

COMITE SOCIAL D'ADMINISTRATION ET DE RESEAU du 5 mars 2024

Généralisation du recours à des partenaires privés pour la vente de gré à gré des biens immobiliers issus des successions vacantes

1) Le contexte

La Direction Nationale d'Interventions Domaniales (DNID), service à compétence nationale, est chargée depuis 2015 de piloter la mission de gestion des successions vacantes. Cette mission est assurée par 17 pôles de Gestion des Patrimoines Privés (GPP)¹ qui, nommés curateurs par le juge judiciaire, vont liquider le patrimoine mobilier et immobilier des défunts, désintéresser les créanciers successoraux sous contrôle du juge auquel ils rendent compte en fin de gestion.

Les pôles GPP font face à une situation de tension caractérisée par une hausse régulière de la charge depuis dix ans (+48%) qui devrait s'accroître encore dans les années à venir compte tenu de la démographie. Les délais de gestion des dossiers augmentent, la couverture du flux se dégrade et surtout le stock des biens immobiliers à vendre augmente (plus de 25 000 biens) avec des délais de vente de près de quatre ans. Cette situation engendre des coûts d'entretien, une diminution de la valeur des biens due à leur dégradation et potentiellement un risque humain et matériel (engagement de la responsabilité de l'État, risque de squat).

Avant même l'expérimentation, les pôles faisaient déjà appel, de leur propre initiative, à des notaires pour les ventes de biens immobiliers. Le recours à des serruriers, débarrasseurs, diagnostiqueurs est d'ores et déjà rendu nécessaire par la pratique ou par la loi.

2) Les objectifs poursuivis par l'expérimentation

Une expérimentation a donc été lancée le 15 juillet 2021, sur une durée de 18 mois, pour tester le recours à des prestataires privés pour prendre en charge tout ou partie des opérations liées à la vente des biens immobiliers qui s'avèrent chronophages pour les pôles, et afin de répondre au double objectif de :

- vendre plus vite et au meilleur prix les biens immobiliers afin de réduire le stock et les risques associés ;
- et alléger la charge des pôles, pour leur permettre de se recentrer sur les activités administratives et juridiques de gestion de la succession.

3) Le périmètre de l'expérimentation

Sept pôles GPP ont participé à cette expérimentation sur une durée de 18 mois, en se positionnant sur différents bouquets de service et en confiant aux prestataires des panels de biens variés (cf annexes n°1 à 3).

4) Le bilan de l'expérimentation

4.1 / Une augmentation du volume des ventes et une réduction du délai de commercialisation...

Au terme des 18 mois d'expérimentation, il a été constaté une augmentation notable du volume des ventes des pôles expérimentateurs, avec des taux de ventes variables selon les pôles et les

1 17 pôles supra-départementaux GPP en métropole (dont un pôle à la DNID pour l'IDF) et quatre services locaux, pour les départements d'Outre-mer.

bouquets de services testés ainsi qu'une réduction du délai de commercialisation (cf annexes n°4 à 6).

4.2/ ...sans surcoût pour les pôles...

Les coûts associés à cette délégation sont neutres puisque la prise en charge de la phase de pré-commercialisation n'est quasiment jamais facturée et que les pôles n'ont pas noté de différences au niveau des honoraires. De plus, les facturations des prestations de pré-commercialisation, lorsque les prestataires prennent en charge cette phase, sont moins élevées en moyenne que ceux observées hors expérimentation (cf annexe n°7). Il convient en outre de relever que les commissions des agences immobilières et notaires sont généralement payées par l'acquéreur et ne s'imputent donc pas sur la succession.

4.3/ ...et avec un allègement de la charge pour les pôles.

Sans ignorer le temps passé à la recherche des prestataires et leur suivi il apparaît rapidement que le recours à des prestataires permet d'alléger les charges des pôles. Ces derniers ont témoigné en ce sens au travers d'un questionnaire d'évaluation de l'expérimentation et lors d'un atelier Retex organisé six mois après la fin de l'expérimentation (cf annexe n°8). Les pôles sont particulièrement intéressés par la possibilité de confier à la vente des biens situés hors de leur zone de compétence territoriale à des notaires ou des agences immobilières locales connaissant mieux les particularités du marché et susceptibles de se rendre matériellement sur place.

