

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024



ONV^{AL}

Groupe ActionLogement

Édito



« L'Opérateur National de Vente s'inscrit dans la mission d'intérêt général portée par Action Logement Groupe : agir concrètement pour favoriser l'accès au logement des ménages modestes, levier essentiel d'inclusion sociale et de dynamisme territorial.

Chaque logement vendu, chaque famille accompagnée, chaque partenariat consolidé, est une étape concrète vers une société plus inclusive, plus juste, plus durable. Notre exigence reste intacte : proposer des logements de qualité, adaptés aux attentes des territoires et respectueux des enjeux environnementaux.

Dans un contexte où le logement est une priorité pour les salariés et les ménages, notre ambition demeure claire : agir avec responsabilité, innover avec sens, et renforcer, avec vous, notre impact social. »

Luc Baijot
Président
Représentant du MEDEF



« L'Opérateur National de Vente agit avec une volonté forte : permettre à chaque ménage, quel que soit son lieu de vie, de bénéficier d'un accompagnement vers la propriété.

En 2024, notre action s'est étendue sur l'ensemble du territoire, y compris dans les Outre-mer, avec des opérations concrètes engagées à La Réunion, et des projets en cours de développement en Guadeloupe pour 2025.

Ces démarches illustrent notre ambition : faire de l'accession sociale une réalité pour les ménages modestes, des métropoles aux zones rurales, des quartiers prioritaires aux territoires ultramarins. »

Hélène Vandekerckhove
Vice-Présidente
Représentante FO

« Faciliter l'accession sociale à la propriété n'est pas seulement un métier, c'est une responsabilité. Depuis sa création, l'Opérateur National de Vente agit au cœur d'une ambition collective portée par Action Logement Groupe : permettre aux ménages modestes de devenir propriétaires de leur logement, dans de bonnes conditions, de manière durable et accompagnée.

Nous poursuivons également notre engagement auprès des bailleurs sociaux, que nous soutenons dans la gestion et la valorisation de leur patrimoine.

Nous n'achetons pas simplement des logements. Nous investissons dans des projets de vie, avec une attention particulière portée à la qualité du bien. Nous veillons à son état, à son efficacité énergétique, à sa localisation, et à sa capacité à répondre aux attentes de ses futurs habitants.

Cette exigence est partagée par nos équipes, engagées au quotidien pour accompagner les futurs acquéreurs, les informer, les sécuriser, et les rendre acteurs de leur accession. »

Valérie Debord
Directrice générale de l'ONV



Sommaire

Édito	3
L'ONV en quelques mots	5
2024, une année de consolidation	6
Les temps forts de l'année	8
INVESTIR pour répondre à notre mission d'utilité sociale	
Des investissements partout...	12
... et pour tous	13
Ils nous font confiance	14
Un dispositif agile et responsable	15
RÉNOVER pour garantir la qualité des patrimoines	
Une expertise au service de la qualité des logements	16
Une rénovation d'envergure à Villefontaine	17
GÉRER en partenariat avec les bailleurs des territoires	
La gestion déléguée au cœur du partenariat avec les bailleurs	18
Retour sur la journée de la relation bailleurs	19
VENDRE en priorité aux locataires occupants	
S'engager au service du parcours résidentiel	20
Un parcours accompagné	20
Former les accédants	23
GARANTIR des copropriétés saines	
Une implication dans les copropriétés créées	24
Entretien et pérennisation du patrimoine	26
ÉLÉMENTS FINANCIERS	28
DEUX EXEMPLES EMBLÉMATIQUES de nos patrimoines	30



L'ONV, un outil au service des territoires et des ménages modestes

Une ambition pour l'accès sociale à la propriété.

Né de la loi ELAN de 2018, l'Opérateur National de Vente (ONV), filiale d'Action Logement Services, est un dispositif innovant au service de l'accès sociale à la propriété. Sa mission : acquérir en bloc des logements sociaux et les revendre progressivement à l'unité, en donnant la priorité aux locataires occupants. Cette démarche vise à favoriser les parcours résidentiels tout en permettant aux organismes de logement sociaux de reconstituer leurs fonds propres.

Ce dispositif à caractère **universel et non discriminant**, est ouvert à tous les organismes de logement social du territoire, y compris dans les DROM. L'ONV agit ainsi en facilitateur pour rendre la propriété accessible au plus grand nombre, dans un cadre sécurisé et à des prix maîtrisés.

À travers ces actions, l'ONV se positionne comme un acteur majeur de l'accès sociale à la propriété, au service des locataires, des territoires et de l'économie locale.

Nous accompagnons :

Les locataires :

Nous facilitons l'accès à la propriété grâce à des prix maîtrisés et à des conditions d'achat sécurisées pour les accédants sociaux.

Les organismes de logement sociaux (OLS) :

Nous offrons un outil stratégique pour dynamiser la gestion patrimoniale et accompagner la reconstitution des fonds propres, y compris dans les DROM.

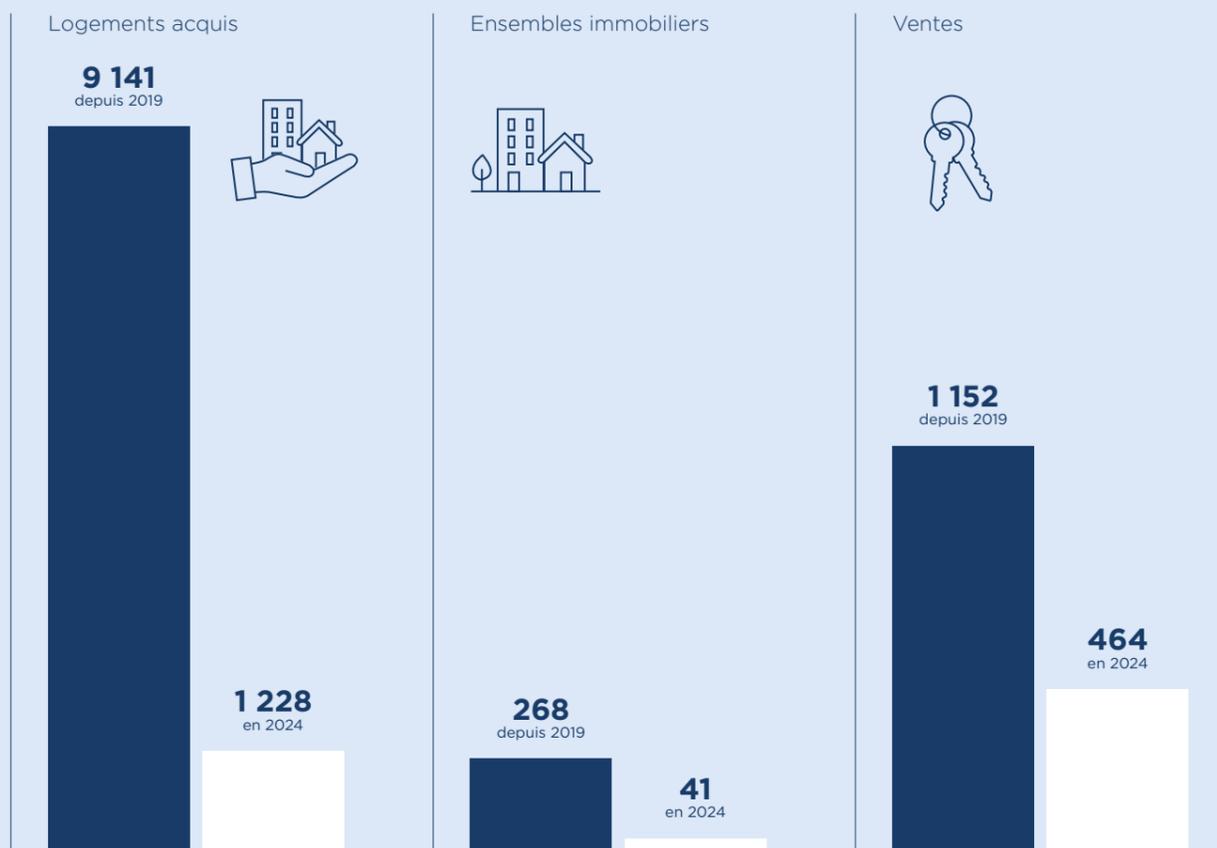
Les collectivités locales :

