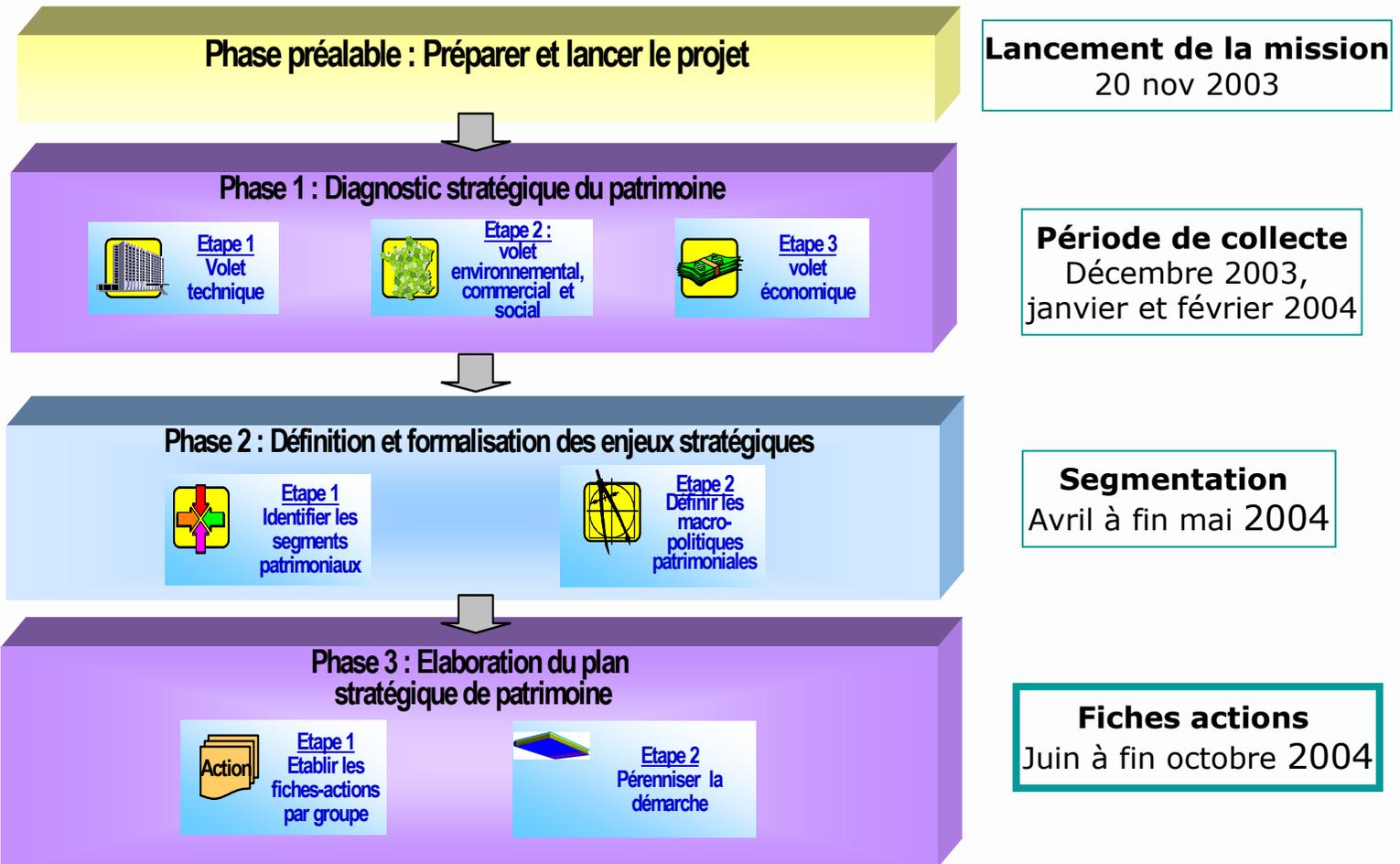
HAMOVAL

La politique générale d'HAMOVAL

- **HAMOVAL, opérateur du logement social :**
 - Les salariés d'entreprise constituent une catégorie de nouveaux entrants à HAMOVAL, du fait notamment des financements et des réservations locatives du CIL VALLOIRE. Pour ces salariés, aux ressources en général modestes ou précaires, le logement social constitue souvent la seule possibilité d'accéder à un logement adapté à leurs besoins.
 - HAMOVAL œuvre également pour loger les populations les plus fragiles, avec un accompagnement spécifique de son pôle social et de ses partenaires spécialisés.
 - HAMOVAL intervient en tant que constructeur et aménageur. Son développement est toujours localisé dans les bassins d'emploi, principalement sur l'agglomération montargoise et sur l'Est du Département. Grâce à une complémentarité territoriale et à une mutualisation de moyens fonctionnels, les 2 ESH HAMOVAL et BATIR CENTRE constituent ensemble le premier opérateur HLM du Département du Loiret.
- **HAMOVAL, société du Groupe VALLOIRE :**
 - Les différentes sociétés du Groupe VALLOIRE sont susceptibles de proposer à leurs clients une offre correspondant à l'ensemble de leur parcours résidentiel, et aux collectivités locales, les compétences d'un généraliste de l'habitat.
 - A côté des valeurs d'ouverture, de respect et d'innovation qui caractérisent le Groupe VALLOIRE, la qualité et le développement durable sont deux valeurs associées à notre activité de gestion et de production.



Rappel de la démarche





HAMoVAL

> Qualification technique :

Un diagnostic technique a été établi programme par programme par les équipes techniques, obligeant à une visite de tous les immeubles du patrimoine. Au résultat de ces diagnostics ont été ajoutés les résultats des enquêtes de satisfaction menées auprès des locataires.

