



COMPTE RENDU

Atelier Décentralisation

Mardi 15 mai 2007 – Maison des Entreprises d'Orléans

Participants

Pascal ROSSI , responsable pôle parcours résidentiel	Chartres Habitat
Pascal LONGEIN , directeur	ADIL Indre
Gérard GOUJON , directeur développement	OPAC Indre-et-Loire
Nathalie BERTIN , directeur adjoint	Touraine Logement
Isabelle GORRY , chargée de mission habitat	Communauté d'agglomération Blois Agglopolys
Eric NADOT , attaché de direction	SA Loir-et-Cher Logement
Michel CORNU , président du directoire	Crédit Immobilier Rives de Loire
Patricia PELERIAUX , chef service aménagement territoire	Conseil Général Loir-et-Cher
Ophélie LARHANTEC , directrice	ADIL Loir-et-Cher
Xavier VAVASSEUR , directeur promotion	Groupe Valloire / Logis Cœur de France
Marie FRANQUET , monteur d'opérations	OPAC du Loiret
Magali BERTRAND , directrice	ADIL Loiret
Martine ANGENAULT , service habitat construction	DRE Centre
Magali BOURRICAND , responsable service habitat	Communauté d'agglomération Orléans
Benoît VANDROMME , apprenti master DPH	Conseil régional du Centre
Jean-Paul GUISLAIN , conseiller technique	USH
Brigitte JALLET , directrice	USH Centre
Florence GOUSSARD , chargée de mission	USH Centre

Ordre du jour :

- Quelles aides les collectivités locales sont-elles en mesure d'apporter aux opérations d'accession sociale à la propriété ? A quelles conditions ? Présentation par les ADIL de la région Centre des aides départementales en faveur de l'accession
- Quels sont les souhaits des candidats à l'accession ? Présentation du questionnaire rapide mis en place par les ADIL auprès des personnes venues les consulter
- Zoom sur le montage d'une opération de location-accession, présentation d'une opération de Touraine Logement par Nathalie Bertin et de Quevilly Habitat par JP Guislain

Contenu du dossier participant :

- Powerpoint sur les aides départementales à l'accession
- Présentation du montage d'une opération en PSLA de Touraine logement
- Article Actualités habitat n°834 du 15 avril 2007, « AG des coopératives d'Hlm, vers un nouveau projet »
- Dossier ANIL : « L'accession à la propriété : du projet à la réalité »



I – LES AIDES DES DEPARTEMENTS EN FAVEUR DE L'ACCESSION, Magali Bertrand, Directrice ADIL du Loiret

M. Bertrand introduit la présentation des aides des Départements à l'accession en précisant qu'un guide référençant les aides de tous les niveaux de collectivités locales est en préparation.

1 – Une politique départementale du logement optionnelle, un champ d'intervention très diversifié

Selon une étude ANIL, 50% en moyenne du budget logement des départements, lorsqu'ils ont une politique de l'habitat, sont consacrés au logement locatif social.

Les départements ne se contentent pas d'agir envers l'accession sociale :

- Aides à la réhabilitation du parc privé
- Aides au logement des publics spécifiques : jeunes agriculteurs, étudiants, personnes âgées...
- Aides aux études et à l'ingénierie des collectivités locales : PLH, OPAH, PLU, ...
- Interventions auprès des personnes défavorisées : FSL, PDALPD, ...
- Soutien de structures départementales : ADIL, PACT, ...
- Soutien à l'accession à la propriété : cette aide tend à s'amplifier.

2 – Un contexte de décentralisation

- La loi du 13 août 2004 met en place la procédure de délégation des aides à la pierre et prévoit l'octroi d'aides aux propriétaires occupants et aux accédants à la propriété.
- Le choix d'aider l'accession à la propriété résulte de deux constats:
 - le développement de l'accession favorise stabilité et mixité sociales
 - il est moins coûteux d'aider les propriétaires que de compenser les impayés du parc locatif : les ménages sont plus enclins à payer leur mensualité que leur loyer.
- Des aides à la pierre accordées par 23 départements sous conditions: (cf. powerpoint joint)
 - des conditions d'éligibilité tenant au ménage (ressources, taux d'effort maximum, résidence principale...), au logement (« priorisation » de certains secteurs dans un souci de mixité sociale), à une catégorie de population (jeunes agriculteurs par exemple).
 - le choix de l'aide à la pierre plutôt qu'une aide à la personne.
 - un financement des opérations neuves ou anciennes, avec ou sans travaux.

3 – Des aides à l'accession fortement encadrée

Des aides accordées sous forme de subvention ou de prêt

P. Longein (Adil 36) insiste sur le fait que les collectivités peuvent financer des projets d'accession mais leurs capacités financières n'étant pas extensibles des choix doivent être opérés.

58% des aides à l'accession sont accordées sous forme de subvention et 42% sous forme de prêt.

