

Commission développement de l'offre sous l'angle du développement durable 3 juillet 2018

« Vente des logements sociaux : les défis à venir »

Introduction

Arnaud HERVE de la DREAL ouvre la séance en présentant le contexte en Pays de la Loire : la région est la 1^{ère} de France pour la vente hlm (0,42% du parc vendu en 2017), avec des ventes en progression ces dernières années. Au vu de la dynamique actuelle, l'effort de la région pour accélérer la vente hlm serait moins important que celui des autres régions. Si on se réfère à l'objectif national de 40 000 ventes (1% du parc), la cible serait de 2 200 logements par an pour la région. Pour la DREAL, la vente se fera aussi selon les besoins des territoires, et non pas seulement de manière purement quantitative.

Au sein de la région, les contextes sont différents. La Loire-Atlantique et le Maine-et-Loire sont plus en avance sur la vente HLM que les autres départements. En termes de typologie, on est plus sur des T3/T4, ce qui est intéressant puisqu'on a plus de tensions sur les petites typologies. En termes de ventes à occupants, elles représentent 40 % des ventes. Le Maine-et-Loire est particulièrement dynamique sur la vente aux occupants du parc.

Axel DAVID de l'USH poursuit en soulignant que le sujet de la vente HLM devient central dans un moment où le modèle du logement social est fortement réinterrogé suite à la dernière loi de finances. Dans ce contexte, échanger sur la place de la vente HLM est indispensable et les acteurs locaux de l'habitat ont besoin de se forger une culture commune. Il s'interroge sur la capacité du territoire à répondre sans trop de difficultés à ces nouveaux objectifs en termes de ventes.

Partie 1 : cadre juridique de la vente HLM (Pierre PIGNON, DREAL des Pays de la Loire)

Cf. PPT

Pierre PIGNON de la DREAL présente les évolutions du cadre juridique de la vente HLM telles qu'elles apparaissent dans la version de la loi ELAN adoptée par l'Assemblée Nationale mi-juin, sachant que l'examen du projet de loi par le Sénat est prévu en juillet.

Il fait part d'un amendement, qui a fait débat, sur la possibilité de vendre la nue-propriété des logements sociaux à des investisseurs privés.

Interventions :

Audrey BLAU de Nantes Métropole indique que s'agissant de SRU, seuls les logements vendus à occupants restent 10 ans dans le décompte SRU.

Olivier BOURGOUIN de La Nantaise d'Habitations demande si la condition relative au prix inférieur à l'avis des domaines est maintenue pour que le ménage puisse bénéficier du PTZ ?

Information post-réunion : un amendement a été adopté par la commission des affaires économiques du Sénat le 4 juillet qui supprime la condition d'un prix d'acquisition inférieur à l'estimation du service des domaines pour pouvoir bénéficier d'un PTZ dans le cadre de la vente HLM.

Partie 2 : La vente HLM, un élément du modèle économique du logement social (Dominique HOORENS, Union sociale pour l'habitat)

Cf. PPT

Dominique HOORENS de l'Ush nationale resitue la vente HLM dans le contexte de réforme du modèle économique du logement social initiée avec la Réduction de Loyer de Solidarité (RLS). Le Gouvernement fait en effet le pari que le secteur peut maintenir ses investissements avec moins d'autofinancement mais en actionnant 3 leviers : la baisse des coûts de structure (via la restructuration du secteur), des financements extérieurs (comme le prêt de haut de bilan bonifié [PHBB] de la CDC) et l'augmentation des produits de la vente HLM.

Il démontre toutefois que le volume des ventes semble atteindre un point d'équilibre autour de 8 000 à 10 000 logements. Accélérer nécessiterait de dépasser la logique initiale de parcours résidentiel pour en faire un outil de la stratégie financière des bailleurs, en poussant pourquoi pas jusqu'à intégrer un principe de vente à terme.

La vente en bloc peut être un levier d'accélération, sous différentes formes (vente de l'usufruit, des loyers, de la nue-propriété...). Toutefois, le monde HLM veille à ce que cela ne dénature pas le parc social qui a bénéficié d'aides publiques.

Le chiffre de 40 000 ventes semble être un ordre de grandeur plutôt qu'un objectif à répartir entre les régions. On sera probablement dans une logique « bottom up » : remontée des territoires. 1 % du parc, ça paraît faible, toutefois si on le rapporte au patrimoine vendable, l'effort de vente sera très important.