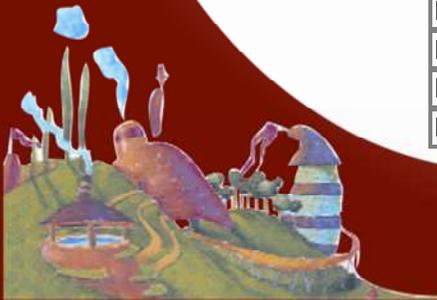
Ce diagnostic identifie les besoins en travaux sur 10 ans

NB : Intervention de SOCOTEC pour l'assistance méthodologique

<i>Appréciation</i>	<i>Définition</i>	<i>Note</i>
<i>Bon état</i>	<i>Pas de travaux envisagés au-delà des 10 ans</i>	<i>100/100</i>
<i>État moyen</i>	<i>Intervention entre 5 et 10 ans</i>	<i>60/100</i>
<i>État défraîchi</i>	<i>Intervention entre 2 et 5 ans</i>	<i>40/100</i>
<i>Mauvais état</i>	<i>Intervention urgente</i>	<i>0/100</i>
<i>Non concerné</i>	<i>Non renseigné</i>	<i>0/0</i>

Critères et pondérations retenus

	Pond.
Clos et couvert	2,5
Parties communes	1
Parties privatives	1,5
Equipements techniques	2
Equipements de sécurité	3
Espaces extérieurs et VRD	0,5





HAMoVAL

>Qualification commerciale :

La note d'attractivité commerciale de chaque groupe, comprise entre 0 et 100, tient compte des critères suivants :

•**Caractéristique de la demande** : niveau de la demande/évolution de la demande.

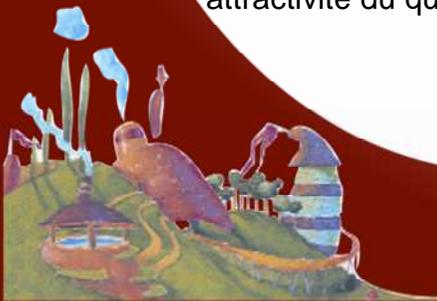
•**Indicateurs de gestion** : taux de vacance, taux de vacance de plus de 3 mois, taux de rotation, évolution de la vacance sur les 3 dernières années, évolution de la rotation sur les 3 dernières années.

•**Attractivité du groupe** a fait l'objet de questionnaires tant auprès des équipes commerciales que des techniciens.

•A leurs réponses ont été ajoutés les résultats des **enquêtes de satisfaction** menées auprès des locataires : Attractivité du logement, appréciation des équipements, niveau de prestations relatives aux parties communes et équipements communs, climat relationnel du groupe.

•**Attractivité de l'environnement du groupe** : attractivité du quartier.

<i>Appréciation</i>	<i>Définition</i>	<i>Note</i>
<i>Très bon et Très satisfait</i>		100/100
<i>Bon et satisfait</i>		60/100
<i>Moyen et moyennement satisfait</i>		40/100
<i>Mauvais et mécontent</i>		0/100
<i>Taux de vacance</i>	<i>Compris entre 0 et 2%</i>	100/100
	<i>Compris entre 2 et 4%</i>	40/100
	<i>Supérieur à 4%</i>	0/100
<i>Taux d'impayés global</i>	<i>Inférieur à 2%</i>	100/100
	<i>Compris entre 2 et 5%</i>	40/100
	<i>Supérieur à 5%</i>	0/100
<i>Taux de rotation</i>	<i>Inférieur à 5%</i>	100/100
	<i>Compris entre 5 et 10%</i>	60/100
	<i>Compris entre 10 et 15%</i>	40/100
	<i>Supérieur à 15%</i>	0/100
<i>Évolution du taux de vacance, rotation, impayés</i>	<i>En hausse</i>	0/100
	<i>Stable</i>	40/100
	<i>En baisse</i>	100/100



✦ **Qualification sociale :**

- > Ces données ne font pas l'objet d'une notation mais sont collectées et analysées,
- > d'une part pour compléter le diagnostic et, d'autre part pour affiner les actions à retenir.

	Pond.
Composition familiale	
Taux de personnes seules	1
Taux de couples sans enfant	1
Taux de couples avec enfants	1
Taux de familles monoparentales	1
Taux de sous-occupation	1
Taux de sur-occupation	1
Agés	
Taux de locataires âgés de moins de 30 ans	1
Taux de locataires âgés de 30 à 39 ans	1
Taux de locataires âgés de 40 à 49 ans	1
Taux de locataires âgés de 50 à 64 ans	1
Taux de locataires âgés de 65 ans et plus	1
Ressources / revenus	
Taux de locataires percevant l'APL	1
Part des loyers couverts par l'APL et l'AL	1

Potentiel financier du programme : les éléments suivants ont été produits :

Structure du compte de résultat prévisionnel par programme

Calcul de l'autofinancement prévisionnel

Calcul de l'évolution des ressources stables (fonds propres) liée aux actions à réaliser ainsi qu'à la politique de développement de la société.

Ces diagnostics ont été complétés d'une analyse de marché réalisée par le cabinet de consultants.