Nous participons au développement des territoires en renforçant l'accès à la propriété et en valorisant le patrimoine existant.

Les entreprises :

Nous contribuons à la vitalité économique locale en consolidant le lien emploi-logement et en favorisant la stabilité résidentielle des salariés.

2024... une année de consolidation



50
bailleurs partenaires



100
copropriétés actives

4 960
logements en cours de commercialisation

**Nous achetons
des logements
en pensant
déjà à ceux
qui en
deviendront
propriétaires.**



Les temps forts de l'année

AVRIL



L'ONV fête 5 ans de parcours, de partenariats et d'impact.

Pour marquer ses 5 ans d'existence, l'ONV a rassemblé ses collaborateurs, partenaires bailleurs et parties prenantes lors d'un moment convivial et fédérateur. Cette célébration a été l'occasion de revenir sur le chemin parcouru depuis 2019 et de mettre à l'honneur celles et ceux qui, chaque jour, contribuent à faire vivre notre mission d'utilité sociale.

JUIN

La vente de logements sociaux : quel avenir ?

Dans le cadre de ses actions de sensibilisation, l'ONV a organisé, en partenariat avec Radio.Immo, une Web Matinale dédiée à la question : « La vente de logements sociaux est-elle encore possible ? ». Aux côtés de Robin Rivaton, nos experts ont échangé sur les enjeux de l'accession sociale, de la rénovation énergétique et du rôle des élus. L'événement a été ponctué par le témoignage fort de Fabienne et Maxime, devenus propriétaires grâce à l'ONV, illustrant l'impact concret de notre action sur les parcours de vie.



JUIN



Une journée pour se retrouver, partager et profiter ensemble.

Les équipes de l'ONV se sont réunies au Manoir de l'île aux Loups à Nogent-sur-Marne pour une journée dédiée à la convivialité. Au programme : activités en plein air, moments de partage et un barbecue en toute simplicité. Cet événement s'inscrit dans une volonté de renforcer l'esprit d'équipe et de remercier les collaborateurs pour leur engagement tout au long de l'année. Une initiative qui permet à chacun de se ressourcer, de tisser des liens solides et de vivre des moments agréables, tout en contribuant à une atmosphère de travail plus positive et collaborative.

SEPTEMBRE

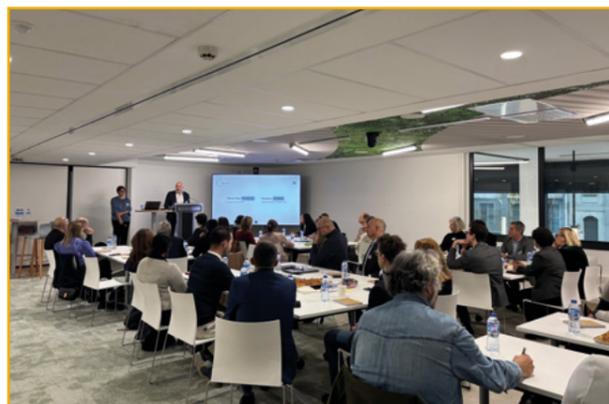
Au Congrès HLM 2024, l'ONV renforce ses engagements aux côtés de ses partenaires.

Au Congrès HLM 2024 à Montpellier, l'ONV a signé de nouvelles promesses de vente et renouvelé des conventions de partenariat essentielles. Ainsi avec Batigère, trois promesses de vente pour 101 logements ont été signées à l'Isle d'Abeau. Le partenariat avec Vivest a également été prolongé pour 2025-2027, avec la cession de 150 logements supplémentaires.



Les temps forts de l'année

NOVEMBRE



Journée de la relation Bailleurs : bilan, dialogue et perspectives.

Le 28 novembre 2024, l'ONV a organisé sa première "Journée de la relation Bailleurs" dans ses locaux de Grand Seine, réunissant 29 partenaires autour d'un temps d'échange et de réflexion. Cette rencontre a permis de faire le bilan de cinq années de gestion déléguée, de souligner l'importance de la qualité de service et du retour locataire, et d'explorer l'impact stratégique de la donnée dans l'optimisation de nos collaborations. Devant le succès de cette première édition, l'ONV a pris la décision de reconduire ce rendez-vous chaque année.

NOVEMBRE

1 000 ventes, 100 copropriétés, 50 partenaires : une année de réussites collectives.

L'année 2024 a marqué une étape importante dans le développement de l'ONV avec la réalisation de la **1000^e** vente, la gestion de **100** copropriétés et la consolidation de partenariats avec **50** bailleurs. Pour marquer ces réussites, un événement interne a réuni nos collaborateurs et administrateurs, un moment précieux de convivialité et de partage.