- Les subventions correspondent soit à un **pourcentage du coût de l'opération** (5 à 20%) avec plafonnement (1000 – 8000€), soit à un **forfait strictement encadré** compris entre 1150€ et 12000€.
- Les prêts peuvent atteindre 50 000€ en fonction des critères tenant à la taille du ménage et à la typologie du logement. La durée de remboursement est comprise entre 5 et 18 ans et le taux varie de 0% (départements de Paris et des Hauts-de-Seine uniquement) à 3%. Le prêt proposé par les Conseils généraux avoisine généralement 2% (département de l'Indre par exemple).
- Le bilan avantages/inconvénients des systèmes de subvention et de prêt :



- La subvention est facile à gérer, visible et le bénéficiaire identifie facilement le financeur
- La gestion du prêt semble plus compliquée puisqu'il faut y associer un établissement bancaire et que l'aide est moins visible. En revanche, la collectivité a la possibilité de reconstituer ses fonds afin de prêter à nouveau.

Des aides cumulables sous certaines conditions

N. Bertin s'interroge sur le cumul d'une aide versée par la collectivité et d'un PTZ à la levée de l'option. Un ménage ne peut cumuler l'aide à l'accession de la collectivité et un PTZ que si l'aide porte sur le foncier. Cette position devrait être révisée afin de bénéficier d'un PTZ dans tous les cas.

P. Longein (Adil 36) précise que le montant du prêt CODAC délivré par le département de l'Indre sera révisé pour déclencher le droit à un PTZ majoré ou à un Pass-foncier.

Un ménage peut superposer des aides de collectivités différentes : le prêt de la ville de Vitré se cumule à l'aide du Département d'Ile et Vilaine et de la Région Bretagne.

L'insertion d'une clause anti-spéculative

G. Goujon se demande si une opération en PSLA peut contenir une clause anti-spéculative.

Un contrat PSLA peut en effet inclure une clause de cette nature si l'équilibre général du contrat est respecté (clause anti-spéculative limitée dans le temps, ...). La collectivité peut aussi prévoir une exigence d'antécédents de résidence sur son territoire avant de recevoir la demande d'aide.

Lorsque l'aide est versée sous forme de subvention, on observe généralement une exigence d'occupation d'environ cinq ans.

II – PRESENTATION DES RESULTATS DU QUESTIONNAIRE ADIL SUR L'ACCESSION cf. powerpoint joint

Les ADIL de l'Indre, du Loir et Cher et du Loiret ont élaboré un questionnaire diffusé aux candidats à l'accession venant les consulter. Ce questionnaire fait état des difficultés des ménages à monter leur dossier d'accession à la propriété et leur demande s'ils souhaitent être aidés par une collectivité, le cas échéant sous quelle forme.

70 ménages ont accepté d'être interrogés

- o 74% font état de difficultés financières pour monter leur projet d'accession :
 - niveaux élevés du marché de l'immobilier, y compris du marché foncier
 - revenus précaires ou modestes
- o 9% observent des difficultés liées au produit (absence d'offres en adéquation principalement)
- o 17% évoquent d'autres difficultés : manque d'information par exemple

Les ménages sont favorables à 86% à une intervention des collectivités, la commune étant dans leur esprit le niveau le plus apte à comprendre leurs difficultés d'accédants.

Les 14% refusant l'aide des collectivités dans leur projet d'accession rejettent :

- « l'assistanat »
- un financement par leurs impôts locaux
- « le clientélisme »

A travers cette enquête, les candidats à l'accession interrogés ont privilégié une aide sous forme de :

- prêts à 0% (39%)
- exonérations fiscales (23%)
- foncier différé (22%)



- subventions (seulement 8%)
- 8% enfin proposent une flexibilité du COS et des documents d'urbanisme
- Les ménages interrogés ont largement perçu la non gratuité d'une aide dans l'absolu et privilégient les solutions les moins coûteuses en termes d'impôts locaux.

Les participants de l'atelier sont très intéressés par les résultats de cette enquête qui apporte des informations qualitatives. Ils souhaitent savoir si le questionnaire peut-être complété pour mieux connaître les candidats notamment sur le niveau de revenus.

III – LE MONTAGE D'OPERATION EN PSLA

1 – Présentation de réalisations en PSLA

Opération de Touraine Logement, Nathalie Bertin, cf powerpoint

L'Esh Touraine Logement a une double activité, une activité de gestion locative (patrimoine de 4800 logements en Indre et Loire) et une activité d'accession à la propriété et de lotisseur:

- 3200 locations attribution
- 3000 VEFA
- 500 CCM

Touraine Logement monte depuis 1999 des opérations en location accession et utilise aujourd'hui la location accession « nouvelle formule » :

- Après des débuts difficiles, premier agrément très long à obtenir, on assiste aujourd'hui aux levées option des quatre premiers lots.
- 30 lots en cours de commercialisation en zone C, sans difficultés.
- En 2007 première opération PSLA en zone B (agglomération Tourangelle) de logements intermédiaires de type 3-4.