L'expérimentation a permis d'accroître le volume des biens immobiliers vendus par les pôles expérimentateurs en termes d'actifs liquidés qui ont même progressé en moyenne de presque 44 % alors qu'au plan national le résultat est de 15 %. L'accroissement des capacités de vente a aussi permis de déstocker des biens présents dans des dossiers fort anciens.

5) Les perspectives : généralisation à l'ensemble des pôles GPP.

Fort de ces résultats très encourageants, **il est envisagé une généralisation de ces modalités de vente à l'ensemble des pôles GPP. Le recours à des prestataires restera une faculté et non une obligation.** Les pôles pourront, en opportunité, choisir de recourir ou pas à des prestataires et choisir les biens qu'ils entendent confier aux prestataires ou vendre eux-mêmes. La faculté de faire appel à des prestataires constitue un appui aux pôles afin de vendre plus rapidement les 25 000 biens immeubles actuellement répertoriés dans les successions vacantes dans un contexte de crise du logement.

Certains pôles (Orléans, Nice, Nantes) qui ne figuraient pas dans l'expérimentation l'ont d'ailleurs rejoint de manière volontaire.

Dans cette perspective et en réponse à une demande formulée par les pôles expérimentateurs, la DNID a également recherché des prestataires nationaux (par ex : Procivis, SAS Expertise et Synergie) qui ont été proposés aux pôles (expérimentation en cours avec les pôles volontaires) dans un cadre défini au plan national. L'objectif est d'épargner le travail de recherche de prestataires aux pôles qui en feront la demande.

En parallèle, un dossier d'accompagnement est en cours d'élaboration, sur la base des enseignements retirés par les pôles expérimentateurs, afin de faire bénéficier l'ensemble des pôles, des meilleurs pratiques de recherche, suivi de partenaires et d'organisation du travail. Il sera composé de cahiers des charges, guides de bonnes pratiques, modèles de mandats... et sera accompagné d'une note de déploiement.

6) Le calendrier et les modalités de déploiement

Il est proposé de lancer la généralisation à l'ensemble des pôles GPP le 1^{er} septembre 2024.

Les annexes 1 à 8 rendent compte des données quantitatives, qualitatives, et appréciation des pôles à l'égard de l'expérimentation.

Annexe 1 – Présentation des bouquets de services proposés et description de leur contenu

Bouquet de services n°1 « Socle »

Partenaires associés :

Partenaires de commercialisation (agences ou notaires)

Activités réalisées :

Réalisation des diagnostics
Aide à la mise à prix
Publicité du bien
Visites du bien
Organisation de la vente
Aide au choix de l'acquéreur

Bouquet de services n°2 « Avancé #1 - Préparation »

Partenaires associés :

Partenaires de commercialisation (agences ou notaires)

Sous-traitants : partenaires pré-commercialisation (huissiers, CP, serruriers ...)

Activités réalisées :

Gestion des clés / serrure
Inventaire du bien : visite, photos, appréciation de l'état, signalement des squats
Débarras du bien
Vente des biens mobiliers
Réalisation des diagnostics
Aide à la mise à prix
Publicité du bien
Visites du bien
Organisation de la vente
Aide au choix de l'acquéreur

Bouquet de services n°3 « Avancé #2 - Finalisation »

Partenaires associés :

Partenaires de commercialisation (agences ou notaires)

Sous-traitants : partenaires finaux (notaires pour rédiger les actes)

Activités réalisées :

Réalisation des diagnostics
Aide à la mise à prix
Publicité du bien
Visites du bien
Organisation de la vente
Aide au choix de l'acquéreur
Compromis de vente
Rédaction de l'acte notarié