Line Elsa RAGOT de l'USH précise que le chiffre de 40 000 n'est pas nouveau et figurait déjà dans la convention Etat/USH de 2007. Dominique HOORENS précise qu'il s'agissait de mises en vente dans un premier temps.

Interventions :

Olivier VARIOT de la CDC précise que pour les PHBB, la souscription a été ouverte le 5/06. Il existe un autre prêt bonifié, le prêt « booster » qui va permettre aux organismes de logement social (OLS) d'arbitrer entre fonds propres et emprunts.

Interrogé sur l'apport de fonds propres issus de la vente, Dominique HOORENS évoque le ratio moyen, 1 vente = 3 logements neufs, mais indique que cette moyenne cache des différences selon les organismes et les territoires. Si on retient qu'un logement neuf est financé à hauteur de 100 000 € de prêts, 20 000 € de fonds propres et 20 000 € de subvention, cela pose la question certes de la vente hlm mais aussi de la capacité des collectivités à apporter les subventions nécessaires.

Partie 3 : Table ronde sur « la vente HLM, une stratégie s'inscrivant dans la politique de l'habitat des territoires »

Participants :

- Thomas Caudron, La Nantaise d'Habitations
- Audrey Blau, Nantes Métropole
- Brigitte Lainé, Maine et Loire Habitat
- Madlyne Corbin, Angers Loire Métropole
- Christophe Rozé, Coopérative Trois Roches
- Arnaud Hervé, DREAL

Line-Elsa RAGOT introduit la table ronde en rappelant l'enjeu de la table ronde, à savoir la prise en compte de la vente HLM dans les politiques locales de l'habitat. Elle précise également qu'elle se déroulera en 4 séquences.

Séquence 1 : stratégie de vente

Line-Elsa RAGOT interroge les organismes sur leur stratégie de vente.

La Nantaise d'Habitations

Thomas CAUDRON explique que La Nantaise est engagée dans la vente HLM depuis 1985 (1 100 logements vendus), la pratique est internalisée depuis 2010. La stratégie repose sur la volonté de faire de la vente HLM un facteur de mixité sociale. La vente est privilégiée dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) ou dans les quartiers dits populaires. Il utilise le terme de « vente sociale » car tout au long du processus, la stratégie repose sur la mixité, le parcours résidentiel et la réussite du projet du ménage. Elle constitue un processus transversal au sein de l'organisme. L'identification des logements repose sur un travail multicritères dont le taux SRU, l'occupation sociale, la question de la plus-value. L'organisme vérifie également qu'il n'y a pas de travaux lourds à réaliser dans les 10 ans qui viennent ou les réalise lui-même.

Interrogé sur le rythme des ventes, Thomas CAUDRON précise qu'entre 40 et 50 % des logements mis en vente sont effectivement vendus sur les deux premières années. Au total une centaine de logements sont vendus chaque année.

Line-Elsa RAGOT l'interroge sur l'évolution de sa stratégie au regard des enjeux d'accélération de la vente. Thomas CAUDRON indique que l'organisme est actuellement en phase d'étude. Les plans de mise en vente vont être revus pour être en accord avec le nouveau programme local de l'habitat (PLH) de Nantes Métropole et s'inscrire dans la future convention d'utilité sociale (CUS). Il est normal que les collectivités posent des règles sur leur territoire.

Maine-et- Loire Habitat (MLH)

Brigitte LAINE indique que la situation de MLH est différente. L'organisme détient un patrimoine majoritairement pavillonnaire, la vente de logements se fait uniquement sur des pavillons, et

uniquement aux occupants. L'activité vente est récente, le service a été créé en 2010 et il réalise 50 ventes par an. Actuellement, le service est en pleine mutation pour diversifier le type de patrimoine mis en vente et ouvrir la vente à d'autres publics que les occupants. La question de contreparties est au cœur des discussions avec les collectivités : faut-il reconstruire sur certaines communes où il n'y a pas ou peu de besoins en logements sociaux ?

Coopérative des trois roches

Christophe ROZE présente sa structure, qui est une filiale d'Immobilière Podeliha (ESH) et qui a développé une stratégie forte de ventes HLM. La coopérative intervient comme « prestataire de services » sur 3 métiers : vente HLM (150 logements par an actuellement, 200 logements dans le futur), gestion de copropriétés solidaires (issues de la vente hlm) et gestion des locaux commerciaux tertiaires issus des opérations mixtes.

L'équipe comprend 10 personnes dont 5 vendeurs. La coopérative a mis en place une stratégie de commercialisation dynamique : travail avec des professionnels de l'immobilier privés, utilisation d'internet, notamment des réseaux sociaux (très peu de publicité papier).

