

REGARDS

SUR L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ



Laurent Marinot



Norbert Fanchon,
Président du Directoire du Groupe Gambetta



**« IL Y A UNE SOLUTION POUR ASSURER
LA RELANCE : FAVORISER PAR TOUS LES
MOYENS L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ »**

Le Groupe Gambetta est organisé autour de coopératives HLM avec trois métiers : le locatif social, avec 4 000 logements en patrimoine en Île-de-France et dans les Pays de la Loire, l'accession sociale à la propriété et le logement libre en Île-de-France, en régions PACA, Centre et Pays de la Loire. Il se définit comme le spécialiste de l'accession à la propriété, l'outil des collectivités locales pour loger des actifs.

Avec ses 110 salariés, actionnaires majoritaires, la coopérative construit environ 500 logements par an, dont 400 en accession (deux tiers en accession sociale, un tiers en accession libre) et une centaine en locatif. L'objectif est de remonter à 1000 logements par an pour dépasser leur niveau de 2009. « Depuis 2010, le marché a baissé de 30 %, notamment sur les petites et moyennes structures. Les volumes des dix plus gros opérateurs n'ont pas changé », constate Norbert Fanchon, pour qui le premier mandat social est de garantir l'emploi de ses salariés.

L'ACCESSION SOCIALE ET LE LOGEMENT EN FRANCE

La France n'a jamais atteint les 500 000 logements souhaités par les pouvoirs publics depuis plusieurs dizaines d'années, explique Norbert Fanchon. « Il s'agit d'un vœu pieu, personne n'a jamais dit où, quoi et comment ces logements seraient construits ».

En 2014, 100 000 logements en locatif social, 80 000 logements construits par les promoteurs, 120 000 maisons individuelles ont été mis en chantier... On est effectivement bien loin des objectifs. « Et lorsque vous regardez les courbes de l'accession à la propriété, elles se situent depuis 15 ans à environ 40 000 logements par an, le reste étant lié aux lois de défiscalisation successives ».

Il y aurait donc deux leviers pour construire plus en France : la maison individuelle et l'accession à la propriété, puisque la demande est là.

LA MAISON INDIVIDUELLE : LE MÉTIER DU GROUPE GAMBETTA IL Y A 20 ANS

Le Groupe est né à Cholet, dans le Maine-et-Loire. Le foncier y était bon marché et l'on construisait une maison individuelle pour moins de 100 000 €. En 20 ans, le prix des maisons est passé à 150 000 €. Le pouvoir d'achat des ménages n'a bien évidemment pas augmenté dans les mêmes proportions. Les raisons de l'augmentation du prix de revient sont multiples et réelles : *« Les normes techniques sont plus exigeantes, le principe de précaution a nécessité d'étendre les zones à risque sismique, le prix des matériaux de construction s'est renchéri au fur et à mesure que la mondialisation avançait »*. De plus, les urbanistes ont imposé de nouvelles règles : des toitures plates, des garages séparés des bâtiments d'habitation, qui ne correspondent pas aux souhaits des acheteurs. Le résultat est un effondrement du marché de la maison individuelle en propriété en moins de 10 ans. Pour Norbert Fanchon, il ne faut pas avoir une vision trop académique du marché : *« Le commerce, c'est produire ce que veulent les gens, pas l'inverse. Avec un peu plus de liberté, nous n'en serions pas là aujourd'hui »*.

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ : UN LEVIER POUR NOTRE ÉCONOMIE

Norbert Fanchon est formel : *« L'accession à la propriété est le carburant de notre croissance, de la relance de notre économie. Si l'on pouvait produire plus, le marché absorberait sans problème ces nouveaux logements »*.

A une condition tout de même... construire au bon endroit. *« Si l'on produit plus de logements dans les zones les moins tendues, cela ne sert à rien. Il faut produire les logements là où on en a besoin : dans les grandes métropoles nationales et régionales. Il y a déjà trop de logements dans certaines villes de province »*. À l'inverse des grandes métropoles d'autres pays européens, nous avons figé nos centres historiques, là où sont les infrastructures, les services, les réseaux... et la demande !

LE PRIX DU FONCIER N'EST PEUT-ÊTRE PAS LE VRAI PROBLÈME

« *Voulons-nous oui ou non relancer l'économie française ? Le logement est un moteur formidable, sachant que nous avons à la fois le besoin et les ressources* », constate le Président du Directoire du Groupe Gambetta.