Bouquet de services n°4 « Intégral »

Partenaires associés :

Partenaires de commercialisation (agences ou notaires)

Sous-traitants : partenaires pré-commercialisation et finaux

Activités réalisées :

Gestion des clés / serrure
Inventaire du bien : visite, photos, appréciation de l'état, signalement des squats
Débarras du bien
Vente des biens mobiliers
Réalisation des diagnostics
Aide à la mise à prix
Publicité du bien
Visites du bien
Organisation de la vente
Aide au choix de l'acquéreur
Compromis de vente
Rédaction de l'acte notarié

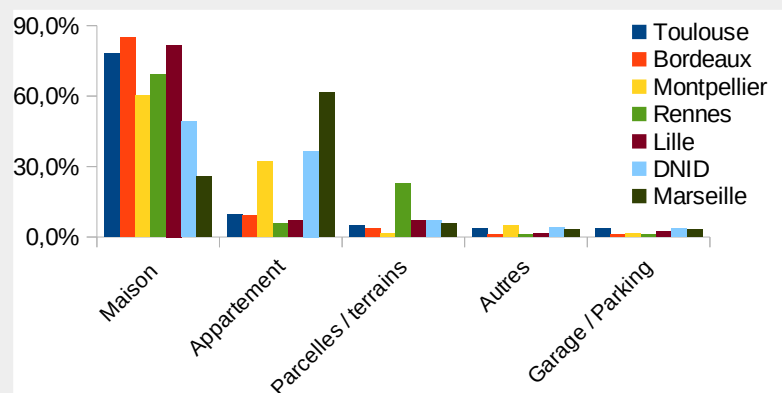
Annexe 2 : Les 7 pôles expérimentateurs et leur positionnement sur les bouquets de service et les départements

Pôles	Départements gérés / sélectionnés pour l'expérimentation*	Bouquet 1	Bouquet 2	Bouquet 3	Bouquet 4
GPP 13 – Marseille	05 ; 04 ; 84 ; 13 Début de l'EXPE : 05 ; 04 ; 84 ; 13 Au Bilan final : 05 ; 04 ; 84 ; 13			■	
GPP 31 – Toulouse	65 ; 32 ; 31 ; 09 ; 82 ; 81 ; 46 Début de l'EXPE : 65 ; 32 ; 31 ; 09 ; 82 ; 81 ; 46 Au Bilan final : 65 ; 32 ; 31 ; 09 ; 82 ; 81 ; 46		■	■	
GPP 33 – Bordeaux	17 ; 33 ; 47 ; 40 ; 64 Début de l'EXPE : 17 ; 33 ; 47 ; 40 ; 64 Au Bilan final : 17 ; 33 ; 47 ; 40 ; 64	■	■	■	
GPP 34 – Montpellier	66 ; 11 ; 34 ; 12 ; 30 ; 48 Début de l'EXPE : 66 ; 11 ; 34 ; 12 ; 30 ; 48 Au Bilan final : 66 ; 11 ; 34 ; 12 ; 30 ; 48			■	■
GPP 35 – Rennes	29 ; 22 ; 56 ; 35 ; 50 ; 14 ; 61 Début de l'EXPE : 29 ; 22 ; 56 ; 35 ; 50 ; 14 ; 61 Au Bilan final : 29 ; 22 ; 56 ; 35 ; 50 ; 14 ; 61	■			■
GPP 59 – Lille	59 ; 62 Début de l'EXPE : 59 ; 62 Au Bilan final : 59 ; 62			■	
GPP 94 – Île-de-France	95 ; 92 ; 93 ; 94 ; 91 ; 75 ; 78 ; 77 Début de l'EXPE : 95 ; 92 ; 93 ; 94 ; 91 ; 75 ; 78 ; 77 Au Bilan Final : 95 ; 92 ; 93 ; 94 ; 91 ; 75* ; 78 ; 77 *uniquement les 18^{ème} et 19^{ème} arrondissements				■