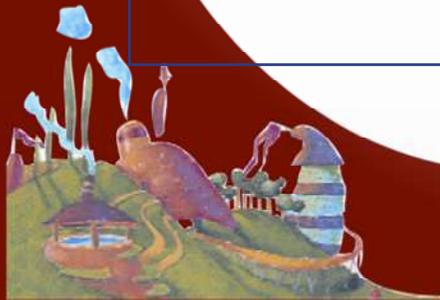
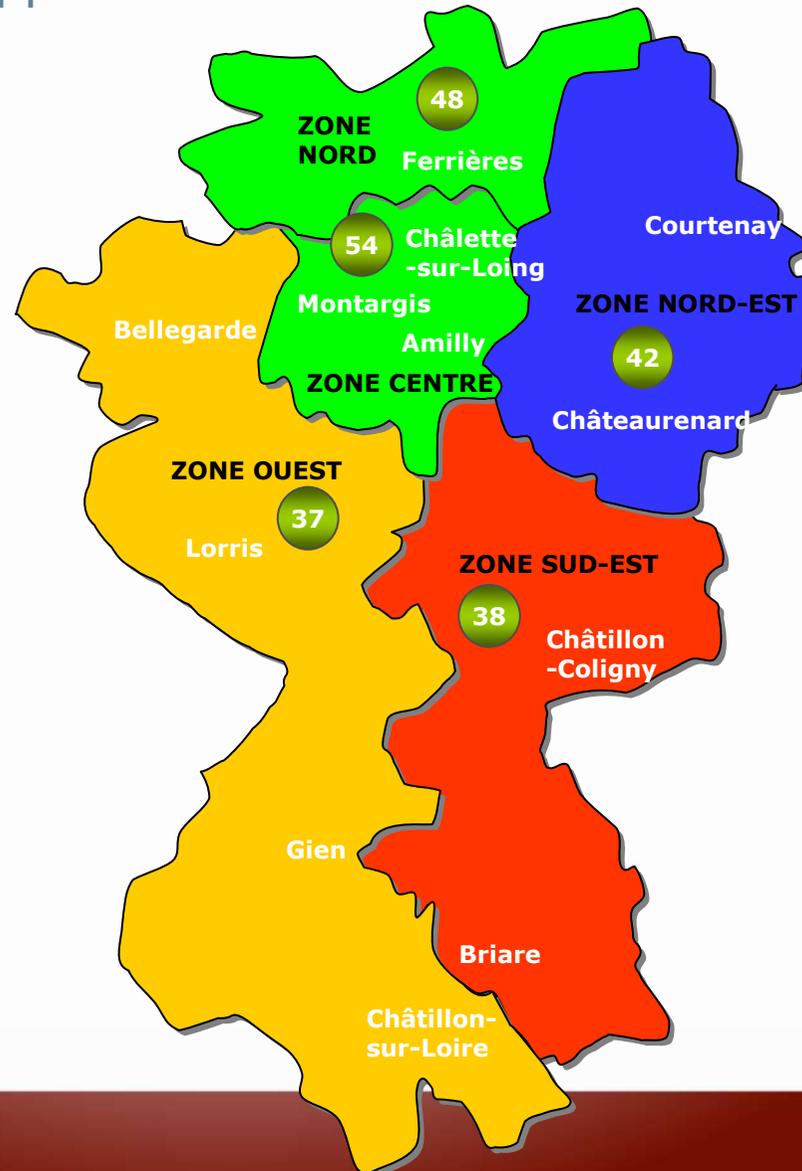
L'étude de marché découpe les zones d'intervention d'HAMOVAL en 5 secteurs dont elle présente les tendances de développement. Toutefois, des micro- marchés peuvent exister au sein de ces secteurs.



Rappel des résultats de l'étude de marché

Légende :

- ++ **Marché porteur**
- + **Marché à potentiel**
- + - **Marché en déclin**
- **Marché non porteur**
- 50 **Rappel note quantitative**





HaMoVAL

PHASE 2 : les scénarios et simulations financières : définition et formalisation des enjeux stratégiques

L'ensemble des orientations et actions applicables au patrimoine a ensuite été déterminé (**référentiel scénarios / actions**).

Scénario de Gestion :

Politique d'entretien courant réduit
Politique d'entretien courant renforcé

Scénario de rénovation :

Réhabilitations (avec augmentation des loyers)

Scénario de renouvellement :

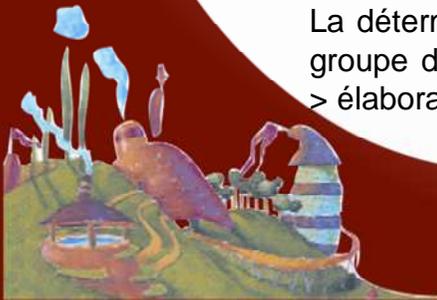
Restructuration complète du bâti pour adaptation immeuble et logements

Actions individualisées :

Plan d'action commercial (gel des loyers, pas d'application des tarifs plafond à relocation)
Remise en état systématique à la relocation
Action de médiation sociale
Opération d'investissement pour résidentialisation
Politique de peuplement
Renforcement du nettoyage parties communes et espaces extérieurs
Vente de logements

Sur la base des résultats de la segmentation (en 12 familles), des scénarios ont été appliqués 'mécaniquement' à des familles de patrimoine.

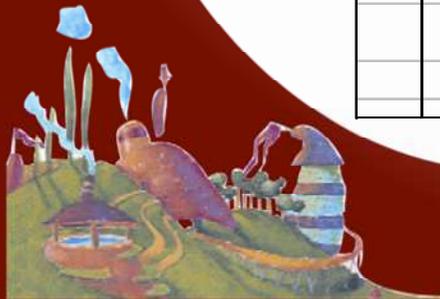
La détermination des plans d'actions opérationnels pour chacun des immeubles a ensuite été réalisée par le groupe de travail de la société (ajustement / modification des scénarios affectés par défaut aux immeubles)
> élaboration de « fiches action » par immeuble