100 000 logements correspondent à 1 point de PIB. Ce dernier affirme qu'il s'agit de choix de politique générale qui doivent se décliner à l'échelle locale.

« *Les lois fiscales, le foncier à bas coût vendu par l'Etat n'y changeront rien. Le problème, c'est que les élus ont de vraies difficultés à justifier auprès de leur population la construction de nouveaux logements, pour lesquels il va falloir aussi de nouvelles infrastructures* ». Un Maire bâtisseur serait un Maire battu. Il y aurait un réel équilibre à trouver, le développement des villes devrait se faire de manière progressive.

« *Si nous avions construit 450 000 à 500 000 logements chaque année depuis une vingtaine d'années, nous ne serions pas dans cette spirale spéculative sur les terrains et la construction. Le paradigme du logement en France, dans une économie mondialisée, est que nous sommes sur un marché local, avec une concurrence établie et peu de nouveaux entrants. On peut s'interroger sur les disparités qui existent. Pourquoi le prix du béton ou des études thermiques est-il plus ou moins élevé en fonction des régions ?* ».

DE NOUVELLES ATTITUDES DES MÉNAGES...

Pour Norbert Fanchon, les clients adaptent leur comportement, au risque de détourner certains dispositifs d'aides. Le PSLA a été créé pour aider les primoaccédants à devenir propriétaires. Ils achètent à une TVA réduite (5,5%), bénéficient d'une exonération de TFPP et ont une période locative avant de s'engager sur un crédit logement long. Dans un marché en berne, la période locative n'est plus destinée à constituer un apport pour l'acquisition, mais une période de test pour savoir si le logement leur convient ou pas. Le logement devient un produit de consommation banal.

Si cette tendance se généralisait, ce serait dramatique pour les promoteurs

du logement social : « *Quand l'occupant part, vous vous retrouvez avec un logement en état d'usure, qu'il faut rénover puis remettre sur le marché. Il faut remobiliser les équipes sur un programme que tout le monde croyait fini...* ».



Le Quadrile, à Nantes.

UN FONCIER DONT LES PRIX SE SONT ENVOLÉS

Globalement, ces dernières années, les volumes de l'immobilier neuf se sont effondrés et les prix ont baissé de 10 %. Comme, en général, les PSLA se vendent à des prix raisonnables parce que les charges foncières, les marges et les honoraires sont adaptés et que la TVA est réduite, il n'est pas certain que la baisse globale du marché affecte un tel produit. *« Ce qui nous différencie, c'est que nous ne sommes pas là pour rémunérer les actionnaires mais pour faire un vrai partenariat avec les collectivités locales. Dans une commune, nous commercialisons d'abord pour les habitants. C'est un vrai engagement pour le Maire de délivrer un permis, pour loger ses actifs locaux ou les enfants de ses actifs ».*

Ce qui n'empêche pas Norbert Fanchon de constater que dans un schéma de concurrence absolue entre promoteurs, il n'est pas facile de faire de l'accession à la propriété. Le prix du foncier est en effet surenchéri en permanence. *« Nous essayons de bien négocier le prix des terrains via les Etablissements Publics Fonciers qui maîtrisent le foncier sur des périodes longues et qui les cèdent pour faire soit de l'accession à la propriété, soit du locatif. Cela dit, les EPF ont aussi des difficultés à sortir du foncier à un prix raisonnable...».*

RÉGLER LE PROBLÈME DU LOGEMENT EN CHANGEANT LES MENTALITÉS ?

Norbert Fanchon reconnaît que les solutions ne sont pas toujours "politiquement correctes" : *« La demande du marché se situe en centre-ville, à proximité des services. Si l'on construisait en hauteur, comme dans la plupart des grandes villes à l'étranger, il y aurait suffisamment de foncier et le coût au m² habitable redeviendrait acceptable ».*

La première solution serait donc de densifier les centres-villes des cinq premières grandes agglomérations françaises.

La seconde solution serait de dissocier le foncier du bâti, avec des baux emphytéotiques. Une hypothèse qui va à l'encontre des habitudes des Français, qui achètent pour transmettre. Il faudrait donc valoriser la durée restante du bail pour transmettre ce dernier.