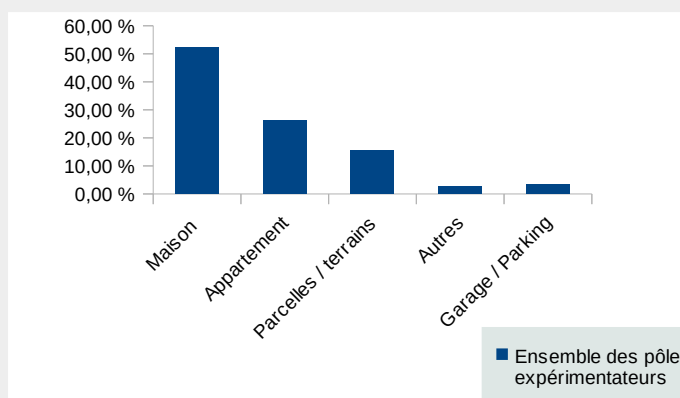


Annexe 3 - Typologie des biens immobiliers confiés

Nature du bien immobilier	Toulouse	Bordeaux	Montpellier	Rennes	Lille	DNID	Marseille	Total Panel EXPE (*)	Total Panel hors EXPE (*)
Maison	78,1%	84,9%	60,2%	69,3%	81,7%	49,1%	25,8%	61,1%	52,27 %
Appartement	9,5%	9,3%	32,0%	5,7%	7,1%	36,6%	61,7%	26,7%	26,21 %
Parcelles / terrains	4,8%	3,5%	1,5%	22,7%	7,1%	6,9%	5,8%	6,5%	15,52 %
Autres	3,8%	1,2%	4,9%	1,1%	1,6%	3,9%	3,3%	3,2%	2,78 %
Garage / Parking	3,8%	1,2%	1,5%	1,1%	2,4%	3,4%	3,3%	2,5%	3,22 %
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,00 %