DÉCEMBRE

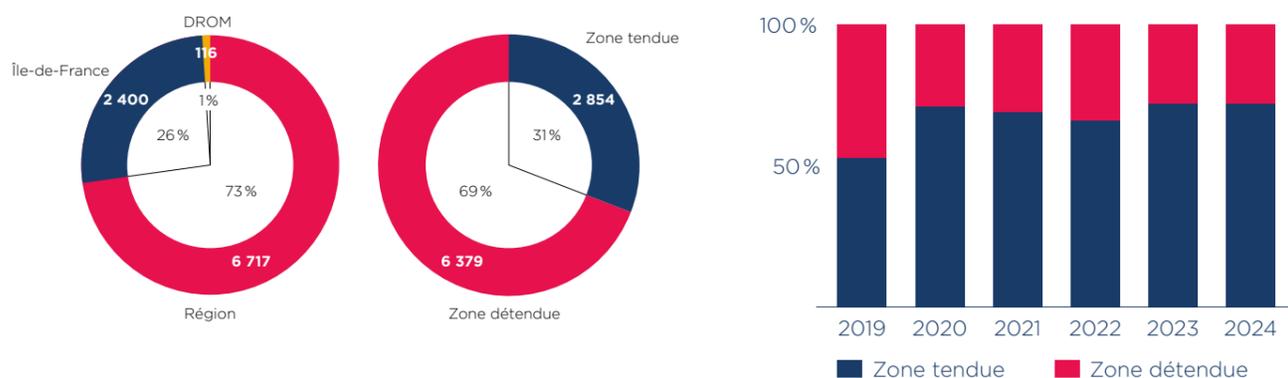


L'ONV prend part à la clôture du programme de recherche sur la vente HLM.

L'ONV a participé au colloque de clôture du programme de recherche sur la vente HLM, piloté par l'Union sociale pour l'habitat entre 2020 et 2024. Lors de cet événement, organisé au ministère de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires, Florence Lourier, Directrice Générale Adjointe de l'ONV, est intervenue lors de la table-ronde « La Vente HLM : quelles modalités ? Quelles réalités ? ». Elle a apporté un éclairage sur le rôle stratégique de la vente dans la gestion patrimoniale des bailleurs sociaux et sur l'impact de ce dispositif pour faciliter l'accès à la propriété des locataires du parc social.

Des investissements partout...

L'ONV est aujourd'hui présent dans toutes les régions de France, et s'implante progressivement dans les territoires ultramarins. Avec un champ d'intervention aussi bien en zones tendues, où l'offre accessible à l'achat est rare, qu'en zones détendues, où la vente de logements sociaux accompagne la redynamisation urbaine, l'ONV apporte une réponse ciblée en cohérence avec les besoins des territoires.



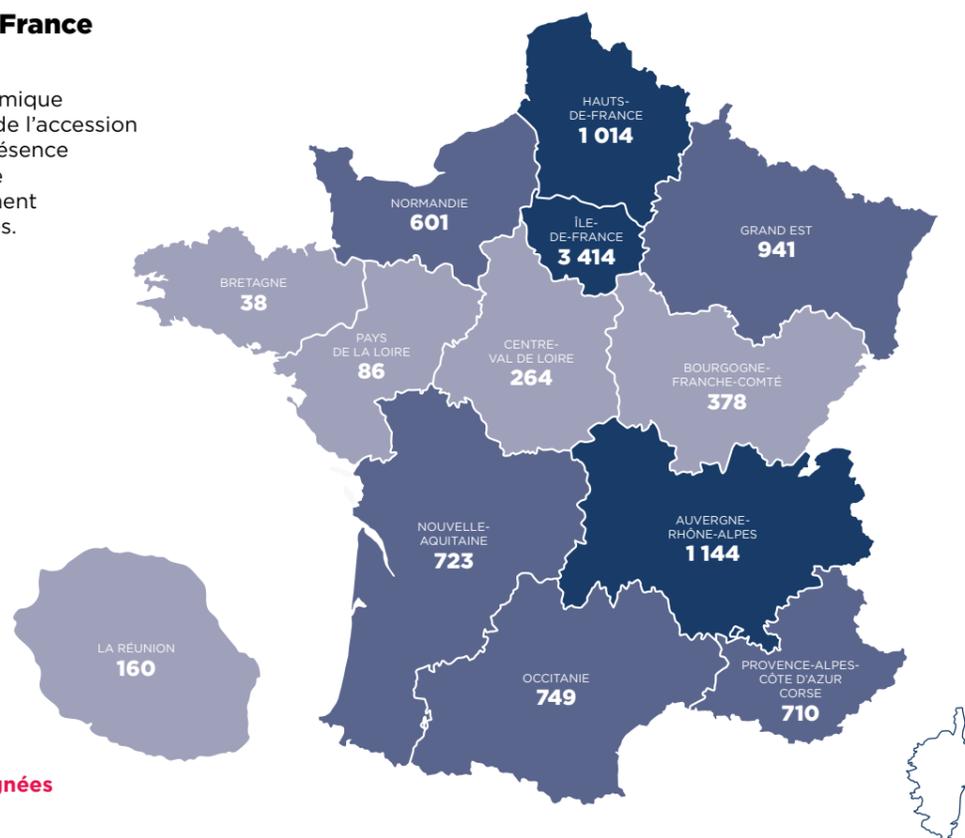
Répartition des acquisitions par région et zone Pinel (en logements)

Évolution annuelle du nombre de logements acquis par zone (tendue / détendue)

Des acquisitions en France et en outre-mer

Cette carte illustre la dynamique de notre action en faveur de l'accession à la propriété, avec une présence sur l'ensemble du territoire national et un développement dans les zones ultramarines.

- Moins de 500
- Entre 500 et 1 000
- Plus de 1 000



Carte des actes et PSV signés

1 milliard d'euros investis

En 2024, l'ONV a franchi le cap du milliard d'euros investis depuis sa création. Cet investissement marque une étape importante dans l'accompagnement des organismes HLM et dans le soutien à la vente de logements sociaux au profit des ménages modestes. L'ONV est aux côtés de tous les bailleurs sociaux.

Programmes acquis et engagés par région

Région	Nbre de biens	Nbre de logements
Île-de-France	50	2 400
Auvergne-Rhône-Alpes	39	1 332
Grand Est	24	941
Hauts-de-France	46	826
Occitanie	15	749
Nouvelle-Aquitaine	21	723
Provence-Alpes-Côte d'Azur	18	710
Normandie	12	601
Bourgogne-Franche-Comté	22	379
Centre-Val de Loire	13	264
La Réunion	4	116
Pays-de-la-Loire	4	110
Guadeloupe	1	44
Bretagne	2	38
Total	271	9 233
DROM	1%	1,3%
Île-de-France	18%	26%
Région	80%	72,7%

... et pour tous

L'ONV intervient en partenariat avec les OLS pour répondre à un double enjeu : accompagner les parcours résidentiels et soutenir la stratégie patrimoniale et financière des bailleurs.

Plus d'un milliard d'euros ont été investis dans l'acquisition de 9 141 logements sur l'ensemble du territoire national. Ces acquisitions ont permis à nos 50 bailleurs partenaires de :

- **Accélérer leur stratégie de ventes** et transférer le risque lié à la commercialisation.
- **Renforcer leurs fonds propres**, pour mieux financer la production neuve et la réhabilitation du parc existant.
- **Piloter leur patrimoine** de manière plus souple et stratégique, en cédant des logements dans une logique de gestion active, cohérente avec les enjeux territoriaux.