Synthèse des orientations et actions retenues

Référentiel des scénarios et actions

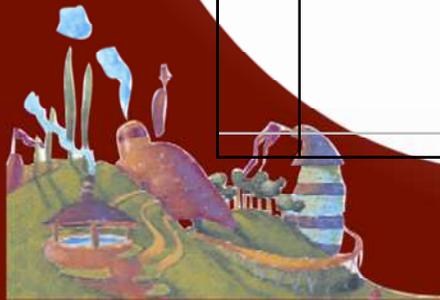
Numéro	Nom du scénario	Détail des actions standards	Hyp. Coût par logement	Poste d'imputation
A - SCENARIOS DE GESTION				
1	Maintenance réduite	Entretien courant réduit : 50% des dépenses prévues (biens immobiliers + locataires partis + P3/P4) soit 87 €/logt	87 € / lgnt	Entretien et réparations
		GE/GR: 100 % des dépenses prévues	100%	GE/GR
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
2	Maintenance de base	Entretien courant de base (biens immobiliers + locataires partis + P3/P4 + GE) soit 174€/logt	174 € / lgnt	Entretien et réparations
		GE/GR: 100 % des dépenses prévues	100%	GE/GR
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
3	Maintenance renforcée	Entretien courant renforcé: 150% des dépenses prévues (biens immobiliers + locataires partis + P3/P4 + GE + GR) soit 261 €/logt	261 € / lgnt	Entretien et réparations
		GE/GR: 100 % des dépenses prévues	100%	GE/GR
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
B - SCENARIOS DE RENOVATION				
4	Réhabilitation légère	Réhabilitation entre 10 000€ et 15 000€/logt	10 000-15 000 TTC	Investissements - Réhabilitations
		Augmentation de loyer	Au cas par cas	Loyers
		Entretien courant réduit : 50% des dépenses prévues (biens immobiliers + locataires partis + P3/P4) soit 87 €/logt	87 € / lgnt	Entretien et réparations
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
		Annulation des GE/GR	100%	GE/GR
5	Réhabilitation standard	Réhabilitation entre 15 000 € et 18 500 € /logt	15 000-18 500 TTC	Investissements - Réhabilitations
		Augmentation du loyer	Au cas par cas	Loyers
		Entretien courant réduit : 50% des dépenses prévues (biens immobiliers + locataires partis + P3/P4) soit 87 €/logt	87 € / lgnt	Entretien et réparations
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
		Annulation GEGR	100%	GE/GR
6	Réhabilitation lourde	Réhabilitation entre 18 500 € et 21 500 € /logt	18 500-21 500 TTC	Investissements - Réhabilitations
		Augmentation du loyer	Au cas par cas	Loyers
		Entretien courant réduit : 50% des dépenses prévues (biens immobiliers + locataires partis + P3/P4) soit 87 €/logt	87 € / lgnt	Entretien et réparations
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
		Annulation GEGR	100%	GE/GR



Synthèse des orientations et actions retenues

Référentiel des scénarios et actions

C - SCENARIOS DE RENOUVELLEMENT				
7	Restructuration lourde	Restructuration complète du bâti pour adaptation immeuble et logements (modification de l'agencement des logements ; écretage de bâtiment....) (y compris GEGR?) = prix du neuf en PLUS (plan à 5 ans 2003-2008)	85 K€/logt	GE/GR
		Annulation GEGR	100%	GE/GR
8	Démolition	Démolition totale de la résidence (y compris remise en état réseaux)	7 600 € /logt démoli	Investissements - Démolitions
		GE/GR: 100 % des dépenses prévues	1	GE/GR
		Annulation EC	100%	Entretien et réparations
		Annulation GEGR	100%	GE/GR
		Annulation de la hausse des loyers prévisionnels et des charges	100%	Loyers et charges
		Remboursement des emprunts et reconstitution des fonds propres	100%	Annuités d'emprunts
D - SCENARIOS DE DESENGAGEMENT				
9	Vente en bloc	Vente en bloc à un autre bailleur social ou institutionnel	Estimation Domaines/prix de marché	
		Annulation de la hausse des loyers prévisionnels et des charges	100%	Loyers et charges
		Remboursement des emprunts et reconstitution des fonds propres	100%	Annuités d'emprunts
10	Vente au détail	Vente aux occupants ou autres particuliers	Estimation Domaines/prix de marché	
		Annulation de la hausse des loyers prévisionnels et des charges	100%	Loyers et charges
		Remboursement des emprunts et reconstitution des fonds propres	100%	Annuités d'emprunts
E - ACTIONS INDIVIDUALISEES				
		Renforcement du nettoyage des parties communes et espaces extérieurs	200 € / lgnt	
		Renforcement de l'entretien courant des parties communes et espaces extérieurs		
		Remise en état systématique à la relocation	60 € / lgnt	
		Renforcement de la gestion de proximité		
		Opération d'investissement spécifique pour résidentialisation (aménagement abords / parties communes ; interphonie ; changement de boîtes aux lettres...)	4000 €HT/logt	
		Plan d'action commerciale (petites annonces, visites accompagnées des demandeurs...)		
		Action de médiation / animation / action sociale	135 € / lgnt	

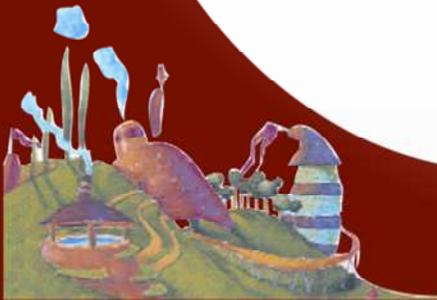




HaMoVal

HaMoVal

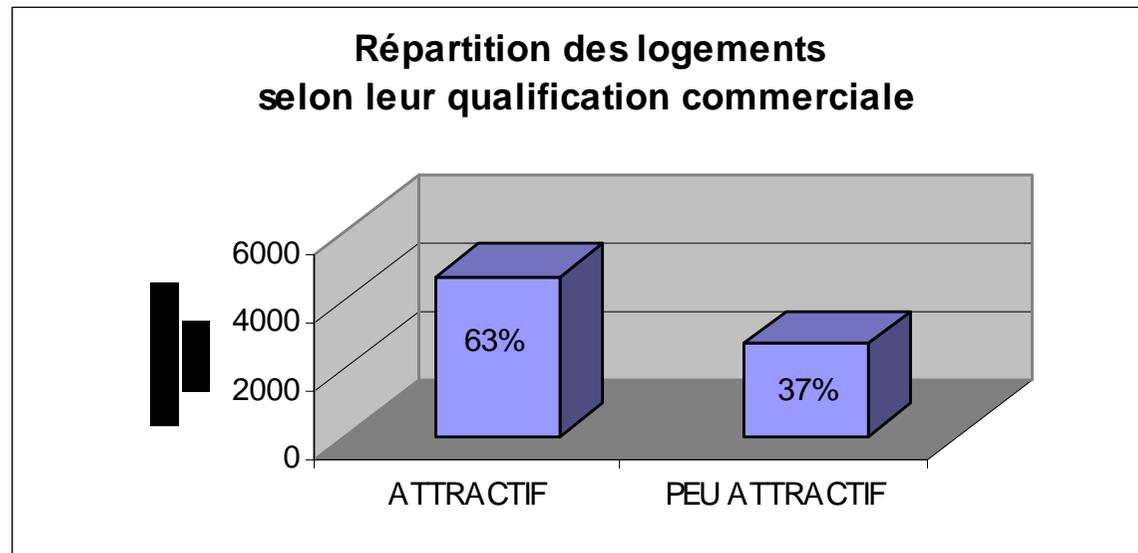
29 rue de la chaussée – B.P 403 – 45204 MONTARGIS cedex