Le choix du patrimoine à vendre fait l'objet de discussions entre la coopérative et Immobilière Podeliha (notamment avec le pôle gestion locative de l'ESH). L'objectif de vente est fixé à 1% du parc. La commercialisation complète d'un programme est très longue et nécessite d'anticiper.

Line-Elsa RAGOT interroge les organismes sur la place de la vente HLM dans leur modèle économique et le réinvestissement des plus-values dégagées.

Thomas CAUDRON estime que la plus-value pour un logement vendu (proche de 80 000 €) permet de financer 3 logements en fonds propres. Sur les territoires à enjeux sur lesquels intervient l'organisme, un des leviers est la circulation des actifs. Il faut que les produits de la vente soient réinjectés dans le développement, l'offre ne peut pas diminuer.

Il insiste toutefois sur le fait que la vente HLM doit d'abord être abordée en tant que politique sociale et territoriale, et pas simplement sous l'angle des fonds propres.

Brigitte LAINE précise que le produit de la vente ne sert aujourd'hui qu'au renouvellement de l'offre. En secteur moins tendu, la préoccupation de MLH est surtout de définir en lien avec les collectivités quelle offre produire et sur quels territoires.

Christophe ROZE partage les positions exprimées sur le réinvestissement des fonds dégagés dans le développement de l'offre. Il pose la question de la réhabilitation.

Pour Thomas CAUDRON, il faut un véritable engagement des acteurs de ne pas vendre en zones rurales pour réinjecter les fonds propres en milieu urbain. Cela va dans le sens des enjeux d'aménagement du territoire et du programme Action cœur de ville.

Interventions :

Arnaud LEGENTIL du Département de Loire-Atlantique estime que l'enjeu majeur est en dehors des métropoles. Il constate une tendance des organismes HLM à se retirer des territoires ruraux et

craint que l'accélération de la vente HLM renforce cette tendance. Le département est couvert de PLH, la vente HLM doit s'inscrire dans ce cadre.

Arnaud HERVE indique que la DREAL partage ces préoccupations : le sujet de la vente, comme celui de la production de logements, doit partir des besoins et situations des territoires. Il faut que ça se fasse selon les besoins des territoires. Il y a de grandes chances que le ministère partage également cette position, car il procède, déjà en « bottom up », notamment pour la prise en compte des besoins en logements globaux et dans la programmation de l'offre nouvelle de logements locatifs sociaux.

Séquence 2 : place des collectivités dans le processus de vente HLM et la place de la vente dans les politiques locales de l'habitat

Line-Elsa RAGOT met en évidence que la vente HLM semble peu prise en compte dans les PLH, et demande à Arnaud HERVE si c'est effectivement le cas.

Arnaud HERVE confirme, la dynamique viendrait davantage des bailleurs que des collectivités aujourd'hui. Dans la région, seulement 6 PLH évoquent la vente HLM, dont 3 qui fixent des objectifs chiffrés. Les PLH de 2^{ème} et 3^{ème} générations prendront davantage en compte la vente HLM. Cette problématique sera également plus examinée au sein du bureau du comité régional de l'habitat et de l'hébergement.

Line-Elsa RAGOT interroge ensuite les collectivités sur leur rôle dans le processus de vente et la place de la vente dans leur politique de l'habitat.

Madlyne CORBIN d'Angers Loire Métropole indique que la vente HLM a été intégrée dans le PLUIH, avec un objectif annuel de 80 ventes, qui semblait déjà ambitieux au regard des 60 ventes réalisées initialement sur l'agglomération. La collectivité considère la vente HLM comme un levier de mixité sociale et a mis en place un dispositif d'accompagnement de l'achat pour les locataires HLM, moyen pour faciliter cette vente.

ALM est un territoire de zone B2 de 300 000 habitants, comprenant 35 000 logements HLM, dont 69 % sont concentrés sur Angers.

Il existe actuellement un stock de 1 900 logements autorisés à la vente, soit 5,3 % du parc. On constate qu'il faut 10 logements autorisés pour en vendre 1, avec des disparités selon les bailleurs. En 2017, il y a eu 85 ventes sur ALM, majoritairement de la vente à occupant. La ville d'Angers, pour statuer sur les mises en vente, analyse notamment l'évolution de l'offre HLM à venir, le taux de LLS au sein des résidences principales, la vacance, la rotation, la position du bien sur le marché. Les quartiers avec moins de 25 % de logements sociaux sont examinés particulièrement.