Ils nous font confiance



Un dispositif agile et responsable

Au cœur du dispositif de l'ONV, la Direction des Investissements incarne notre savoir-faire opérationnel et notre exigence de qualité. Composée d'experts de l'immobilier, cette équipe pilote l'ensemble du processus d'acquisition de logements.

Notre fonctionnement repose sur un principe clair : acquérir des programmes immobiliers de manière ciblée, responsable et transparente, en étroite collaboration avec les OLS, sur la base du volontariat.

Un process maîtrisé

PRÉSENTATION D'UN PROJET

Sur la base du volontariat, les OLS identifient les biens qu'ils souhaitent vendre et les soumettent à l'ONV.

SÉLECTION DU BIEN

Après instruction du dossier et analyse du bien proposé, une commission de sélection décide de la poursuite du processus d'acquisition. L'ensemble des biens sélectionnés fait l'objet d'une évaluation par un expert immobilier indépendant.

DÉFINITION DES MODALITÉS DE CESSION ET DE GESTION DU BIEN

Suite au Comité d'engagement, les OLS reçoivent une offre de prix. Les parties s'accordent alors sur la cession et s'engagent dans un partenariat portant sur la gestion locative, le suivi des programmes de travaux, l'accompagnement des locataires, etc. Ces missions sont assurées par l'OLS.

40

commissions de sélection

45

comités d'engagement

Une expertise au service de la qualité des logements

Au cœur de l'utilité sociale de l'ONV, le Pôle Travaux joue un rôle déterminant dans la chaîne de valeur de l'entreprise. Sa mission : proposer aux futurs propriétaires des logements de qualité, durables à la hauteur des enjeux de la transition énergétique.

Chaque acquisition réalisée par l'ONV est adossée à une analyse technique rigoureuse qui donne lieu, si cela est nécessaire, à la détermination d'une enveloppe travaux. Nous sécurisons ainsi l'investissement des ménages modestes.

Le pôle s'appuie sur une équipe d'experts aux compétences reconnues, notamment dans le domaine de la rénovation énergétique. Chaque programme de travaux est pensé pour améliorer le confort des occupants, réduire leur facture énergétique et limiter l'empreinte environnementale des logements, mais aussi sécuriser la future copropriété avec la prise en charge des travaux de pérennisation.

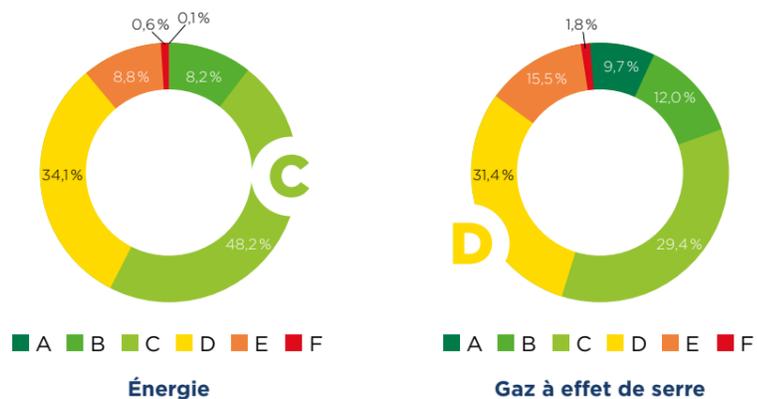
Des logements durables pour les accédants

L'ONV est engagé dans la trajectoire du groupe Action Logement. Notre ambition : proposer l'ensemble de nos patrimoines avec une étiquette énergétique C.

40 millions€ de travaux investis depuis 2019

17 millions€ de travaux investis en 2024

Fin 2024, la répartition des étiquettes de nos patrimoines est la suivante :



« Le rôle de l'ONV est d'accompagner tous les bailleurs sociaux dans leurs projets de développement en leur permettant de réinvestir grâce à la vente en bloc d'un patrimoine sélectionné. Ce modèle vertueux soutient la production de logements neufs, tout en assurant la réhabilitation de logements existants.

C'est exactement ce que nous avons fait ici, à Villefontaine, en partenariat avec la SDH en améliorant ce programme de 90 logements pour permettre aux locataires occupants et futurs acquéreurs d'accéder à des logements de qualité. »

Luc Baijot
Président de l'ONV



« Inciter ses filiales à travailler avec l'ONV autour de la « vente en bloc » fait partie des axes stratégiques du groupe Action Logement ; on peut bien sûr y voir, d'un point de vue organisme de logement social, un intérêt financier, mais c'est loin d'être le seul élément qui entre en ligne de compte.

Avec l'ONV, nous proposons une autre manière de devenir propriétaire aux locataires qui le veulent. Surtout, c'est une vente qui ne nous désengage pas, car nous conservons la gestion des bâtiments jusqu'à leur session complète.»

Nelly Allard,
Présidente de la SDH

AVANT



2,5 M€ TTC
coût incluant travaux et honoraires
soit 28 820,40 € investis par logement

Une rénovation d'envergure à Villefontaine

Construit en 1986, le groupe « Les Serpentes », 53 rue de Kahl, comprend 90 logements collectifs, du T1 au T5, répartis sur 3 bâtiments.

L'ONV a acquis ce patrimoine auprès de la SDH le 30 septembre 2022 avec l'objectif de prendre en charge la réhabilitation prévue par le bailleur.

Après une étude menée par l'équipe travaux, l'ONV a choisi d'investir pour : garantir la sécurité du patrimoine, et respecter les normes en vigueur ; garantir une étanchéité optimale à l'eau et à l'air ; et assurer la qualité thermique, pour un meilleur confort et une performance énergétique accrue.

Au total, 18 mois de travaux ont été nécessaires et 2,5 millions d'euros ont été investis. Nous remercions les équipes de la SDH pour la prise en charge de la maîtrise d'ouvrage déléguée.

Étiquette énergétique DPE moyenne au bâtiment :



59 kWh EP/m²/an
Soit un gain global de 27% par an

La gestion déléguée au cœur du partenariat avec les bailleurs

L'ONV, structure de pilotage, s'appuie sur un lien fort avec les bailleurs pour gérer le patrimoine acquis. Cet engagement réciproque s'incarne dans la signature d'un protocole de gestion (PCPP) qui définit les rôles de chacun.

Le pôle Relations Bailleurs, en charge de la mise en œuvre et du suivi du protocole, joue un rôle central dans cette dynamique. Il veille au bon déroulement de la gestion déléguée, en assurant un suivi régulier avec les OLS. L'objectif est de garantir une qualité de service constante pour les locataires, des biens acquis par l'ONV.

