



## COMPTE RENDU

### Atelier Décentralisation

*Mardi 13 février 2007 – Maison des Entreprises d'Orléans*

#### Participants

Thomas <b>MOULIN</b> , ingénieur chef de projet	Ville de Chartres
Nathalie <b>BERTIN</b> , directeur adjoint	Touraine Logement
Gérard <b>GOUJON</b> , directeur développement	OPAC d'Indre-et-Loire
Jean-Pierre <b>BÉZIER</b> , chef service financement	OPAC d'Indre-et-Loire
Kristell <b>JAOUEN</b> , chargée de projets habitat	Communauté d'Agglomération Tour(s) Plus
Patricia <b>PELERIAUX</b> , chef du service aménagement	Conseil Général de Loir-et-Cher
Henri <b>FROGER</b> , directeur urbanisme	Communauté d'Agglomération de Blois
Isabelle <b>GORRY</b> , chargée de mission habitat	Communauté d'Agglomération de Blois
Vincent <b>COUDRAT</b> , responsable pôle montage opérations	OPAC du Loiret
Anne <b>SCHWERDORFFER</b> , directeur service clientèle	Hamoval
Xavier <b>VAVASSEUR</b> , directeur promotion	Groupe Valloire / Logis Cœur de France
Marion <b>HULMER</b> , responsable commerciale	Groupe Valloire / Logis Cœur de France
Magali <b>BERTRAND</b> , directrice	ADIL Loiret
Ophélie <b>LARHANTEC</b> , directrice	ADIL de Loir-et-Cher
Ophélie <b>GUINARD</b> , conseiller technique	Conseil Régional du Centre
Benoît <b>VANDROMME</b> , apprenti	Conseil Régional du Centre
François <b>BRECHEMIER</b> , service Habitat construction	DRE Centre
Antoine <b>GERMEREAU</b> , responsable cellule logement social	DDE Loiret
Sylvie <b>THIERY</b> , adjointe au financement logement social	DDE Loiret
Magali <b>BOURRICAND</b> , responsable service habitat	Communauté d'Agglomération Orléans
Elodie <b>MOREAU</b> , chargée d'études Habitat	Communauté d'agglomération castelroussine
Jean-Paul <b>GUISLAIN</b> , conseiller technique	USH
Brigitte <b>JALLET</b> , directrice	USH Centre
Florence <b>GOUSSARD</b> , chargée de mission	USH Centre

#### Ordre du jour :

- Présentation du dispositif de l'accession sociale à la propriété

#### Problématiques :

- A quelles conditions les organismes d'Hlm peuvent produire du logement en accession ?
- Quelle est leur valeur ajoutée par rapport aux promoteurs traditionnels ?
- Quel rôle peuvent jouer les collectivités locales pour favoriser l'accession sociale ?

### **I – LE DISPOSITIF D'ACCESSION SOCIALE A LA PROPRIÉTÉ, intervention de Jean-Paul GUISLAIN, expert USH (Cf. diaporama ci-joint)**

#### **1 – Les principales caractéristiques de l'accession sociale à la propriété**

L'accession sociale à la propriété se caractérise par la volonté d'offrir à des ménages aux ressources modestes la possibilité d'acquérir un bien immobilier avec un encadrement privilégié en termes de prix, de financement, et de sécurisation (garantie de rachat, de revente et de relogement).



La production d'accèsion sociale par les opérateurs Hlm (offices de l'habitat, Esh, sociétés coopératives et filiales immobilières des SACI) est encore assez modeste mais en augmentation constante depuis ces dernières années (16000 logements neufs produits en 2005).

L'accèsion sociale s'adresse à des primo-accédants n'ayant pas la capacité d'accéder à la propriété dans le marché privé actuel. La part de ces primo-accédants antérieurement locataires ou candidats locataires Hlm est encore faible. C'est un enjeu majeur du mouvement professionnel de développer fortement cette part.

Dans la demande, la part des ménages candidats modestes et très modestes est forte dans la réponse Hlm tous les ménages sont bien sûr sous plafond de ressources et dans l'immense majorité des cas entre 70% et 120% des plafonds PLUS. Ces ménages bénéficient quasiment tous (hors PSLA) des prêts PTZ. Elle représente environ un tiers des ménages français, et se situe entre les plafonds de ressources PTZ et les plafonds PAS moins 20% (cf diapo 5 et 6)

Le défi pour les organismes d'Hlm est donc aujourd'hui de répondre à cette demande par une production nouvelle, mais aussi par la vente Hlm, accompagnée d'une sécurisation renforcée :

- mise en place d'un service « après-vente » à travers la gestion de la copropriété (la constitution par exemple d'une provision pour les dépenses de la copropriété, prise sur le prix de vente) et la mission de syndic

- sécurisation personnelle avec la triple garantie (rachat, revente, relogement) contre les risques de surendettement et les accidents de la vie, et un travail d'ingénierie financière : taux d'effort du propriétaire en relation avec celui pratiqué en situation de location, anticipation du décalage APL location et APL accèsion, prise en compte de la TFPB et des charges.