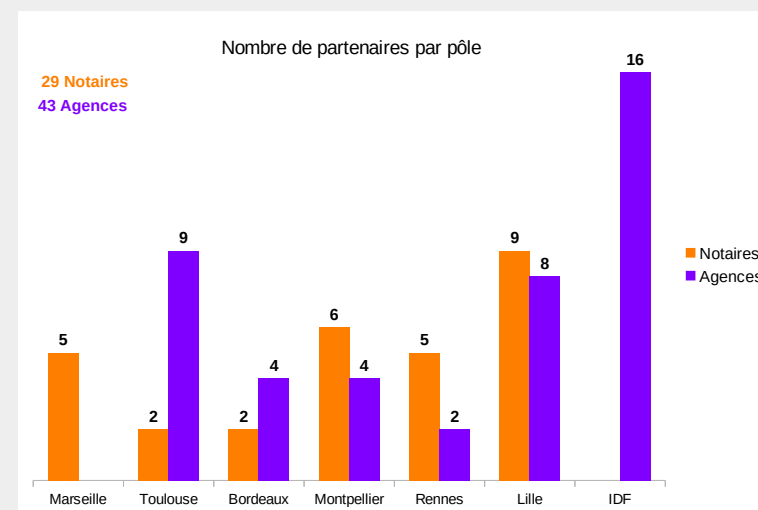
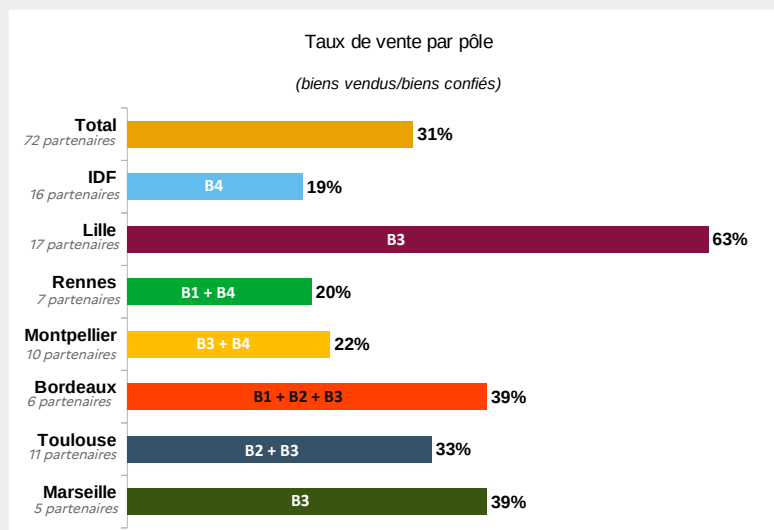
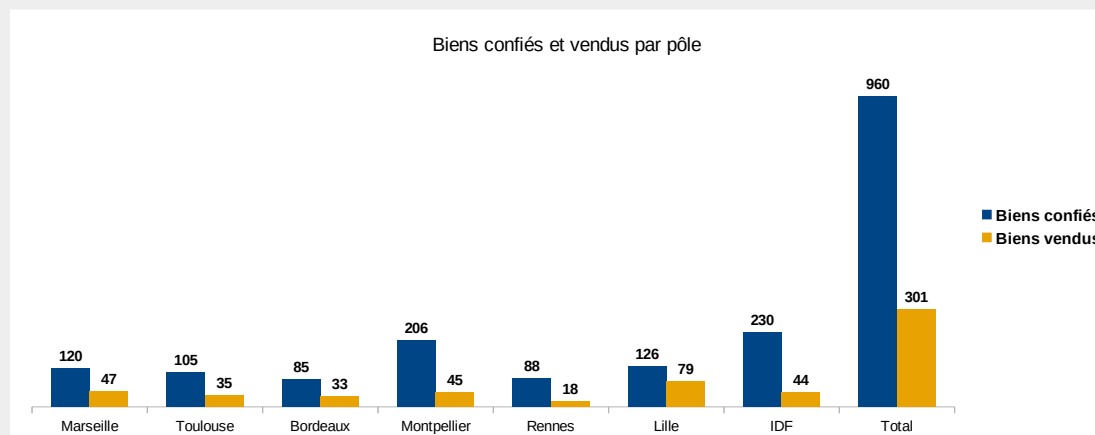
PANEL 1 : Biens dans l'expérimentation



PANEL 2 : Biens hors de l'expérimentation

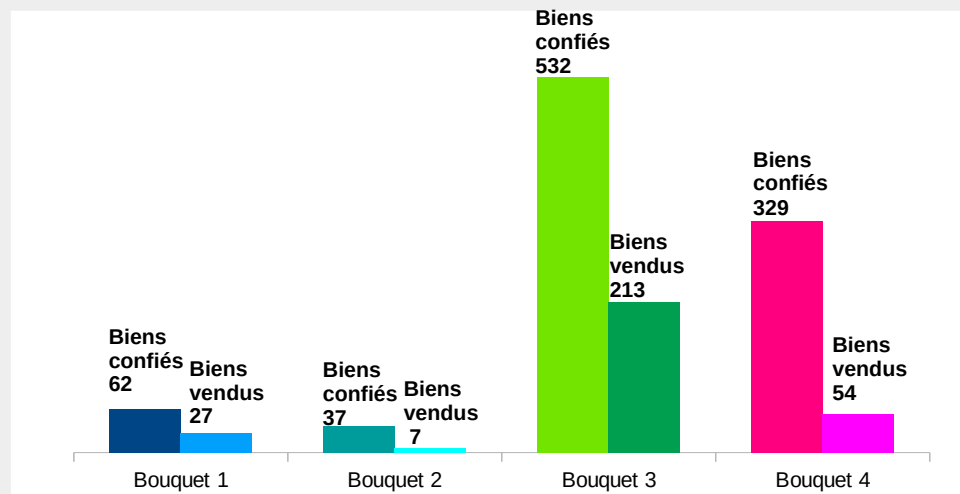
(*) Les pôles expérimentateurs ont constitué, pour que puisse être évaluée l'efficacité de l'expérimentation, des panels de biens comparables, soit un panel de biens immobiliers confiés à la vente dans le cadre de l'expérimentation et un panel de biens immobiliers comparables suivis hors expérimentation.