Audrey BLAU explique que la vente HLM, qui était déjà prise en compte dans l'actuel PLH de Nantes Métropole au travers d'objectifs quantitatifs et qualitatifs, est un des sujets de préoccupation des élus dans le cadre de l'élaboration du 3^{ème} PLH. Pour eux, la vente HLM est avant tout un outil du parcours résidentiel et s'inscrit dans la politique d'accès social volontariste menée par la métropole, en complément du PSLA.

Elle précise que le dialogue avec les opérateurs sociaux est continu. Si la métropole a bien entendu leurs inquiétudes sur leurs capacités d'investissement futures, elle s'interroge sur le fait que les collectivités doivent autoriser plus des ventes pour compenser la RLS.

Les élus sont préoccupés par la privatisation potentielle du parc de logement social et sont opposés à la vente en bloc et à la marchandisation du logement social.

Néanmoins l'objectif inscrit dans le PLH devrait passer de 150 à 300 ventes par an. La métropole prévoit en contrepartie un renforcement des critères de mise en vente tels que la mixité, le parcours résidentiel, les ressources (vente pour des ménages sous plafonds de ressources PSLA).

Audrey BLAU soulève par ailleurs deux questions essentielles sur la vente HLM. Premièrement, l'articulation entre vente HLM et loi SRU. Seules 2 communes atteignent le taux de 25% et les objectifs de rattrapage pour certaines communes sont conséquents avec un phénomène de « fuite en avant » au regard des niveaux de la production privée. Difficile pour les élus concernés d'accepter de vendre les logements existants. Si la collectivité est dans un dialogue constructif avec les services de l'État sur les obligations SRU, elle a le sentiment d'une situation « schizophrénique ».

Par ailleurs, la vente HLM vient « percuter » la politique de peuplement. Vendre des logements anciens, aux loyers bas, prioritairement hors QPV car plus facilement vendables, et construire des logements neufs plus chers, paraît être en contradiction avec l'objectif de loger les plus pauvres hors QPV comme le veut la loi Egalité et Citoyenneté.

Line-Elsa RAGOT interroge Arnaud HERVE sur l'articulation entre les obligations SRU et la vente HLM.

Arnaud HERVE partage le fait qu'il faudra regarder au cas par cas les objectifs de vente HLM au regard des contraintes SRU. L'État local est conscient qu'il faudrait un lissage des obligations SRU jusqu'à 2025. Le passage de 5 à 10 ans du délai de prise en compte des logements vendus dans le décompte SRU n'est pas anodin. Audrey BLAU rappelle que ce délai ne concerne que la vente à occupant, qui ne représente que 26% des ventes dans la métropole.

Arnaud HERVE ajoute que si le contexte économique actuel est plutôt favorable, cela n'a pas toujours été le cas et il est donc essentiel de garder des acteurs en capacité d'agir en période contracyclique pour maintenir un niveau de production de logements sociaux répondant aux besoins des territoires. Il note aussi que selon les bailleurs et les territoires, le ratio, 1 vente = 3 logements neufs, peut varier.

Interventions :

Axel DAVID demande aux collectivités comment elles arbitrent les autorisations de mise en vente pour assurer une cohérence et une équité entre les bailleurs sociaux en cas de demande de vente sur un même quartier ou une même commune.

Madlyne CORBIN répond qu'un point annuel sur les mises en vente et les ventes est fait avec chaque bailleur, qui permet à la collectivité de disposer d'une cartographie des ventes sur le territoire et de jouer son rôle de régulation. L'objectif est d'avoir une qualité d'offre équivalente sur l'ensemble du territoire.

La réorganisation du monde HLM, et la stratégie de circulation des capitaux qu'elle engendre, amène par ailleurs des questionnements : quelle sera la destination des fonds propres ? Qu'en sera-t-il sur les territoires moins tendus ?

Audrey BLAU indique que jusqu'ici NM travaillait en bilatéral avec les bailleurs, demain NM sera signataire des CUS pour continuer à avoir un regard sur les plans de vente. Il existe par ailleurs une habitude de conventionnement entre NM et l'ensemble des opérateurs sociaux pour la mise en œuvre du PLH. La prochaine convention intégrera un volet sur la vente HLM avec une consolidation de l'ensemble des plans de vente. Il y a un souhait des élus de maîtriser les ventes par le territoire et pour le territoire.

Madlyne CORBIN précise que ALM sera aussi signataire des CUS.

