

PRINCIPAUX ACTEURS DE L'ÉTAT

- ↳ **Le Préfet** pilote la politique immobilière de l'État.
- ↳ **Le Directeur Départemental des Finances Publiques (DDFIP)**, et son service France Domaine fixe le prix de cession.
- ↳ **La MRAI** pilote les négociations nécessaires à la réalisation de la cession.

QUELQUES CHIFFRES

- Plus de 2 000 dossiers traités en un quart de siècle pour un montant supérieur à 1 milliard d'euros.
- Un rythme d'engagement d'acquérir annuel actuel de l'ordre de 80 millions d'euros.

EXTRAIT D'UNE PROCÉDURE DE CESSION MRAI TYPE

- 1 **Mandatement** de la MRAI par le ministre de la Défense (DMPA)
- 2 **Information** du Préfet, du DDFIP, des élus
- 3 **Réalisation** des études et diagnostics en partenariat avec le SID
- 4 **Négociation** du projet avec la collectivité (si besoin, lancement d'une étude de reconversion),
- 5 **Fixation** d'un prix de cession par la DDFIP
- 6 **Proposition** par la MRAI d'un engagement d'acquérir
- 7 **Décision** d'inutilité et de déclassement du domaine public militaire prise par le ministre de la Défense (DMPA ou ComBdD)
- 8 **Rédaction** de l'acte de vente (DDFIP) en partenariat avec le SID et la MRAI
- 9 **Cession** et transfert de propriété (DDFIP)

POUR EN SAVOIR PLUS

- ↳ www.defense.gouv.fr
Rubrique SGA > Immobilier > Ventes

CONTACT

Ministère de la Défense / SGA / DMPA / MRAI

24 rue de Presles - 75015 Paris

mrai-secretariat@sga.defense.gouv.fr



Directeur artistique / Graphiste > @ **PASCAL ILIC (SGA/COM)**
Crédits photographiques > @ **VILLE DE BRIANÇON - DIRECTION DU PATRIMOINE**
@ **VILLE D'ISSY-LES-MOULINEAUX**
Impression et façonnage > **P&T + P&G (SGA/SPAC)**

DÉCEMBRE 2014



LA CESSION DES IMMEUBLES MILITAIRES

www.defense.gouv.fr

LA POLITIQUE IMMOBILIÈRE DU MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

Utilisateur d'un parc immobilier important constitué d'infrastructures atypiques, le ministère de la Défense met en œuvre depuis de nombreuses années une politique immobilière qui s'inscrit dans la politique immobilière de l'État : recensement des besoins, élaboration de schémas directeurs, rationalisation des implantations et cession des immeubles devenus inutilés.

La politique immobilière du ministère de la Défense s'inscrit dans un cadre interministériel défini par le ministère du budget et le service France domaine pour l'ensemble du patrimoine immobilier de l'État.

Sous l'autorité du secrétaire général pour l'administration (SGA), la direction de la mémoire, du patrimoine et des archives (DMPA) est responsable de la politique immobilière, et le service d'infrastructure de la Défense (SID) est en charge du soutien, de l'adaptation de l'infrastructure et de l'entretien du patrimoine immobilier du ministère.

La DMPA élabore la politique immobilière du ministère de la Défense au travers notamment des schémas directeurs immobiliers élaborés au niveau local par les commandants de bases de Défense (ComBdD) avec l'appui technique du SID.