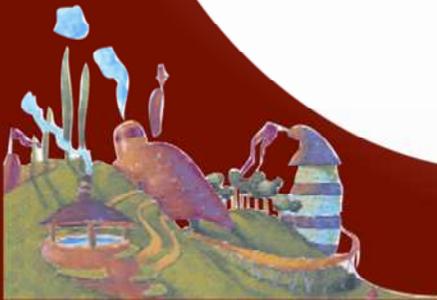
La qualification commerciale du patrimoine

note $>$ ou $=$ 50
note $<$ 50

Attractif
Peu attractif

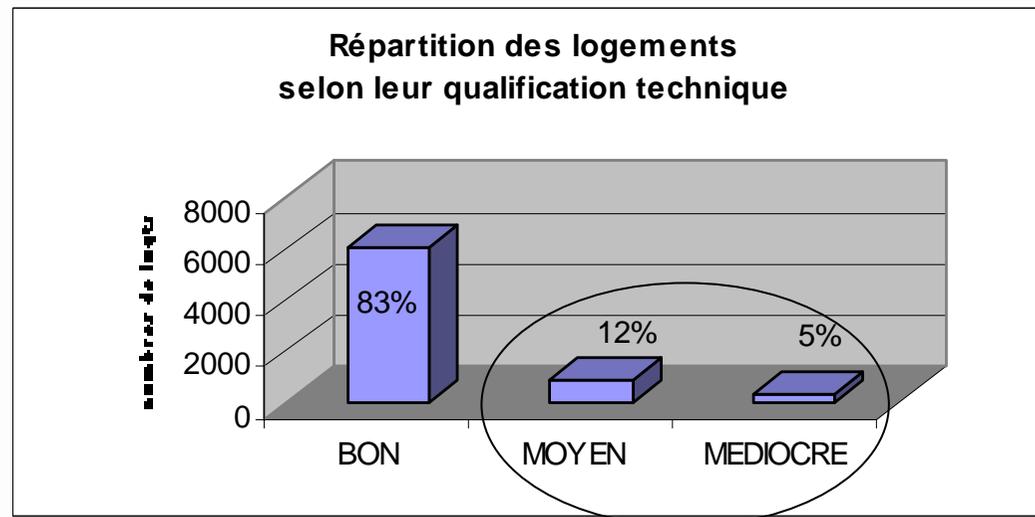


Plus de 6 logements sur 10 sont qualifiés d'attractifs commercialement.



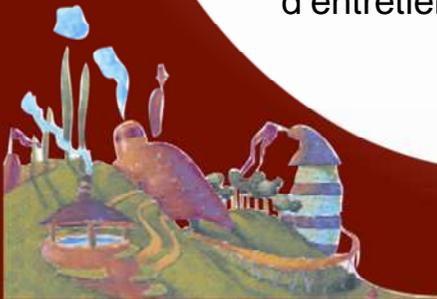
La qualification technique du patrimoine

Note	> 51	Bon
Note	entre 50 et 11	Moyen
Note	< 10	Médiocre



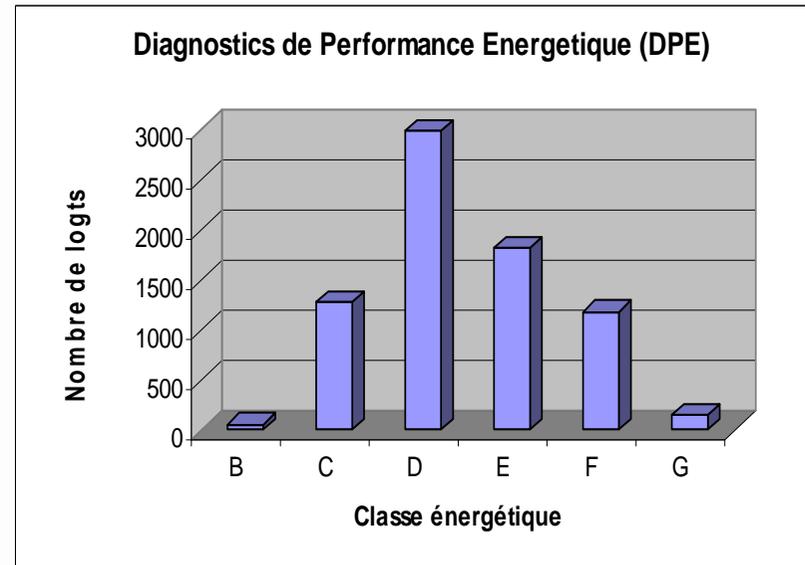
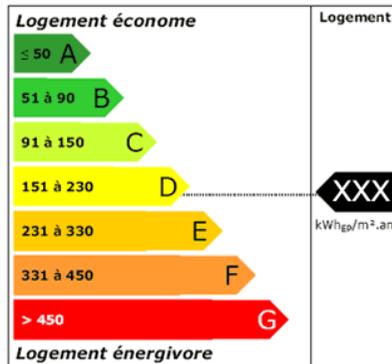
83 % du patrimoine est techniquement bon, résultat d'une politique volontariste de réhabilitation et d'entretien.