Chaque trimestre, des comités de pilotage (COFIL) sont organisés avec nos partenaires. Ces rendez-vous structurants permettent de faire le point sur les sujets de gestion courante, la satisfaction des locataires, permettre d'identifier les éventuelles difficultés et de construire des solutions communes.

Ce travail de proximité avec les OLS permet non seulement de fluidifier l'organisation quotidienne, mais aussi de préparer sereinement le parcours d'accession des ménages.

170

COFIL en 2024

Retour sur la journée de la relation bailleurs

Le 28 novembre 2024, l'ONV a organisé, dans ses locaux, une journée entièrement dédiée à la relation avec ses bailleurs partenaires. Ce temps fort a réuni 29 organismes de logement social autour d'un objectif commun :

faire le point sur cinq années de gestion déléguée, partager les retours d'expérience et identifier ensemble les leviers d'amélioration continue.

La matinée a été l'occasion de revenir sur les fondamentaux de la gestion déléguée, à travers une présentation du bilan 2019-2024, enrichie de témoignages d'OLS. Les échanges ont permis de valoriser les acquis, de mesurer les progrès réalisés et d'ouvrir un dialogue constructif sur les pratiques en place.

L'après-midi s'est poursuivie par la restitution de l'enquête de satisfaction menée auprès de 800 locataires. Cette étude a mis en évidence un besoin accru d'attention sur l'entretien des parties communes, la communication avec les locataires et la gestion des demandes.

Des ateliers collaboratifs ont ensuite permis aux participants de travailler sur des thèmes concrets : la qualité de l'entretien des résidences, l'amélioration de la relation entre les locataires et leur bailleur, ainsi que le traitement des sollicitations. Ces échanges riches ont fait émerger des propositions concrètes et partagées.

Enfin, un temps fort a été consacré à la place croissante de la donnée dans le pilotage de la gestion déléguée. L'ONV a présenté les résultats d'un audit fonctionnel et s'est engagé à renforcer son appui auprès des bailleurs, à travers la mise en place d'un accompagnement ciblé, de guides pratiques, et de nouveaux outils de collaboration.

Cette journée a confirmé la solidité des partenariats construits depuis 2019 et permis de définir les axes de travail des prochains mois.



4,5/5

Note attribuée par les participants à cette première journée bailleurs

28 novembre



S'engager au service du parcours résidentiel

Dans un contexte immobilier tendu, marqué par la hausse des taux d'intérêt, la raréfaction du crédit et la fragilité croissante du pouvoir d'achat, le pôle Vente de l'ONV joue un rôle central pour accompagner les ménages modestes vers la propriété. Nos logements acquis sont proposés prioritairement aux locataires occupants qui bénéficient de conditions préférentielles s'ils souhaitent acquérir.

Les logements vacants sont proposés à la vente. Celle-ci est encadrée, conformément à la réglementation en vigueur dans le secteur HLM. L'ONV veille à ce que l'offre proposée reste lisible, abordable et conforme aux attentes du territoire et des publics visés. Le respect des critères de priorité en faveur des locataires en place est une exigence constante.

La Direction de la Vente participe également à une gestion active du patrimoine en rendant visible une offre de logements abordables et diversifiés, sur des quartiers et territoires variés. Cette démarche favorise une mixité sociale maîtrisée, un accès plus équitable au foncier et un renforcement du cadre de vie pour les familles.



80 %

des Français rêvent de devenir propriétaire*

*Enquête réalisée par Bricks.co, proptech française d'investissement immobilier auprès de 5 000 personnes en décembre 2024.

Un parcours accompagné

Pour garantir un accompagnement de proximité, l'ONV s'appuie sur un réseau de commercialisateurs locaux, spécialistes de la vente HLM, sélectionnés pour leur expertise et leur capacité à sécuriser le parcours des futurs accédants. Ces partenaires sont pilotés et coordonnés par notre pôle Vente, qui veille à leur transmettre des outils, des informations précises et une stratégie commerciale claire, tout en entretenant une relation de confiance et de transparence à chaque étape du processus.

Le lancement de chaque commercialisation est précédé de réunions d'information à destination des locataires

occupants, coanimées par nos équipes. Ces moments d'échange permettent de présenter le projet, d'expliquer les modalités de vente, et de répondre aux interrogations de manière accessible. L'objectif est de donner à chacun les clés pour devenir propriétaire en toute sécurité.

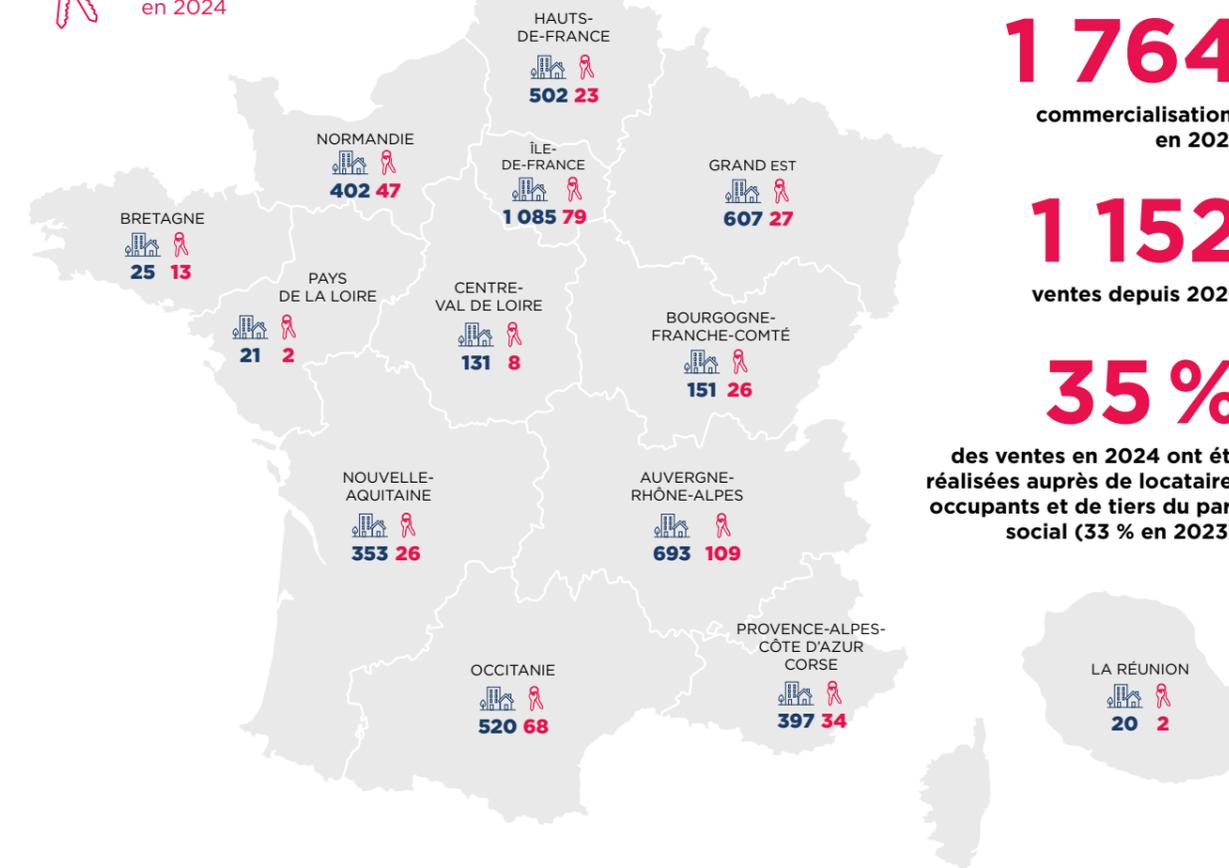
L'ONV met également à disposition des futurs accédants une prestation de courtage en financement afin d'analyser la faisabilité de leur projet immobilier, d'identifier l'ensemble des dispositifs mobilisables (prêts, aides, subventions) et les accompagner dans le montage de leur plan de financement.