## 2 – Les modalités de production d'accèsion sociale

### La production en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement):

Classiquement, le financement est assuré par une ligne de trésorerie, un apport en fonds propres, et l'apport de fonds des clients au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

Les organismes peuvent ne pas demander ces fonds le temps de la construction, ce qui permet au ménage de ne pas cumuler deux postes de dépenses, le loyer et les premières dépenses liées à l'accèsion. Un partenariat entre les organismes de logement social et le réseau bancaire s'impose dans ce cas de figure.

La production d'accèsion en VEFA par les opérateurs Hlm est **exonérée de l'impôt sur les sociétés dès lors que 75% des ventes sont conclues avec des clients sous plafonds PLS (et souvent 20% au moins sous plafonds PAS)**. En contrepartie le prix de vente au m<sup>2</sup> est plafonné.

Le taux de TVA applicable est de 19.6% dans les territoires de droit commun et de 5.5% en zone ANRU + périmètre de 500m.

### La production en PSLA (prêt social location-accession) :

La production en PSLA est une production sociale exonérée de l'impôt sur les sociétés, et bénéficiant du taux de TVA à 5.5%.

Le financement est assuré par un prêt spécifique, réputé bonifié.

Ce produit a la particularité de comporter deux phases :

- une période locative de 5 ans maximum durant laquelle le ménage ne paye pas un loyer mais une redevance (plafonnée au loyer plafond PLS)

- une phase acquisitive durant laquelle le ménage paye des mensualités qui ne peuvent excéder le montant de la redevance. Le transfert de propriété consécutif à la levée d'option par le ménage ne donne pas lieu au paiement de droits d'enregistrement.

Le PSLA n'est pas cumulable avec le PTZ mais ouvre droit à une exonération de TFPB pendant 15 ans. La redevance est plafonnée, le prix de vente est plafonné et les ressources des candidats sont plafonnées.



Le montage accession en VEFA offre plus de souplesse que celui en PSLA, à taux de TVA réduit identiques (5.5%) en zone ANRU l'accession en VEFA est donc privilégiée.

### **3 – Les prêts à l'accession**

#### **Le PAS (prêt accession sociale)**

Ce produit s'adresse à des ménages aux ressources faibles (sous plafonds PLUS), remboursable sur 25 voire 30 ans dans certains cas. Il est compatible avec un PTZ.

**Le PC (prêt conventionné)** : ce prêt s'adresse à des ménages au dessus des plafonds PAS, compatible avec un PTZ il n'est pourtant pas très attractif par rapport aux prêts actuels du secteur libre.

**Le PTZ (prêt à taux zéro)** : prêt s'adressant à des ménages sous plafonds de ressources PLS, se cumule à un prêt traditionnel. Exclusivement destiné à financer la construction ou l'acquisition d'une résidence principale neuve ou ancienne, il est limité en quotité (majorable si le bien se situe en périmètre ZUS et/ou si la collectivité locale apporte une aide financière).

**Le PASS foncier** : distribué sous conditions de ressources (sous plafonds PSLA) aux primo-accédants, ce produit fait obligatoirement appel à une aide d'une collectivité locale (subvention ou bonification).

L'acquisition du foncier et l'acquisition du bâti sont dissociées dans le temps, le ménage supportant la charge financière liée au bâti avant celle liée au foncier.

## **II – LE ROLE DES COLLECTIVITES LOCALES DANS L'ACCESSION A LA PROPRIETE**

### **1 – Présentation de la problématique**

La montée en puissance de l'accession sociale donne lieu à des montages financiers associant le ménage accédant, la collectivité locale concernée, l'Etat, les organismes et le réseau bancaire.

Les collectivités locales sont de plus en plus sollicitées pour soutenir la production d'accession sociale. Elles peuvent choisir d'aider directement la production (=aide à la pierre) ou d'aider les acquéreurs (=aide à la personne).

Leurs réponses sont de différentes formes :

- subvention
- bonification de prêt
- mise à disposition d'un terrain par bail emphytéotique

### **2 – Les expériences en région Centre**

#### **Expérience de la communauté d'agglomération Val de Loire :**

##### **Témoignage de Magali BOURRICAND**

La mise en place d'un dispositif d'aide à l'accession sociale par la communauté d'agglomération Orléanaise repose sur deux volontés fortes : enrayer l'étalement urbain d'une part et favoriser la mixité sociale d'autre part.

Le prêt « vivre en ville » consiste en :

- un prêt à taux zéro pour les primo-accédants, qui peut être complémentaire au PTZ, délivré par l'Agglo sous forme de soule versée en compensation d'intérêt directement à l'établissement bancaire afin de bonifier le prêt accordé, après enquête sur le projet du ménage.