Annexe 4 – Nombre de biens confiés et vendus, taux de vente et nombre de partenaires par pôle

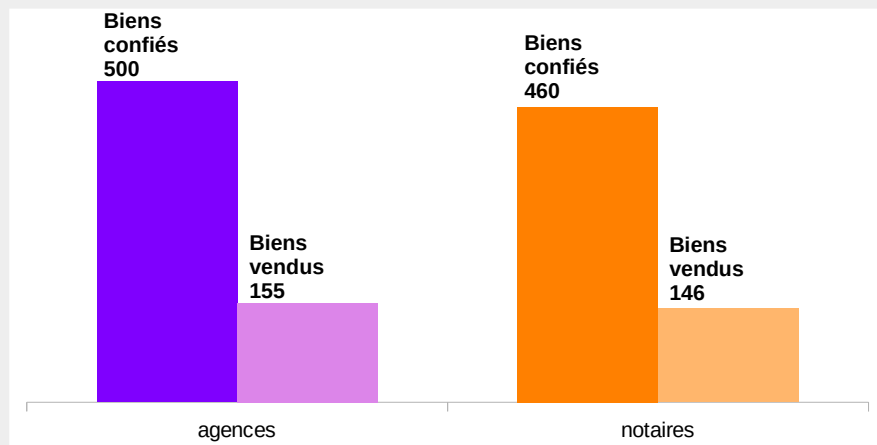


Annexe 5 - Nombre de biens confiés et vendus par bouquet, par partenaire et par type de vente

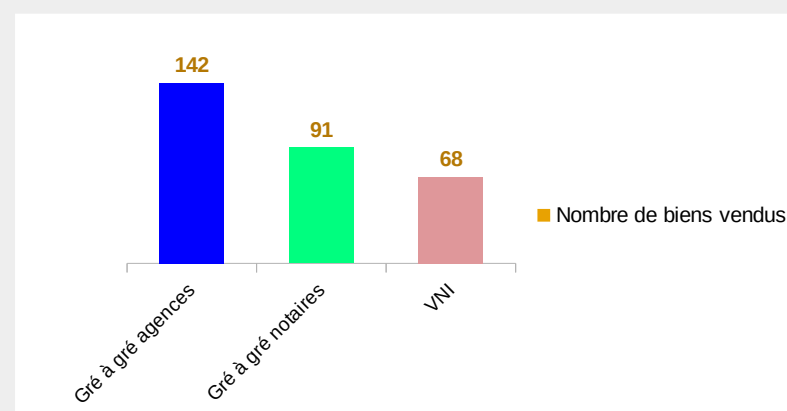
Nombre de biens confiés et vendus par bouquet



Nombre de biens confiés et vendus par partenaire



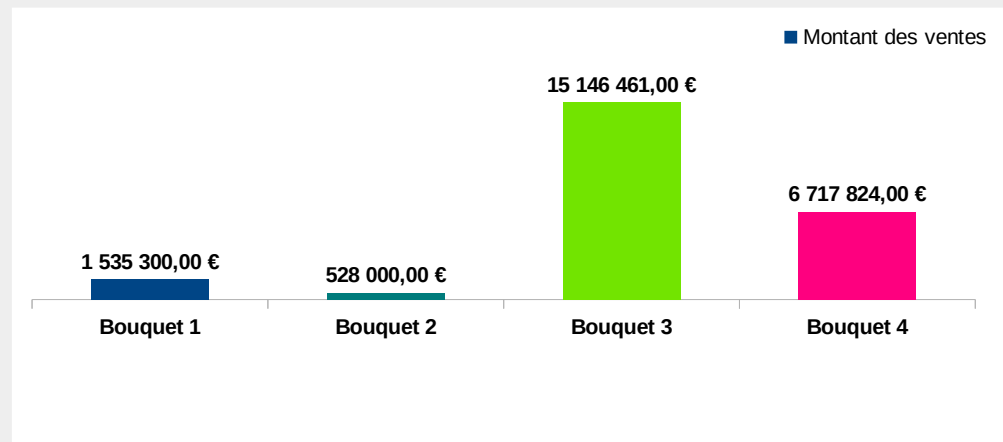
Nombre de biens vendus par type de vente*



