

CTL du 9 juin 2021
Point n° 7 de l'ordre du jour
**Expérimentation de partenariats avec
des prestataires privés pour la
commercialisation des biens immobiliers
des successions vacantes**

1) Le contexte et les objectifs poursuivis

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.

En 2020, les pôles GPP ont appréhendé plus de 217 M€ d'actifs², payé de l'ordre de 80 M€ de créances publiques (droits de succession, taxes foncières, créances des conseils départementaux...), encaissé plus de 26 M€ de frais de régie sur le compte de commerce des opérations commerciales du Domaine et versé 7,4 M€ à la Fondation du patrimoine.

Depuis quelques années, plusieurs actions sont menées par la DNID pour dématérialiser et simplifier la gestion des successions vacantes : déploiement d'Angelis en 2016 ; automatisation de processus avec le déploiement d'un assistant digital en janvier 2021; accès à des services en ligne (CDC, COMEDEC,..) ; projet de simplifications législatives et de dématérialisation des échanges avec les tribunaux dans le cadre d'un groupe de travail DNID/Justice depuis mars 2021 ; création en cours d'un portail internet pour offrir des démarches en ligne « successions vacantes » adossé au site impôts.gouv.

Néanmoins, les pôles GPP sont en situation de tension depuis quelques années avec une augmentation régulière de la charge depuis 10 ans (+48 %) et cette charge va s'accroître dans les années à venir (+ 30 % selon prévisions de mortalité de l'Insee, hors contexte sanitaire). Cela se traduit déjà par des difficultés à assurer la couverture du flux et par l'allongement des délais de gestion, notamment lié aux délais de vente des biens immobiliers.

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.

2 mobiliers et immobiliers

En effet, les pôles GPP prennent en charge environ 2450 dossiers avec un ou plusieurs immeubles par an, réalisent plus de 2 300 ventes immobilières par an et le stock total des biens issus des successions vacantes non vendus s'élève à plus de 19 000 biens à ce jour.

Il est constaté une augmentation en volume et en valeur, du stock de biens immobiliers (+3 % en volume entre 2017 et 2019) , des procédures de vente chronophages pour les gestionnaires avec des délais de vente de plus de trois ans en moyenne, et un recours ponctuel à des partenaires privés pour préparer les biens à la vente (huissiers de justice) ou commercialiser les biens (notaires). Les pôles soulignent régulièrement que les ventes immobilières ne constituent qu'un aspect de leur mission et estiment avoir des connaissances juridiques et non les compétences d'un commercialisateur.

L'expérimentation permettra de tester une délégation plus soutenue des différents travaux préparatoires à la signature des actes de ventes des immeubles pour réduire la charge des pôles, améliorer la performance des ventes et industrialiser la gestion des partenaires.

2) L'expérimentation

L'expérimentation vise à tester des partenariats avec des prestataires privés pour la réalisation de différents types de tâches nécessaires à la vente d'un immeuble, allant de l'inventaire des biens présents dans l'immeuble jusqu'à la rédaction de l'acte de vente.

Le lancement de cette expérimentation a été précédée de travaux avec la Chancellerie sur l'interprétation des textes concernant le cadre d'action du curateur pour les ventes immobilières.

La Chancellerie a précisé à la DNID que les curateurs pouvaient appliquer sans priorisation les différents modes de vente prévus par le code civil et le code général de la propriété des personnes publiques (vente amiable, par adjudication, ou par appel d'offres) dès lors que les ventes donnent lieu à publicité. Cette nouvelle interprétation va permettre aux pôles GPP de recourir plus fréquemment aux ventes amiables et de travailler avec de nouveaux opérateurs spécialisés comme les agences immobilières, étant précisé que l'immeuble fait toujours l'objet d'une estimation du PED.

Sept pôles GPP sont volontaires pour expérimenter : Ile-de-France (DNID), Lille, Rennes, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Marseille. Ils ont été retenus car ils disposent d'un portefeuille immobilier important, permettant de lancer très rapidement l'expérimentation.

L'expérimentation vise à cadrer, mettre en œuvre et évaluer le recours à des partenaires de commercialisation sur plusieurs bouquets de service comprenant tout ou partie des étapes du processus de cession. Les prestations expérimentées concernent les activités suivantes :

- Sécurisation du bien et intervention ponctuelle d'un serrurier ;
- Inventaire du bien : visite, photos, appréciation de l'état du bien, signalement des squats ;
- Réalisation des diagnostics ;
- Débarras du bien ;
- Vente des biens mobiliers ;
- Aide à la mise à prix ;
- Publicité du bien ;
- Visites du bien ;
- Aide au choix de l'acquéreur ;

- Compromis ou promesse synallagmatique de vente ;
- Rédaction de l'acte notarié.

Ces activités seront déclinées en quatre bouquets de service, de l'offre « socle » de commercialisation à l'offre « intégrale » comprenant les activités en amont et en aval de la commercialisation (notamment l'inventaire et la rédaction des actes notariés).

Les acteurs ciblés par cette expérimentation sont :

- les agences immobilières et les notaires pour les activités de commercialisation ;
- les sous-traitants de ces prestataires pour couvrir l'ensemble du périmètre proposé (huissiers, commissaires-priseurs, serruriers, ...).

Chaque pôle expérimentera un ou deux bouquets de service sur plusieurs ventes. A la demande des pôles expérimentateurs qui ont une connaissance plus fine des compétences des acteurs locaux, chaque pôle contactera et sélectionnera ses propres prestataires.

3) Le calendrier

L'expérimentation est prévue pour un an.

L'expérimentation pourrait être lancée à la mi-juillet.

Un bilan sera mené à l'issue de l'expérimentation pour en tirer un modèle d'organisation optimale pour les ventes immobilières des pôles GPP. Si ces expérimentations s'avèrent concluantes, une démarche de cadrage national sera engagée.

4) L'accompagnement et le suivi de l'expérimentation

La DNID mettra à la disposition des pôles une feuille de route de l'expérimentation comprenant notamment des cahiers des charges type des prestations attendues, une grille d'analyse, des conseils méthodologiques.

Les pôles seront incités à expérimenter ces services sur un maximum d'immeubles, de typologie différente (appartements, maisons, terrains à bâtir, terrains non bâtis,...) et de zones géographiques différentes.

L'expérimentation sera suivie sur la base d'indicateurs de performance étudiés pour chaque partenaire (volume / montant / délais / honoraires des ventes) et de comités de suivi réguliers.

Annexe : éléments chiffrés