- le critère de centralité est au cœur du dispositif : ainsi la quotité du capital prêté (de 7 000 € à 24 000 €) sera modulée en fonction de la zone où se réalise l'acquisition (l'agglomération a été répartie en 3 zones).
- le prêt, d'une durée de 15 ans, est affecté exclusivement au logement neuf collectif ou individuel (parcelle <350 m<sup>2</sup> en zone 2), excepté en ZUS où il est ouvert à l'habitat ancien également. L'objectif fixé par l'agglo est d'une centaine de prêts attribués par an, pour une enveloppe budgétaire annuelle de 360 000 € (en 2008).

### **Expérience de Châteauroux :**

#### **Témoignage d'Elodie Moreau**

Prêt CODAC (comité d'aide à la construction)

- Accession en ancien de plus de 15 ans ou dans le neuf hors lotissement
- Plafonds de ressources PAS,
- Montant : 3.500 €, à 2% sur 8 ans : bonification financée moitié par la communauté d'agglomération et moitié par le Conseil général.

L'agglomération souhaite passer d'une quarantaine à une centaine de prêts par an et y réfléchit dans le cadre du PLH.

### **Expérience des ADIL 41 et 45 :**

#### **Témoignages de Magali BERTRAND (ADIL du Loiret) et d'Ophélie LARHANTEC(ADIL du Loir et Cher)**

Les représentantes des ADIL notent l'intérêt croissant pour l'accession à la propriété dans sa globalité. Parmi les demandes, beaucoup émanent d'un public issu du logement social

La demande est très majoritairement familiale, la volonté d'accéder à la propriété étant motivée par l'image de la maison individuelle et par « la maison à 100 000€ ». Le public est d'ailleurs mécontent devant l'absence de réponse des ADIL sur ce produit. Pourtant les ADIL ont envoyé des courriers à tous les élus en les interrogeant sur l'accession sociale et la maison à 100 000€. Dans le Loiret une seule ville a répondu qu'elle étudiait la question.

L'ADIL du Loiret a interrogé 80 ménages intéressés par l'accession dans l'agglomération orléanaise et a constaté que 79% étaient locataires Hlm, et que près de la moitié (48%) étaient des familles (couples avec au moins un enfant).

Les ADIL font des simulations financières pour les ménages candidats et constatent que la demande en accession est très sociale : l'apport **moyen** étant de 10 000€ et le revenu moyen correspondant aux plafonds de ressources PLUS voire PLAI.

Les participants rappellent que le produit « maison à 100 000€ » n'est pas envisageable sans prise en compte de la réalité du prix du foncier.

Les ADIL s'interrogent sur la façon d'expliquer au public que la maison à 100 000€ est un montage financier complexe et long, qu'il fait appel à des bonification de prêt, à des subventions, à des aides sur le foncier et que le produit n'est pas disponible dans l'immédiat.

### **Débat**

J-P. Guislain rappelle ici que la promotion des maisons à 100 000€ n'est en effet possible, dès lors qu'on en exige une bonne qualité, qu'avec un concours massif des collectivités. Une opération en cours en Ile de France par exemple est de 100 000€ HT (en fait de 119 600€ TTC), quand bien même la TVA est à 5.5%, déduction faite d'une subvention et du bénéfice d'un apport gratuit d'un terrain viabilisé.

En région Bretagne (Vitré par exemple), trois niveaux de collectivités apportent leur aide à l'accession sociale :

- la Région intervient sur la performance environnementale
- le Département donne une bonification au PTZ
- la ville bonifie les coûts liés au foncier, à la viabilisation

Certaines collectivités conditionnent l'octroi d'une aide par les niveaux de ressources et par l'antériorité de résidence sur le territoire visé.



Les participants notent à l'unanimité l'accélération de la demande en accession sociale.

Le foncier reste une préoccupation majeure concernant le prix de revient de l'opération. Le rôle des collectivités reste donc important dans l'accompagnement de l'opération : bonification de prêt, apport foncier...

Les collectivités sont de plus en plus sollicitées par les organismes mais peuvent en contrepartie développer leurs politiques à travers les normes concernant le respect de l'environnement, la maîtrise de l'espace, les politiques envers des publics défavorisés (sédentarisation des gens du voyage par exemple).

J-P. Guislain note que l'intérêt de l'accession sociale réside dans le fait de rester sur le territoire urbanisé, le choix d'acheter à moindre coût mais plus loin n'étant pas à favoriser. Les organismes Hlm produisent de l'accession sociale en neuf, ou par la vente Hlm, mais ne font pas d'accession dans l'ancien, faute d'outils financiers adaptés.

## **CONCLUSION**

Les participants décident de faire une nouvelle réunion sur ce thème du rôle des collectivités locales dans l'accession sociale, autour des approches suivantes :

Quels sont les souhaits des candidats à l'accession ? Les ADIL mettront en place un questionnaire rapide auprès des personnes venant les consulter.

Quelles aides les collectivités locales sont-elles en mesure d'apporter aux opérations d'accession sociale à la propriété ? A quelles conditions ? L'ANIL procède actuellement à un recensement des aides des collectivités locales qui pourrait faire l'objet d'une présentation.

Quel choix faire entre l'aide directe à la production et l'aide au ménage accédant ?