Séquence 3 : leviers d'accélération de la vente HLM

Line Elsa RAGOT demande aux opérateurs quels sont les leviers qu'ils identifient pour accélérer les ventes.

Thomas CAUDRON répond qu'au-delà des leviers, la vente HLM n'aura de sens que si elle est sociale. Elle repose pour La Nantaise sur 4 critères : l'accompagnement de l'accédant, le prix (moyenne prix de vente sur la métropole : 1 600€/m²), pas de vente au-delà des plafonds de ressources et la sécurisation de l'accédant.

Pour Christophe ROZE, le principal levier, c'est le prix. Chaque opérateur va s'organiser selon ses moyens et le souhait des actionnaires, et l'action sera fléchée en direction des ménages modestes.

Brigitte LAINE précise qu'il faut bien garder en tête que c'est de l'accession sociale, l'accompagnement est indispensable. Elle appelle à la vigilance sur le discours de rentabilité. Elle s'interroge par ailleurs sur le devenir du PTZ, qui constitue un levier.

Audrey BLAU évoque, comme levier, la vente via l'organisme de foncier solidaire (OFS) que NM va créer avec le Département, avec l'avantage de créer une offre d'accession sociale pérenne et d'éviter les phénomènes de spéculation.

Intervention de Laetitia LESEURE, d'Action logement, sur l'opérateur national de ventes (ONV)

Cf. PPT

Laetitia LESEURE présente les grandes lignes du projet d'Opérateur National de Ventes porté par Action Logement. Elle indique qu'au-delà de ELAN, Action logement avait engagé des discussions sur la vente HLM avant la convention quinquennale. L'Appel à Manifestation d'Intérêt va être lancé dans quelques jours pour permettre aux organismes HLM de souscrire à l'ONV, opérateur qui est ouvert à tous.

Questions

Audrey BLAU s'interroge sur le lien aux territoires : comment s'assurer que les capitaux dégagés seront réinjectés sur le territoire ? La vente sera-t-elle réservée aux locataires HLM ? Quel est le modèle économique et comment se détermine le prix de vente du logement ? Elle s'étonne par ailleurs que l'ONV soit créé avant la promulgation de la loi ELAN.

Laetitia LESEURE indique qu'Action Logement a choisi de ne pas attendre le vote de la loi ELAN pour lancer l'AMI mais que le cadre devrait être stabilisé pour les transferts effectifs.

Les prix de vente seront fixés avec chaque opérateur, sur la base de la valeur vénale moins les coûts de gestion/commercialisation de l'ONV. La vente s'opérera avec 3 niveaux de décote : locataires occupants, locataires HLM, locataires sous plafonds PLS.

Elle rassure les collectivités sur le fait que ne seront mis en vente que les logements que l'OLS souhaite vendre et pour lesquels la collectivité aura donné en amont son accord.

Audrey BLAU s'interroge également sur l'articulation entre l'ONV et les ESH filiales d'Action logement sur le territoire, dont certaines ont déjà développé des métiers de la vente.

Laetitia LESEURE précise que les filiales immobilières d'Action logement n'auront pas d'obligation de souscrire à l'ONV. 3 cas de figure sont possibles :

- soit la structure n'a pas de force de vente ;
- soit l'OLS a sa force de vente et ne fait pas appel à l'ONV ;
- soit l'OLS a une structure de vente mais sur une opération souhaite déléguer la vente.

Axel DAVID souhaite connaître les critères de choix par l'ONV parmi les actifs qui seront proposés par les organismes HLM dans la phase 1.

Laetitia LESEURE indique que les critères ne sont pas arrêtés. Action Logement a toutefois prévu de ne pas retenir de programmes situés en outre-mer, ni de biens qui auraient fait l'objet d'une mise en vente dans les 2 dernières années. A ce stade, la seule indication concernant la répartition territoriale des opérations est celle de 60% pour l'Ile de France et 40% pour la province. L'analyse des actifs proposés sera réalisée par le comité d'engagement d'Action Logement.

En complément, Olivier JOACHIM d'Action Logement indique que la sélection des actifs pourra faire l'objet d'un dialogue local.

Séquence 4 : sécurisation de la vente HLM

Line Elsa RAGOT demande aux opérateurs quelles sont les actions qu'ils mettent en place pour sécuriser la vente HLM.