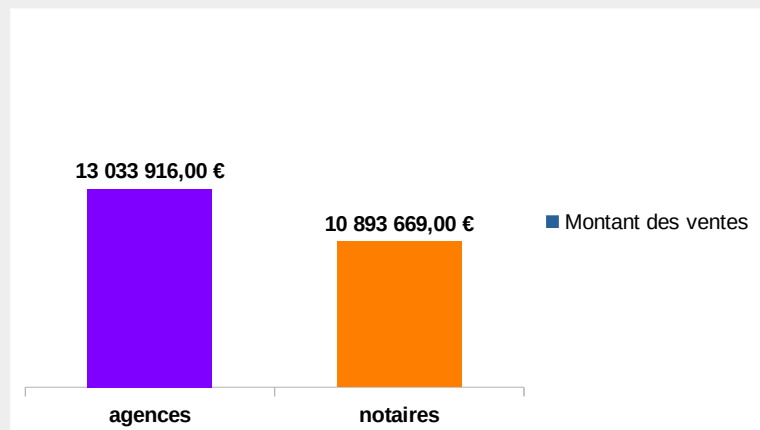
* données relatives aux biens confiés par type de vente indisponibles

Annexe 6 – Montant des ventes par bouquet, par partenaire et par type de vente

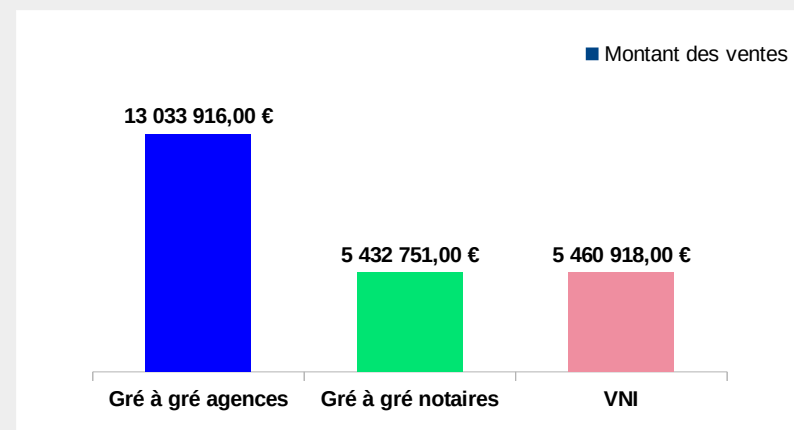
Montant des ventes par bouquet



Montant des ventes par partenaire

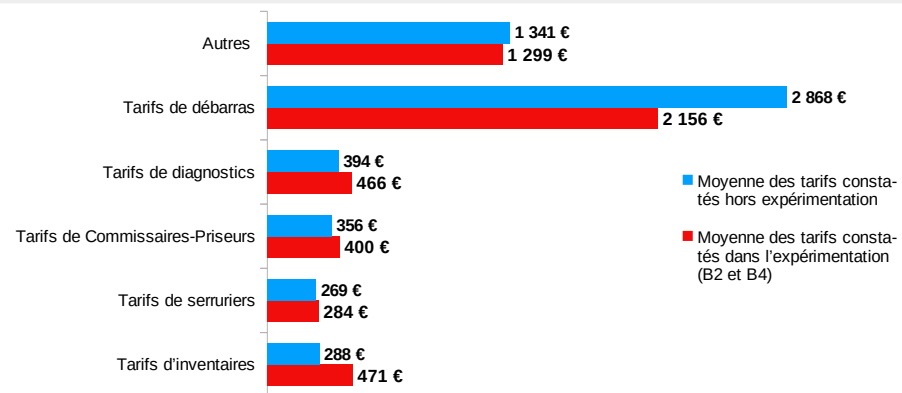


Montant des ventes par type de vente



Annexe 7 – Comparaison des tarifs de pré-commercialisation EXPE et hors EXPE, et par type de partenaire