Stock brut de logements en commercialisation (4 907)



Logements vendus en 2024



464

ventes en 2024

1 764

commercialisations en 2024

1 152

ventes depuis 2020

35 %

des ventes en 2024 ont été réalisées auprès de locataires occupants et de tiers du parc social (33 % en 2023).

En 2024, l'ONV a concrétisé des ventes de logements dans toutes les régions de France, confirmant la portée nationale de son action et sa capacité à intervenir au plus près des besoins des territoires. Cette carte illustre la diversité géographique de notre activité et notre engagement à rendre l'accession à la propriété possible partout, pour tous.

Les garanties de l'ONV

En plus d'un prix d'acquisition préférentiel permettant aux accédants d'acheter un logement à un prix abordable, l'ONV sécurise l'accession à la propriété.

Trois garanties formalisent l'engagement de l'ONV en cas de difficultés rencontrées par l'acquéreur.

1 La garantie de rachat*

En cas de difficultés au cours des dix années qui suivent l'acquisition, l'ONV s'engage à racheter le logement à un montant minimum garanti indiqué dans l'acte de vente dans les cas suivants : perte d'emploi, rupture du cadre familial, raison de santé et mutation professionnelle.

*article L 443-15-8 du Code de la construction et de l'habitat

2 La garantie relogement

En cas d'utilisation de la garantie de rachat obligeant à revendre le logement, il est proposé un relogement dans le parc locatif HLM.

Ainsi, si les ressources de l'acquéreur restent inférieures aux plafonds HLM, l'ONV mettra tout en œuvre pour faire bénéficier d'un relogement dans le parc social d'un de ses partenaires bailleurs.

3 La garantie protection revente

L'assurance protection revente est une assurance qui est offerte aux acquéreurs contre le risque de perte financière en cas d'utilisation de la garantie de rachat et/ou de revente contrainte de sa résidence principale, lorsque celle-ci résulte d'aléas de la vie professionnelle et personnelle.

Résultat de la première enquête de satisfaction acquéreurs

En 2024, l'ONV a mené une enquête de satisfaction auprès de ses acquéreurs afin d'évaluer la qualité de l'accompagnement et du service proposé tout au long du parcours d'accession. Les résultats sont encourageants : nos acquéreurs nous ont attribué une note moyenne de 4 sur 5, et plus de 40% d'entre eux ont donné la note maximale.

1. Comment évalueriez-vous votre satisfaction globale concernant votre achat ?



4★

évaluation moyenne

2. Comment évalueriez-vous la qualité de votre accompagnement à l'acquisition de votre logement ?



3,9★

évaluation moyenne



« Que cela puisse continuer le plus longtemps possible dans cette **relation de qualité**. »

Saint-Fons, Auvergne-Rhône-Alpes

« **Tout était parfait**, je remercie l'ONV pour son professionnalisme. S'il y a une suggestion à faire, ça serait que l'ONV développe des partenariats avec des financeurs, pour faciliter l'accès au crédit immobilier, car ce fut un vrai parcours de combattant pour l'obtenir, malgré de bonnes garanties. »

Boechepe, Hauts-de-France



« **Le contact avec l'ONV était très bien.** »

L'Isle-d'Abeau, Auvergne-Rhône-Alpes

« **L'expérience était nickel** pour ma part. »

Bettancourt-la-Ferrée, Grand Est

Former les accédants pour mieux vivre la copropriété

Devenir propriétaire, c'est aussi apprendre à gérer un bien en copropriété. Conscient de l'importance de cet enjeu, l'ONV propose depuis 2021, en partenariat avec l'AFPOLS, une formation dédiée aux nouveaux accédants : « Ma Copro, on vous donne les clés ». Cette initiative s'inscrit pleinement dans notre mission d'accompagnement des parcours résidentiels et de sécurisation de l'accession sociale.

Dispensée en ligne, cette formation gratuite et accessible à tous permet aux acquéreurs de mieux comprendre le fonctionnement d'une copropriété : rôle du syndic, participation aux assemblées générales, charges, travaux collectifs, obligations légales... Autant de sujets concrets qui concernent directement les nouveaux propriétaires et participent à une gestion sereine et éclairée de leur logement.

Adaptée aux profils variés des accédants, la formation est construite autour de modules courts, interactifs et pédagogiques, disponibles à tout moment sur la plateforme de l'AFPOLS. Elle peut être suivie à son rythme, avec ou sans accompagnement. En 2024, plusieurs centaines d'accédants ont ainsi pu bénéficier de ce contenu, contribuant à renforcer leur autonomie et leur engagement dans la vie de leur résidence.

Cette démarche s'inscrit dans les engagements RSE : favoriser l'inclusion par le savoir, renforcer la cohésion entre habitants, et faire de l'accession un véritable levier de responsabilisation et de réussite sur le long terme.

Une implication dans les copropriétés créées

La bonne gestion des copropriétés est un levier indispensable pour garantir la durabilité des logements et la réussite des parcours résidentiels. Dès l'acquisition d'un immeuble, la Direction des Copropriétés est mobilisée pour organiser et encadrer juridiquement la mise en copropriété, en collaboration étroite avec nos partenaires (notaires, géomètres, bureaux d'études...).