1245 logements répartis en 15 groupes dont 10 à réhabiliter, 1 à démolir.

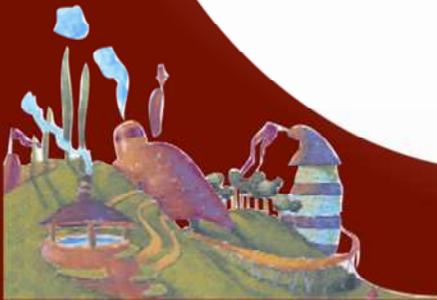


La qualification technique du patrimoine

Le classement énergétique actuel du patrimoine d'HAMOVAL



43 % des logements du patrimoine d'HAMOVAL sont en classe E, F ou G. En vue d'améliorer leur performance énergétique, il a été décidé de réhabiliter ou d'investir en priorité sur des logements de ces 3 catégories.

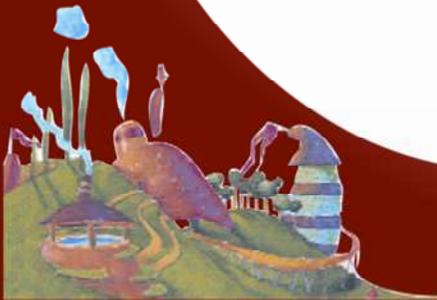


L'attractivité globale du patrimoine

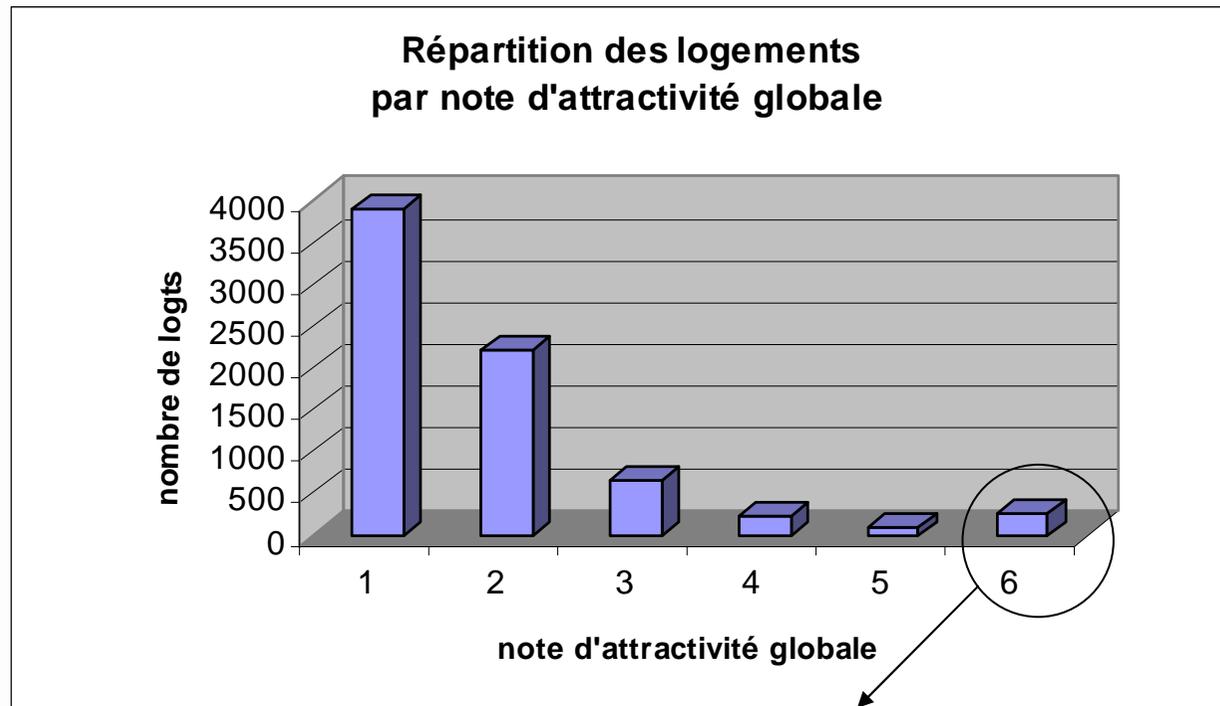
L'attractivité, c'est la capacité d'un groupe immobilier à fidéliser ses locataires et à attirer de nouveaux clients.

Dans le cadre des travaux d'élaboration de la Convention d'Utilité Sociale (CUS), et afin de pouvoir répartir les groupes en 6 familles maximum, une note d'attractivité globale a été créée à partir des notations commerciales et techniques :

- 1 : Attractif/Bon
- 2 : Peu attractif/Bon
- 3 : Attractif/moyen
- 4 : Peu attractif/Moyen
- 5 : Attractif/Médiocre
- 6 : Peu attractif/Médiocre