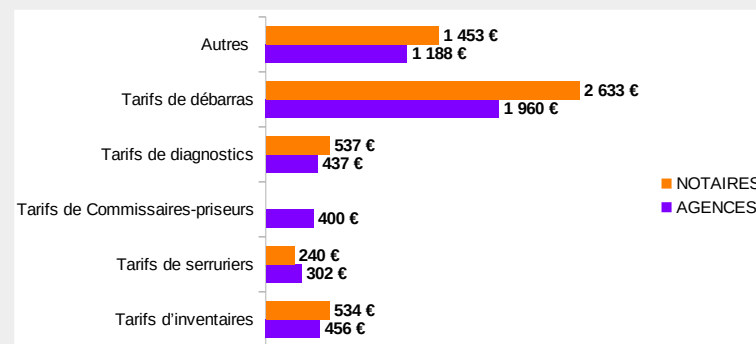
Comparaison des tarifs de pré-commercialisation dans l'expérimentation et hors expérimentation



Soit un montant moyen total de 5 077 € dans l'expérimentation

Soit un montant moyen total de 5 517 € hors expérimentation

Comparaison des tarifs de pré-commercialisation appliqués dans l'expérimentation selon le type de partenaire*



Soit un montant moyen total de 5 396 € pour les notaires (hors commissaires-priseurs)

Soit un montant moyen total de 4 343 € pour les agences (hors commissaires-priseurs)

*Uniquement pour les bouquets 2 et 4.

Annexe 8 - Appréciation des pôles expérimentateurs

Les pôles font état de nombreux points positifs tels que le recours à des partenaires de ventes réactifs, disponibles, dynamiques, disposant d'une très bonne connaissance du marché immobilier, d'équipes de négociateurs, de portefeuilles clients ainsi que de multiples supports de publicité.

Les difficultés ont été concentrées sur la recherche de partenaires assurant la phase de pré-commercialisation et le suivi des relations avec les différents partenaires dans certains cas.

Les partenaires identifiés comme étant les plus efficaces sont les agences, en termes de délai de vente et les notaires, pour vendre au meilleur prix. Les notaires sont également présentés comme les partenaires ayant les honoraires les plus faibles.

Les ventes en VNI sont très largement plébiscitées par les pôles pour vendre au meilleur prix, avec en outre une grande sécurité juridique et le choix de l'acquéreur.

Les pôles préconisent de pouvoir faire appel à un ou plusieurs partenaires nationaux, ce qui permettrait en outre de pallier l'insuffisance de partenaires de commercialisation dans certaines zones géographiques. Ils souhaitent également un allègement de la phase de pré-commercialisation par la mise en place d'un forfait unique en lieu et place d'honoraires identifiés pour chaque type de prestation (inventaire, débarras, ouverture de portes, diagnostic...).

Les pôles, malgré une réticence initiale à déléguer la phase de pré-commercialisation faute de trouver des partenaires acceptant de la prendre en charge, y sont en fin d'expérimentation, tous favorables en raison de l'allègement considérable de la charge que cela représente pour les gestionnaires lorsque cette phase est déléguée.

Les bouquets désignés par les pôles comme étant les plus efficaces sont le bouquet 3 en termes de délai et de prix de vente, pour six pôles sur sept, et les bouquets 3 et 4 à égalité, en termes d'allègement de charge.

Globalement, les pôles estiment très majoritairement que l'expérimentation permet un allègement de la charge de travail, dont les principales sources sont : la limitation des déplacements ou encore la suppression des contacts directs avec les acheteurs et des visites de biens.