➤ Exemple type de produit proposé en location accession :

Pavillon de 90m² habitables, 3 chambres, garage de 15m², terrain de 500m² :

- **Terrain non viabilisé offert par la commune : gain d'environ 10 000€/logt**
- Clause anti-spéculative d'une durée de 3 à 5 ans
- Occupation à titre de résidence principale
- Souscription d'un prêt conventionné pour que l'acquéreur bénéficie de l'APL
- Stabilité du montant des redevances et des mensualités sur la totalité de la durée de remboursement

= 112 667€ TTC soit une redevance de 600€

Opération de l'Opac 37

G. Goujon (Opac 37) signale que l'Opac 37 a monté une première opération de location accession :

- Implantation sur une commune rurale en zone C
- **le foncier a été cédé à un prix intéressant**
- logements de type 4 sur des parcelles de 400m²
- l'opération accueille par ailleurs de l'accession classique, cette mixité sociale a été déterminante pour déclencher l'aide de la collectivité locale

= 120 000€ TTC soit une redevance de 650€



Opération de Quevilly Habitat, J-P Guislain, cf powerpoint

- Construction à Canteleu par Quevilly Habitat de 12 pavillons destinés à l'accession sociale à la propriété en PSLA :

Pavillons de 89m², de type 4, garage de 16m², terrain engazonné et clôturé de 270m² :

- Parcelles de 600m² payantes, 13% du prix de revient de l'opération soit 20 000€/logt
- Souscription par l'opérateur d'un PSLA à 4% transférable à l'acquéreur à la levée d'option
- Prêt PSLA Dexia garanti par la commune
- Prêt Conseil Général à 0%
- **subvention de l'agglomération de 7000€/logt**

= 141 000€ TTC soit 760€

Dans les deux cas, les collectivités locales ont apporté une aide à la réalisation de l'opération.
--

2 – Le développement d'une accession sociale

J-P Guislain insiste sur la difficulté rencontrée par les organismes Hlm à équilibrer les opérations d'accession sociale lorsque des opérateurs privés dans un contexte de package n'hésitent pas à renoncer à leur marge par un jeu de péréquation des opérations.

Les promoteurs privés ont la possibilité de proposer des produits d'accession sociale mais les organismes Hlm ont l'avantage de :

- pouvoir recourir au PSLA
- savoir gérer la phase locative et sécuriser la phase acquisitive
- connaître les candidats à l'accession sociale et limiter les coûts de commercialisation
-

Il est à noter que les organismes Hlm peuvent bénéficier d'aides fiscales déterminantes pour leur montage en accession : TVA à 5,5%, exonération de TFPB transmissible à l'acquéreur, prime ANRU de 10 000€/logt en zone ANRU.

Le montage en PSLA est lourd et complexe, le dispositif monte aujourd'hui en puissance mais il existe un risque qu'il disparaisse, faute d'utilisation.

M. Cornu (Cil Rives de Loire) signale que les collectivités sont disposées à aider un ménage directement mais assez peu une opération globale. Les opérateurs ont tendance à sortir leur produit sans aides extérieures et ont recours à un PSLA et aux fonds propres, ce qui ne permet pas de dégager de marges.

I. Gorry (Communauté d'agglomération de Blois) s'inquiète de la complexité du montage et de la gestion des opérations d'accession sociale. Les sociétés doivent se former sur l'accession même s'il est plus simple de gérer un patrimoine locatif.

3 – Le choix du candidat à l'accession

G. Goujon (Opac 37) précise qu'un organisme Hlm a tout intérêt à proposer l'accession à ses locataires. Le choix d'un accédant parmi d'autres se fait en prenant en compte sa motivation à devenir propriétaire, sa capacité financière à assurer de nouvelles charges, sa volonté de lever l'option rapidement.

X. Vavasseur (Bâtir Centre) souligne que l'organisme doit choisir en amont le public et le produit visés : Bâtir Centre a fait le choix d'une opération haut de gamme : pavillon isolé de 90 m² construit sur un terrain de 600m², **redevance de 900€**. Ce produit se situe à la limite de l'accession classique et répond à un enjeu de mixité.



P. Rossi (Chartres habitat) fait état d'une opération livrable en février 2008 : logements de type 5, situé en zone B, **aucune aide des collectivités locales**
= 180 000€ TTC : cette production « au plafond » rend les candidatures rares.

M. Bertrand (Adil 45) s'interroge sur le nombre de candidatures pour ce type de produit, la façon dont l'organisme attribue les logements et le rôle de la collectivité dans cette attribution.

J-P Guislain présente le cas de l'Opac d'Amiens : 18 PSLA proposés aux 13 000 locataires, 1800 demandes et seulement 310 candidats répondant aux critères de ressources et de stabilité.

L'attribution des PSLA se fait par une **commission d'attribution** et permet des **parcours sociaux remarquablement ascendants**.

CONCLUSION

Nous remercions les ADIL de l'Indre, du Loir et Cher et du Loiret pour leur questionnaire.

B. Jallet insiste sur l'impact des aides des collectivités locales sur le montage d'une opération d'accession, elles permettent de produire de l'accession sociale voire très sociale.

J-P Guislain souligne qu'il serait intéressant de consacrer prochainement une journée de travail à l'accession sociale et de l'inscrire dans un partenariat avec le réseau des ADIL de la région Centre.