Film LNH sur la vente sociale

Christophe ROZE explique que la sécurisation de la vente passe par l'accompagnement par les équipes commerciales, mais également par les garanties de relogement et de rachat, et l'assurance revente qui ne sont pas obligatoires mais que beaucoup d'opérateurs HLM proposent. Les Trois Roches assure aussi une gestion solidaire des copropriétés, avec des conditions et coûts d'exploitation plus faibles que les syndicats privés. La coopérative met également à disposition des

accédants un service de conciergerie (aide au déménagement et aux formalités d'emménagement), et un service 24/24 d'appui aux accédants.

Brigitte LAINE répond qu'un accompagnement complet avec des échanges nombreux est mis en place qui se traduit notamment par une présence chez le notaire avec les acquéreurs, une garantie de rachat et une garantie de relogement.

Thomas CAUDRON indique que la vente HLM s'inscrit dans une logique sociale conforme à la mission d'intérêt général des bailleurs et que dans ce cadre, l'ensemble des actions mises en place doivent concourir à la réussite des projets d'accession des ménages.

Les collectivités partagent le souhait des opérateurs de faire de la vente HLM un outil d'accession sociale aujourd'hui et demain.

En conclusion, Axel DAVID insiste sur la complexité de la démarche de vente HLM qui prend en compte de multiples facteurs, sociaux, patrimoniaux, territoriaux, politiques et pour laquelle les objectifs nationaux doivent remonter du niveau local.

L'ensemble des participants à la réunion est remercié.

Liste des participants

Action Logement	JOACHIM	Olivier
Action Logement	LESEURE	Laetitia
Agglomération du Choletais	SOULLARD	Damien
Angers Loire Habitat	FONTANIVE	Delphine
Angers Loire Métropole	CORBIN	Madlyne
Atlantique Habitations	BAGUET	Jean-Marie
AURA	MONTOT	Nathalie
CA Pornic Agglo Pays de Retz	CORBINEAU	Manuel
Conseil Départemental 44	CHARPENTIER GRUBER	Laure
Conseil Départemental 44	LEGENTIL	Arnaud
DDT 49	FRESSINAUD	Eric
DDT 53	LAMANDE-MORANT	Virginie
DDTM 44	BARNETTE	Michel
DDTM 44	MAGNES	Patricia
DDTM 85	CHEVOLEAU	Chantal
DREAL PDL	BREHERET	Olivia
DREAL PDL	HERVE	Arnaud
DREAL PDL	HUGAIN	Valérie
DREAL PDL	LE MEUR	Annaïg
DREAL PDL	PIGNON	Pierre
Espace Domicile	LE HAY	Lise-Anne
Gambetta	BEDOUET	Rachel
Gambetta	GLET	Patricia
Gambetta	LEMOINE	Louise
Groupe CISN	NEDONCHELLE	Matthieu
Harmonie Habitat	CHINCOLLA	Brice
Harmonie Habitat	TAILLANDIER	Jessie
Huisne Habitat	ODEAU	Sylvie
La Nantaise d'Habitations	BOURGOUIN	Olivier
La Nantaise d'Habitations	CAUDRON	Thomas
Les Sables d'Olonne Agglomération	CORRIOU	Gwenaëlle
Les Trois Roches	BEGU	Camille
Les Trois Roches	CELLIER	Jessica
Les Trois Roches	HOUSSEAU	Harold
Les Trois Roches	ROZE	Christophe
Les Trois Roches	VAN HOOREBEKE	Laurence
LogiOuest	CORFDIR	Guillaume
Maine et Loire Habitat	LAINE	Brigitte
Mauges Communauté	CHEVALIER	Gérard
Méduane Habitat	KAMBRUN	Ludovic

Nantes Métropole	BELLAMY	Benoît
Nantes Métropole	BLAU	Audrey
Nantes Metropole Habitat	BRIEUC	Katell
Nantes Métropole Habitat	SELLIER	Angéline
SAMO	MARTIN	Anne-Laure
Sarthe Habitat	HENRION	Guy
Sèvre Loire Habitat	DROUET	John
Sèvre Loire Habitat	GRAVELEAU	Bernard
Silène	TENEAU	Marie-Pierre
SOCLOVA	BERGER-BRUNET	Caroline
SOCLOVA	CHAUSSEPIED	Estelle
Union Sociale pour l'Habitat	HOORENS	Dominique
USH des Pays de la Loire	DAVID	Axel
USH des Pays de la Loire	RAGOT	Line-Elsa
Vendée Habitat	DAGUISÉ	Julie
Vendée Habitat	LANET	Brigitte
Vendée Logement esh	PINEAU	Séverine
Vendée Logement esh	RAGONNEAU	Cécile