La création de la copropriété devient effective à la signature du premier acte authentique de vente. L'ONV veille alors à ce que l'organisation juridique soit solide, claire et conforme aux exigences réglementaires, afin de sécuriser l'environnement de vie des futurs accédants. En parallèle, nous sélectionnons des syndicats partenaires, signataires de notre charte du syndic responsable, qui assurent la gestion quotidienne des copropriétés dans lesquelles l'ONV reste présent comme propriétaire. Ce réseau de syndicats est piloté et accompagné par notre équipe, avec une attention constante portée à la qualité de service, à la transparence de gestion et à l'information des copropriétaires.

Depuis 2021, la montée en puissance de notre activité a conduit à la création de plus de 100 copropriétés. Cette croissance nous engage : nous développons désormais des indicateurs de suivi spécifiques, pour anticiper les fragilités, piloter la performance et prévenir les dérives.

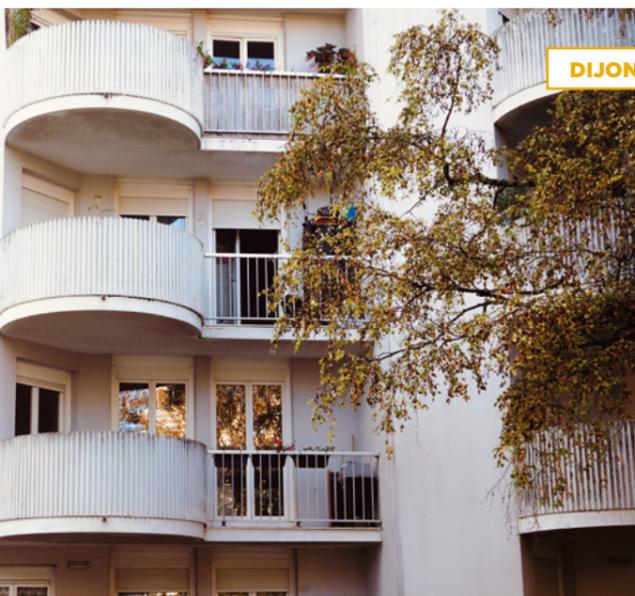
Zéro copropriété dégradée. Cet engagement structurant guide chacune de nos décisions et nous pousse à renforcer, année après année, les outils, les partenariats et les pratiques permettant une gestion saine, équitable et durable des immeubles vendus.

LIBOURNE



Résidence Bertrand Robin - Libourne, Nouvelle - Aquitaine

DIJON



Résidence Mansart - Dijon, Bourgogne-Franche-Comté



Focus sur le syndic social

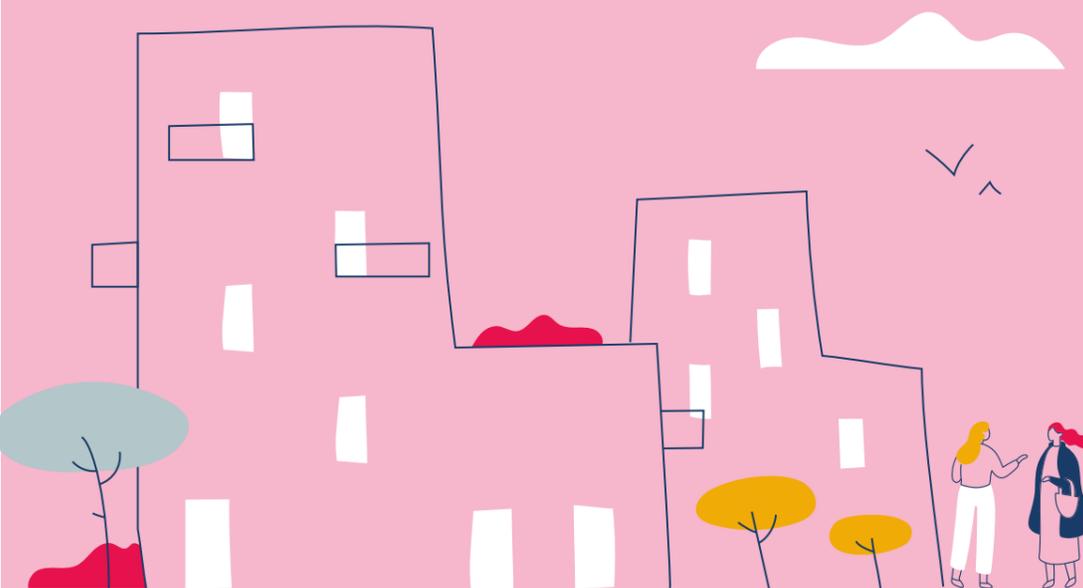
Dans le cadre de l'accession sociale à la propriété, la gestion des copropriétés revêt une importance cruciale pour assurer la pérennité des logements et le bien-être des copropriétaires. C'est dans cette optique que le syndic social s'impose comme un partenaire clé, notamment pour les copropriétés issues du parc social.

Le syndic social se distingue par une approche spécifique, portée par les valeurs du secteur HLM. Il s'agit d'un syndic qui, au-delà de ses obligations légales, s'engage à :

- **Accompagner les copropriétaires**, en particulier les accédants modestes, dans la compréhension et la gestion de leur copropriété.
- **Favoriser la mixité sociale et l'inclusion**, en adaptant ses services aux besoins spécifiques des résidents.
- **Prévenir les situations de fragilité**, en mettant en place des outils de suivi et d'alerte pour anticiper les difficultés financières ou techniques.

Cette approche proactive vise à garantir une gestion saine et transparente des copropriétés, tout en renforçant le lien social au sein des résidences.

L'ONV a choisi de travailler prioritairement avec des syndicats sociaux, convaincu que la réussite de l'accession passe aussi par un accompagnement durable et responsable des copropriétés.

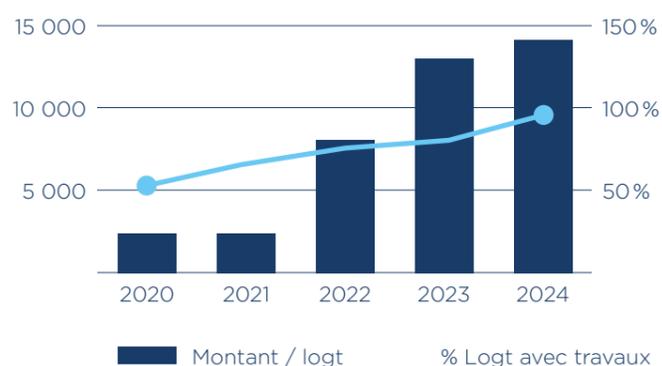


Entretien et pérennisation du patrimoine

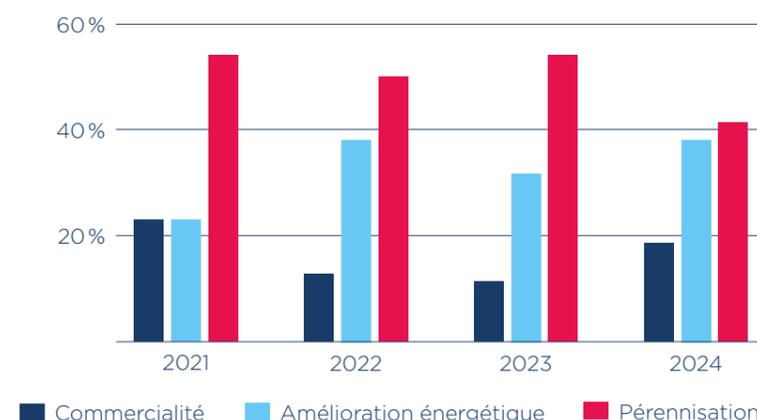
À l'acquisition :

