

Stratégie patrimoniale

Présentation CAR 6 janvier 2015

Le patrimoine en chiffres

- Patrimoine foncier et immobilier très étendu et diversifié : implanté sur 24 départements de France métropolitaine et 101 communes.

- Il représente une superficie foncière totale de 993 ha, et se décompose en :
 - un **domaine hospitalier** affecté à ses missions de CHU (soins – enseignement – recherche), qui représente 40 % de sa superficie foncière totale, et dont 88 % sont situés en Ile de France ;
 - un **domaine non hospitalier**, qui comprend des immeubles de logements, des commerces, des terres agricoles et des forêts, et des biens divers notamment ceux mis à disposition d'autres personnes publiques (ex : commissariat, écoles, ...), et représente 60 % de sa superficie foncière totale.

- 41 bâtiments ou parties de bâtiments sont classés « Monument historique » et 60 bâtiments sont inscrits à l'Inventaire Supplémentaire des Monuments Historiques.

2 leviers de valorisation du patrimoine

- 1) Pour le financement de l'investissement, la cession des surfaces non mobilisées pour les missions de CHU ;
- 2) Pour la contribution à l'équilibre d'exploitation, la mise à disposition à titre onéreux de nos locaux non occupés.

Bilan financier des cessions 2010-2014 et perspectives chiffrées 2015-2019

- Les cessions de patrimoine foncier et immobilier réalisées sur la période 2010-2014 ont représenté **un montant de 170 M€**, dont **près de 100 M€ de revenus tirés de la vente du domaine public hospitalier** (*Broussais avec le bâtiment Didot (2011), les voiries (2012) et l'îlot des Mariniers (2013) pour 40 M€ ; hôtel de Miramion à Paris (2012) pour 35 M€ ; phase 1a de la ZAC Paris Rive Gauche (2014) pour 21 M€*).

RECAPITULATIF DES ACTES SIGNES : CESSIONS											
Du 01/01/2010 au 31/12/2014											
ANNEE	MONTANT TOTAL	DOMAINE HOSPITALIER			DOMAINE NON HOSPITALIER						
		HOSPITALIER AP-HP			AUTRE FONCIER, bâti non bâti	LOGEMENTS EN LOTS DE COPROPRIETES		TERRES AGRICOLES		TOTAL	
		Surface foncière (m²)	Surface bâti (m² SHON)	Montant	Surface foncière (m²)	Montant	Nb de logements		Surface foncière (m²)	Montant	Montant total
2010	11 878 804,00 €	6 503	0	483 450,00 €	45 409	10 321 035,00 €	4	760 569,00 €	264 880	313 750,00 €	11 395 354,00 €
2011	7 909 704,60 €	1 029	945	4 003 080,00 €	22 677	2 285 560,00 €	7	1 434 951,00 €	239 939	186 113,60 €	3 906 624,60 €
2012	60 059 356,23 €	9 383	4 928	35 345 879,20 €	358 887	19 737 414,00 €	7	3 588 823,00 €	1 715 229	1 387 240,03 €	24 713 477,03 €
2013	53 207 518,00 €	6 704	16 635	36 000 000,00 €	1 646	5 167 848,00 €	17	11 200 666,00 €	49 815	839 004,00 €	17 207 518,00 €
2014	37 013 677,05 €	6 175	5 028	21 054 545,05 €	1 878	61 800,00 €	24	15 843 332,00 €	767	54 000,00 €	15 959 132,00 €
TOTAL	170 069 059,88 €	29 794	27 536	96 886 954,25 €	430 497	37 573 657,00 €	59	32 828 341,00 €	2 269 863	2 780 107,63 €	73 182 105,63 €

=> Le PGFP prévoit pour la période 2015-2019 un montant global de cession de 225 M€, hors celles ayant vocation à financer le projet de transformation de l'Hôtel Dieu.

Perspectives de cessions pour le domaine hospitalier (1/2)

Un enjeu : la mobilisation des cessions pour le financement des grands investissements restructurants

- la poursuite du mouvement de libération des surfaces dans le cadre de la restructuration et de la densification de notre offre de soins
- la clarification de l'évolution à moyen terme des sites, dans le cadre de la consolidation des schémas directeurs

Une exigence : la maximisation de la valorisation de nos emprises

- une démarche active auprès des communes (notamment dans la perspective des modifications / révisions des PLU), dans la mesure où la constructibilité des emprises et les programmes cibles sont des facteurs directs de valorisation
- un principe de mise en concurrence systématique (sous forme de consultation publique d'acquéreur), en dehors des cas où les communes souhaitent se porter directement acheteuses
- un accompagnement externe pour les opérations complexes / d'envergure