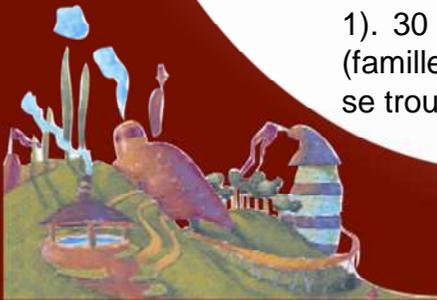


L'attractivité globale du patrimoine



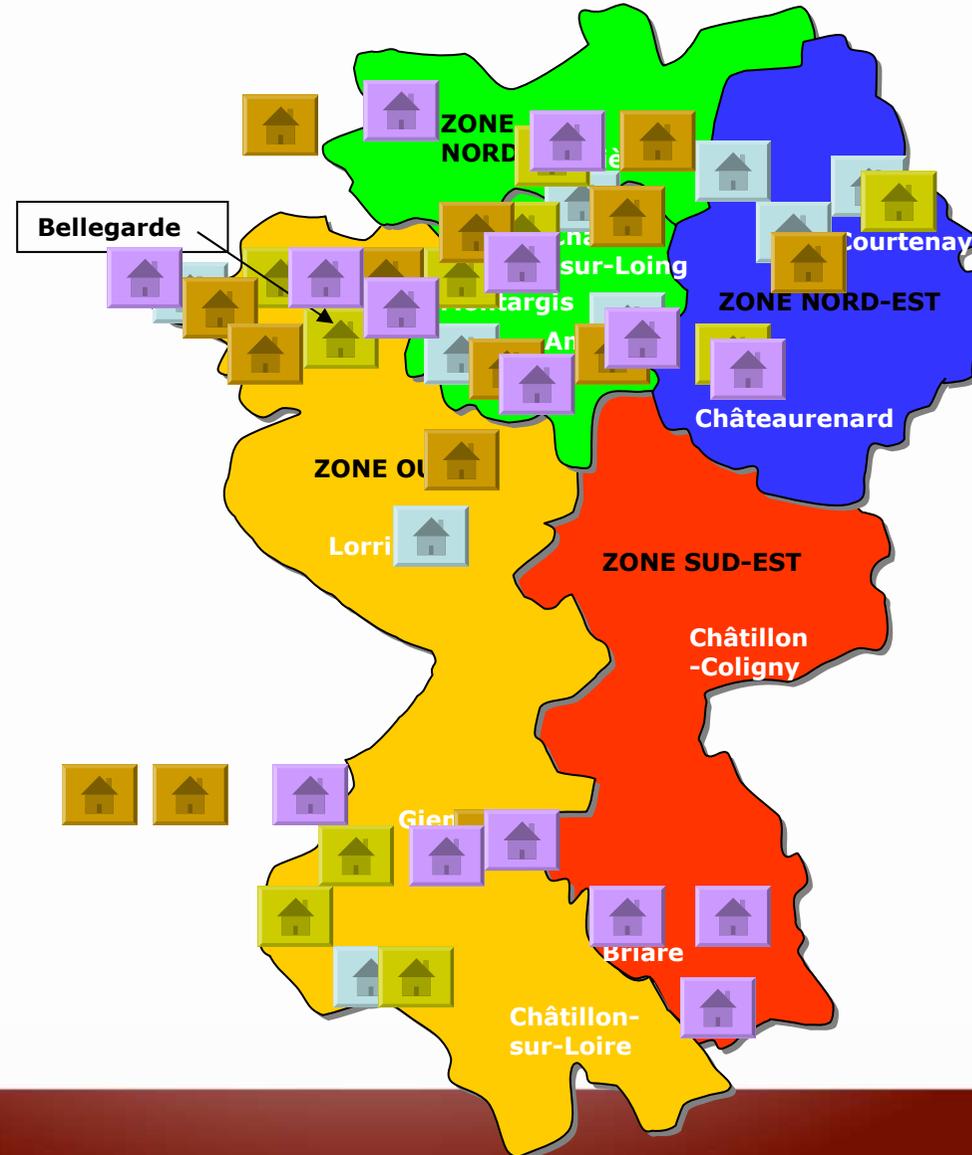
Le patrimoine d'HAMOVAL est globalement attractif. 53 % des logements sont considérés comme attractifs et bons techniquement (famille 1). 30 % peu attractif mais bon techniquement (famille 2) ; la grande majorité de ces logements se trouve dans des aires de marché détendues.

3 % du patrimoine est considéré comme peu attractif commercialement et médiocre techniquement, s'y retrouvent essentiellement les groupes dont la réhabilitation ou la démolition est programmée.



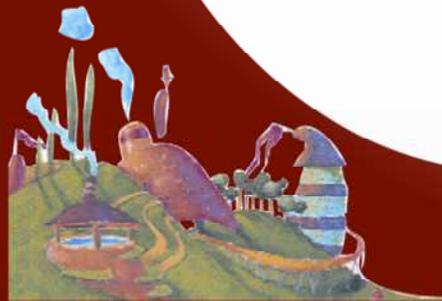
4. La localisation de la production neuve

-  Livraisons 2009
-  Livraisons 2010
-  Livraisons 2011
-  Livraisons 2012



-  **++** Marché porteur
-  **-+** Marché à potentiel
-  **+ -** Marché en déclin
-  **--** Marché non porteur

Etude de marché
-INEUM -2004



LA PRODUCTION

HAMOVAL prévoit un nombre de livraisons de 2008 à 2017 de 169 logements/an en moyenne

Prévisionnel livraisons											
Type de financement	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total période 2008/2017
PLUS	45	58	170	192	103	86	86	86	86	86	998
PLUS CD (projet ANRU)	2	25	31	14	99						171
PLAI	1		31	34	21	22	22	22	22	22	197
PLS	10		6	3							19
Foyers	21	116		24	23		120				304
Total	79	199	238	267	246	108	228	108	108	108	1 689

LES REHABILITATIONS

Livraisons prévisionnelles										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total période 2009/2017
Nb de logts à réhabiliter	268*	210*	112*	118*	220	205	203	189	187	1 004

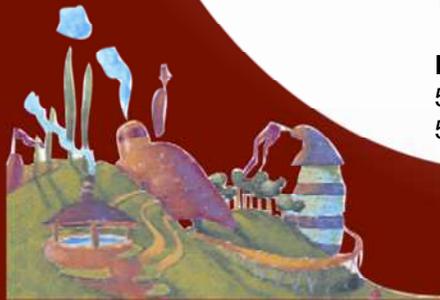
Sur la période 2009/2017, **170 logements /an en moyenne** seront réhabilités.

LES DEMOLITIONS

140 logements seront démolis sur la période 2009-2017, dont 86 dans le cadre du projet ANRU du Plateau

LES RESIDENTIALISATIONS

585 logements seront résidentialisés dans le cadre du projet ANRU du Plateau.
524 dans le cadre du projet de restructuration du quartier de la Chaussée.