En 2024, ce sont 100 % des biens acquis qui ont fait l'objet de travaux identifiés auprès des OLS vendeurs contre 64 %, 76 % et 80 % respectivement en 2021, 2022 et 2023. Le montant des travaux s'élève à 17,4 M€, soit en moyenne 14K € par logement et 61 M€ depuis la création de l'ONV.

Travaux à l'acquisition



Nature des travaux à l'acquisition



De manière stable, 18 % des dépenses satisfont des besoins de commercialisation contre 11 % en 2023, 38 % remplissent des objectifs d'amélioration énergétique contre 34 % en 2023 et 44 % participent à la pérennisation du bâti contre 55 % en 2023.

Dans la copropriété :

7 M€

Investissement gros entretien

Concernant les dépenses de gros entretien et de remplacement de composants sur le parc détenu, la programmation pluriannuelle 2024 reste stable avec un investissement de 7M€ entre 2024 et 2028.

	2024	2025	2026	2027	2028	Total général
Sécurité	485 914	23 100	0	0	0	509 014
Pérennisation	2 653 627	833 420	956 525	1 279 850	148 012	5 871 434
Commercialité	668 344	269 841	159 060	204 050	106 432	1 407 726
Total	3 807 885	1 126 361	1 115 585	1 483 900	254 443	7 788 174



Résidence Les Carrières - Châteauroux, Centre-Val de Loire

UNE ANNÉE 2024 CHARNIÈRE POUR L'ONV

L'ONV a connu une année charnière marquée par :

- d'ambitieux objectifs de vente atteints dans un marché de l'immobilier en crise et dans un contexte de baisse des ventes HLM aux personnes physiques (en volume et en valeur) plaçant l'ONV comme un acteur majeur du secteur ;
- la signature de nouveaux partenariats avec des organismes de logement social, ancrant sa dimension universelle auprès de ces acteurs.

Compte de résultat

Rubrique (en K €)	2024	2023	Variation	Var %
PRODUITS D'EXPLOITATION	94 419	66 183	28 236	43%
<i>dont ventes de logements</i>	56 778	34 649	22 129	64%
<i>dont loyers</i>	37 024	31 034	5 990	19%
<i>autres produits d'exploitation</i>	618	501	117	23%
CHARGES D'EXPLOITATION VENTE	58 022	34 802	23 220	67%
CHARGES D'EXPLOIT. GESTION LOC.	19 998	16 536	3 462	21%
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	16 399	14 845	1 554	10%
FRAIS DE FONCTIONNEMENT	9 073	9 652	-578	-6%
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	7 326	5 193	2 133	41%
RÉSULTAT FINANCIER	1 996	5 471	-3 475	-64%
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL	294	-12	306	-2494%
IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES	452	146	306	209%
RÉSULTAT DE L'EXERCICE	9 163	10 505	-1 342	-13%

Bilan

Rubrique (en K €)	2024	2023	Variation	Var %
ACTIF				
<i>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</i>	140	222	-82	-37%
<i>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</i>	17	20	-3	-17%
<i>IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES</i>	1 253	994	259	26%
ACTIF IMMOBILISÉ (I)	1 410	1 236	174	14%
<i>STOCKS ET EN-COURS</i>	946 522	845 664	100 858	12%
<i>CRÉANCES CLIENTS & COMPTES RATTACHÉS</i>	5 946	4 753	1 193	25%
<i>AUTRES CRÉANCES</i>	16 504	12 671	3 833	30%
<i>DISPONIBILITÉS</i>	134 184	314 147	-179 963	-57%
ACTIF CIRCULANT (II)	1 103 156	1 177 235	-74 079	-6%
TOTAL ACTIF	1 104 566	1 178 472	-73 906	-6%

Rubrique (en K €)	2024	2023	Variation	Var %
PASSIF				
<i>CAPITAL, DOTATIONS ET RÉSERVES</i>	678 476	666 130	12 346	2%
<i>Résultat de l'exercice</i>	9 163	10 505	-1 343	-13%
CAPITAUX PROPRES	687 638	678 476	9 163	1%
PROVISIONS	634	478	156	
DETTES FINANCIÈRES	383 357	473 847	-90 489	-19%
Caisse des Dépôts et Consignations	45 755	41 478	4 276	10%
Autres établissements de crédit	0	95 000	-95 000	-100%
Dépôts et cautionnements reçus :	2 575	2 231	344	15%
Emprunts et dettes financières diverses :	335 028	335 137	-109	0%
FOURNISSEURS & COMPTES RATTACHÉS	6 108	6 198	-90	-1%
Fournisseurs	2 052	3 618	-1 566	-43%
Dettes fiscales, sociales et autres	4 056	2 580	1 476	57%
AUTRES DETTES	26 828	19 473	7 356	38%
Clients créditeurs	4 520	3 575	945	26%
Autres	22 309	15 898	6 411	40%
TOTAL DETTES	416 294	499 518	-83 224	-17%
TOTAL PASSIF	1 104 566	1 178 472	-73 906	-6%

Résidence Villa Hausseman Issy-les-Moulineaux (Île-de-France)

47

logements collectifs
acquis auprès de I3F
en 2020

Construite en 2001, cette résidence de 47 logements collectifs a été acquise par l'ONV en 2020 auprès du bailleur I3F. Située dans un environnement urbain dynamique et bien desservi, elle offre un cadre de vie attractif aux locataires et nouveaux propriétaires.

Résidence Rosine Bet Pins- Justaret (Occitanie)

Construite en 2004 et dotée d'une étiquette énergétique C, cette résidence mixant 19 logements collectifs et 19 maison individuelles a été acquise par l'ONV en 2023 auprès de Promologis. Située dans un quartier résidentiel de Pins-Justaret, elle bénéficie d'un excellent emplacement à proximité immédiate de Toulouse, et offre un cadre de vie agréable.

38

logements :
19 collectifs et
19 individuels acquis
auprès de Promologis
en 2023



19/21 Quai d'Austerlitz
CS 91460
75013 Paris

www.onv-venteilm.fr



Titulaire du droit d'usage des marques :