Zoom sur le partenariat avec la ville de Paris : *Coopération récemment renforcée grâce au Pacte « Logement pour Tous » signé en juin 2014. Celui-ci a comme objectif de travailler conjointement à la réalisation de 10 000 logements neufs par an dans la capitale. Dans ce contexte, il est prévu de contractualiser entre la Ville et l'AP-HP un protocole d'accord (comme ceux en cours avec RATP / SNCF / RFF) donnant une traduction concrète aux engagements pris à travers la signature de ce Pacte pour la libération de surfaces foncières.*

Perspectives de cessions pour le domaine hospitalier (2/2)

- Cessions d'ores et déjà engagées pour le plan stratégique 2015-2019, à l'appui d'un plan pluriannuel d'investissement ambitieux :
 - Corentin Celton
 - Poursuite du mouvement sur Broussais
 - Saint Vincent de Paul
 - Application du protocole signé dans le cadre de l'aménagement de la ZAC Paris Rive Gauche
 - Projet du Grand Paris
 - Emprises sur les sites de Tenon et Trousseau

- Autres opérations à l'étude (Charenton, Ivry, etc.)

- Cessions fléchées pour le projet de transformation de l'Hôtel Dieu : à définir

- Réflexion engagée pour la restructuration de sites avec effets postérieurs à 2019 : Sainte Périne, Raymond Poincaré, Lariboisière, etc.

Perspectives de cessions pour le domaine non hospitalier

- S'agissant des **lots de logement diffus**, cessions opérées par les services de négociateurs de notaires ou par les services d'agences immobilières
 - politique actuellement structurée autour du périmètre partagé avec la DRH, dans le cadre du rapport Renaudin, des 15 **immeubles « fléchés » pour cession**, qui représentent 178 logements, dont 34 ont déjà été vendus et 31 sont en cours de cession (NB : le processus de cession n'est engagé que lorsque le logement est libre)
 - réflexion en cours sur possible extension de ce périmètre, en tenant compte notamment de l'état du bâti et de son adéquation avec le besoin de logements

- S'agissant des **terres agricoles, des bois et des forêts**,
 - si la parcelle n'offre pas d'évolution prévisible de son potentiel de valorisation par rapport aux documents d'urbanisme en vigueur ou en cours de modification, une cession directe, ou par l'intermédiaire des services de négociateur intermédiaire, pourra être envisagée soit au titulaire du bail rural, soit à la SAFER, soit à un tiers acquéreur
 - si la parcelle est susceptible d'avoir une évolution de son potentiel de valorisation à court ou moyen terme, elle est conservée dans le patrimoine et fait l'objet d'un bail rural

2 leviers de valorisation du patrimoine

- 1) Pour le financement de l'investissement, la cession des surfaces non utiles pour les missions de CHU ;
- 2) Pour la contribution à l'équilibre d'exploitation, la mise à disposition à titre onéreux de nos locaux non occupés.

Situation actuelle des surfaces mises à disposition

- L'AP-HP met à disposition des tiers des emprises foncières ou des locaux de son domaine hospitalier au travers de conventions :
 - 188 555 m² shon de locaux (hors cafétérias)
 - 97 637 m² de foncier.
- Plus de 70% de ces locaux ne font pas l'objet d'une redevance, l'utilisateur remboursant généralement à l'AP-HP les charges courantes induites par son occupation.
- Par ailleurs la quasi-totalité des emprises foncières mises à disposition le sont à titre gratuit, mais les bâtiments construits dessus reviennent à l'AP-HP en fin de convention.
- Actuellement, les recettes annuelles tirées des MAD sont estimées à près de 3,8 M€, soit un loyer moyen de 72€/m² pour les surfaces faisant l'objet d'une redevance.

Evolutions souhaitées en contribution au plan efficience

- Redéfinition pour le premier trimestre 2015 d'un **socle doctrinal** applicable aux mises à disposition :
 - Etablissement d'une **grille tarifaire opposable**, adaptée aux différents sites géographiques, et qui permettrait de proposer des montants de redevance corrélés au prix du marché environnant, d'assurer un traitement égalitaire entre tous les occupants et de prévoir les décotes à envisager à fonction de l'état du bâti
 - **Clarification du seuil** au-delà duquel la DEFIP se porte signataire des accords conventionnels
 - Partage des **conventions types**, permettant de stabiliser les clauses incontournables dans toute négociation

- Réflexion à conduire avec nos principaux partenaires sur leurs conditions d'accueil dans nos locaux