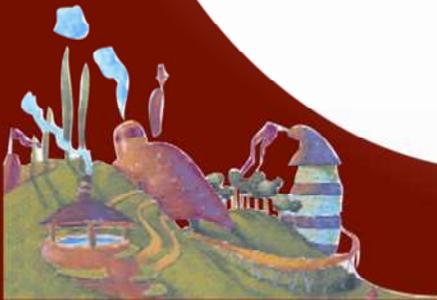
LE PLAN VENTE

Les hypothèses de vente HLM présentées se fondent sur les diagnostics techniques, commerciaux, environnementaux et financiers réalisés.

Ces scénarios se justifient par trois principales raisons :

- **la fragilité de la situation financière** des programmes et l'impact des travaux à réaliser -- sur la période 2007/2017-- sur leur solde d'exploitation cumulé,
et/ou
- **le manque d'attractivité du groupe**, voire son isolement en termes de gestion,
et/ou
- **la diversification des statuts d'occupation sociale** ; la vente contribue à réduire la trop forte densité de logements locatifs sociaux dans les grands ensembles (Plateau, la Chaussée par exemple).

Les projets de ventes, sur l'agglomération montargoise, s'inscrivent également dans le **programme local de l'habitat** approuvé par l'AME en décembre 09 et qui prône la diversité de l'habitat, l'accession sociale et un développement territorial équilibré.





HaMoVAL

Stratégie financière

Objectifs :

- **bénéficier d'une lecture claire des enjeux financiers du patrimoine en mettant en évidence l'autofinancement prévisionnel sur 10 ans des groupes immobiliers**
- **améliorer l'autofinancement à terme**

Autofinancement courant :

Il correspond à la trésorerie dégagée par l'activité courante et doit permettre la mise de fonds propres sur les activités : Réhabilitations, Gros travaux immobilisés, Développement.

Règle de gestion pour la production

15 K€ de fonds propres par logement maximum.

Tolérance de 5 années négatives maximum sur la durée totale de l'opération.

Le bail emphytéotique permet d'équilibrer certaines opérations.

Règle de gestion pour la réhabilitation

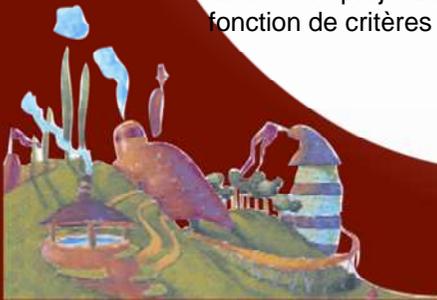
En 2009, la mise en place de l'Eco-prêt est accordée lorsque les travaux d'énergie permettent un meilleur rendement énergétique (passage de la classe E-F-G à C).

La mise en place de nouvelles modalités permettra de rénover le patrimoine dans de bonnes conditions financières si l'eco-prêt est maintenu après 2010. Le PSP a été réalisé en intégrant cette hypothèse.

Les ventes de logements constituent à ce jour une variable d'ajustement pour ne pas dégrader fortement le FDR long terme à terminaison.

Pour soutenir, notre politique d'investissement (développement et réhabilitation) la mise en place d'un plan de vente est nécessaire pour compléter notre autofinancement courant. Un volume de 40 logements vendus par an semble raisonnable.

Les tendances récemment constatées par exemple, au niveau de la paupérisation de la population, la désaffection du monde rural, les exigences environnementales, la crise économique et d'autres encore devraient avoir un impact qui n'est pas mesurable ni intégrable dans notre projection. Les prévisions financières retenues dans le PSP doivent être analysées comme une tendance sur le long terme en fonction de critères actuels.





HAMOVAL

3 – Apports et résultats

Le plan stratégique de patrimoine définit la stratégie d'HAMOVAL pour adapter l'offre de logements à la demande dans les différents secteurs géographiques où elle intervient. Il définit l'évolution à moyen et long termes des différentes composantes de ce parc, ainsi que les choix d'investissement et de gestion qui en résultent. Il présente les perspectives de développement du patrimoine d'HAMOVAL. Le PSP tient compte des dispositions législatives et réglementaires ainsi que des orientations fixées par le programme local de l'habitat de l'Agglomération Montargoise et Rives du Loing.

Outil stratégique par définition, le PSP trouve tout son intérêt à l'heure où **HAMOVAL dépose son projet de CUS**. En effet, il s'agit d'une véritable feuille de route à partir de laquelle HAMOVAL est en mesure de prendre **des engagements pour 6 ans**, avec une vision relativement claire sur 3 ans dans un contexte conjoncturel l'étant moins.

Le PSP > **développement de l'offre de logements**, y compris pour populations en difficulté ou vieillissantes

Le PSP a permis à partir de diagnostics précis et chiffrés des interventions sur les immeubles l'élaboration d'un véritable **PLAN VENTE**, engagement important de la CUS.

Le PSP > **QUALITE DE SERVICE** : politique d'entretien, de maintenance et de réhabilitation, mais aussi application au quotidien du référentiel QUALIBAIL pour lequel HAMOVAL a été certifiée en 2008. Bonne connaissance du patrimoine et de ses exigences par les équipes techniques mais aussi commerciales.

Plans d'amélioration, **satisfaction des locataires** mesurée au travers des enquêtes « nouvel entrants », « sortants », enquête annuelle (nouveau)

Le PSP et les partenaires d'HAMOVAL :

- comparaison avec la notation de LogemLoiret pour les patrimoines situés à proximité de ceux d'HAMOVAL
- présentation aux collectivités territoriales : CG 45, CG77, l'AME
- présentation aux services de l'Etat (DDE/DDT)

Le PSP et la classification du patrimoine telle que voulue par la loi Molle permet d'amorcer la réflexion sur **la remise en ordre des loyers**.

En interne, le PSP a mobilisé, mobilise et continuera de mobiliser l'ensemble des équipes d'HAMOVAL.
La CUS en est sa traduction en termes d'engagement.