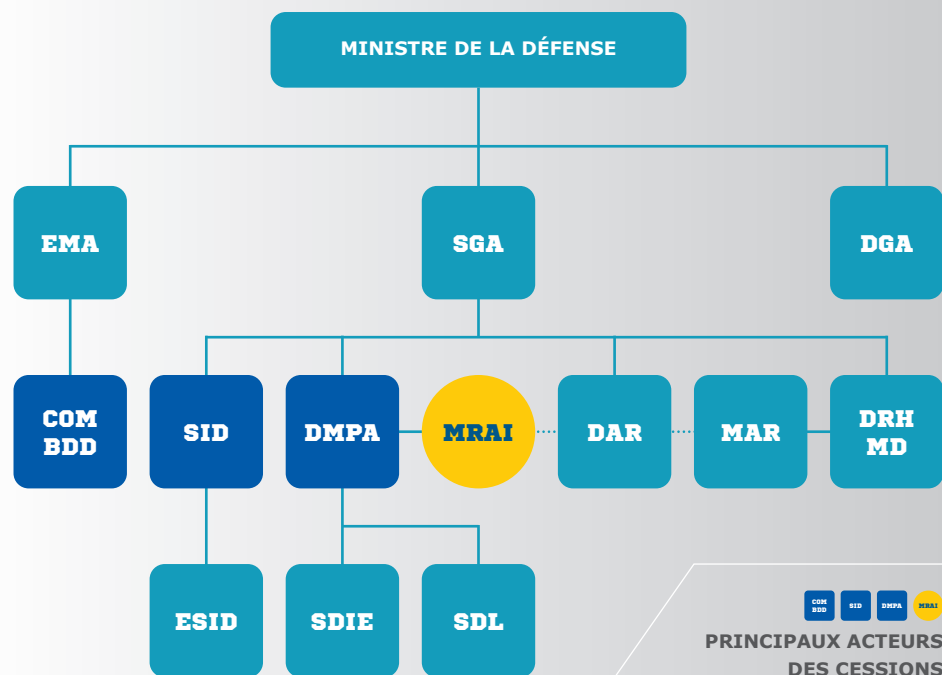
La rationalisation des implantations du ministère de la Défense se traduit par la libération d'un nombre important d'immeubles. Les immeubles devenus inutilés aux besoins des armées sont alors cédés.

DES PROCÉDURES JURIDIQUES SPÉCIFIQUES

Régie par les dispositions du Code général de la propriété des personnes publiques (Art. R3211-26), la cession des biens inutilés aux armées a lieu :

- soit avec publicité et mise en concurrence,
- soit par cession amiable sans appel à la concurrence, notamment, lorsque l'acquéreur est une collectivité locale.

...



UNE STRUCTURE DÉDIÉE AUX CESSIONS

Créée en 1987, la mission pour la réalisation des actifs immobiliers (MRAI) est rattachée au directeur de la mémoire du patrimoine et des archives.

Structure légère et pluridisciplinaire rassemblant des négociateurs répartis sur l'ensemble du territoire, la MRAI intervient dès que l'aliénation d'un bien est décidée et qu'elle est mandatée pour conduire les négociations.

La MRAI exerce alors un rôle de chef de projet au sein du ministère de la Défense, pour les aliénations pour lesquelles elle est mandatée.

En partenariat étroit avec le service France domaine, la MRAI a pour mission de négocier l'aliénation des immeubles devenus inutilés au ministère de la Défense, de favoriser la valorisation des emprises cédées et d'accélérer la perception des produits.

Avec la MRAI, le ministère de la Défense a également voulu se doter d'une capacité d'accompagnement des collectivités territoriales impactées par le retrait partiel ou total des unités militaires de leur territoire.

Cet accompagnement des cessions d'emprises devenues inutilés permet de favoriser et de concevoir de nouvelles programmations immobilières et urbaines, dans une logique de valorisation globale, à la fois territoriale, économique et patrimoniale.

La MRAI négocie les conditions préalables nécessaires à la réalisation d'une cession, dans des contextes notamment marqués par :

- 1 - Les enjeux relationnels locaux,
- 2 - Le caractère atypique de biens parfois sans équivalence,
- 3 - L'absence de marché immobilier rendant illusoire un appel d'offres,
- 4 - Des projets immobiliers et/ou urbains complexes à développer,
- 5 - Les dépollutions à définir en fonction du futur projet,
- 6 - L'adaptation du droit des sols préalable à la reconversion pour d'autres usages.



LES ÉTUDES DE RECONVERSION

En cas d'opération complexe, des études urbaines peuvent être indispensables pour dégager un projet de reconversion du site et préparer, si besoin, les modifications correspondantes des documents d'urbanisme.

La MRAI mobilise alors l'ensemble des autorités civiles et militaires autour d'un comité de pilotage, présidé par le préfet, pour sélectionner un cabinet d'ingénierie urbaine en charge de présenter un ou plusieurs scénarios d'aménagement, afin de dégager une solution praticable.

En caractérisant des solutions de reconversion, les études éclairent les acquéreurs potentiels sur les possibilités de réutilisation des sites et immeubles libérés par la Défense, leur donnant l'opportunité de définir et valider un projet qui permettra alors à France domaine de fixer un prix de cession.