Troisième solution : imaginer que l'on achète une maison comme un bien de consommation courant, pour vingt ans, comme aux Etats-Unis. « *Le cycle de construction est plus rapide, mais là encore, il y a un problème culturel : on ne construit plus pour transmettre à ses descendants* », constate Norbert Fanchon. Comment faire pour inverser la tendance sans risquer, comme au Japon, de voir les prix s'effondrer durant dix ou vingt ans ? « *Les précédentes crises immobilières étaient dues à un problème d'offre et de demande. Lorsqu'il y avait plus d'offres que de demandes, les prix s'effondraient. La demande restant stable, le marché se rééquilibrait sur quelques années* ». Aujourd'hui, l'environnement est totalement différent. Il n'y a plus de demandes parce que les ménages ne sont plus solvables. « *Nous arrêtons de produire et le marché s'effondre sur lui-même. Nous risquons de mourir par asphyxie. D'ailleurs, aujourd'hui, les travaux ne commencent souvent que lorsqu'il y a 40 à 50 % de pré-commercialisation. Si on ne les atteint pas, le programme ne se fait pas* », affirme Norbert Fanchon. « *L'immobilier, c'est la confiance dans l'avenir. Lorsque le pays a un taux de croissance de 1 % par an au mieux, cette confiance est limitée* », constate ce dernier.

UN DISCOURS QUI ÉVOLUE FACE AUX RÉALITÉS ÉCONOMIQUES...

« *En 15 ans de métier, j'ai souvent vécu et entendu que le logement était un mal nécessaire, affirme Norbert Fanchon. Pour la première fois, j'ai le sentiment que l'on voit le logement comme une opportunité. Sans doute parce que nous sommes vraiment dans une situation économique difficile* ». Si l'on veut créer du foncier rapidement, l'aménagement est sans doute indispensable. Cependant, pour le Président du Groupe Gambetta, cela prend plus de temps pour mener des opérations de promotion. Il faut investir dans des concours avec des architectes qui, eux aussi, investissent et ne sont pas nécessairement rémunérés à hauteur de leur travail. Il s'agit aussi de rentrer dans toutes les contraintes locales de l'aménageur, avec des dossiers lourds à gérer. « *Nous gagnerions beaucoup de temps, d'énergie et d'argent en travaillant de gré à gré avec les aménageurs. Je crois qu'eux-*

mêmes seraient d'accord pour le faire. Encore une fois, il y a de la demande et de la liquidité financière pour créer rapidement de la richesse. Les pouvoirs publics commencent à entendre cette réalité. C'est un progrès, mais désormais il faut prendre les mesures ».

Le Groupe Gambetta milite, à son niveau, et avec la Fédération des Coopératives, pour par exemple que l'accession sociale à la propriété rentre dans les quotas de 25 % des collectivités locales : *« Il y a un blocage que je ne m'explique pas, si cela entrait dans les quotas, les villes seraient évidemment plus intéressées... ».*

...MAIS UNE DURE RÉALITÉ SUR LE TERRAIN

« Le mode de vie du XXIème siècle, c'est l'immeuble de grande hauteur. Une réalité mondiale que l'on a du mal à admettre en France. Il faut une complémentarité territoriale entre les métropoles (Paris, Lyon, Nice, Marseille, Bordeaux, Nantes). Depuis 1986, avec les lois de défiscalisation pour les particuliers, les pouvoirs publics ont mis la main dans un engrenage infernal. La moitié du marché se fait grâce à elles ». Lorsque le Scellier était en place, le locatif privé représentait 65 à 70 % du marché. Impossible de tout supprimer, sauf à déclencher une baisse du marché encore plus importante qu'aujourd'hui.

Côté promoteurs, on se bat aussi : *« Sur Aubervilliers, 14 opérateurs construisent en même temps, avec une guerre des prix. Certains vont casser le marché en pré-commercialisation, pour faire leur programme à tout prix, en ayant l'espoir de se refaire sur la seconde partie ».* Il faut revenir aux fondamentaux du métier ; être au bon prix, au bon moment, au bon endroit : *« Lorsqu'on lance un programme, il faut analyser à nouveau le marché. Entre la promesse de vente et le moment où on démarre les travaux, il peut se passer 4 ans ».* Avec un marché qui a alors fortement varié, dans un sens ou dans un autre...*« La clientèle que l'on a ciblée a peut-être disparue... Nous raisonnons par rapport à un passé de trois ou quatre ans, pour un futur que nous ne connaissons, pas faute de visibilité et de stabilité fiscale ».*

Et Norbert Fanchon de rappeler qu'il ne suffit pas de dire que la stabilité fiscale est nécessaire. De rappeler aussi que depuis 2012, nous avons connu quatre lois fiscales. « *La question est : qui prendra un engagement en la matière et qui le respectera ? Ce qui est probable, c'est que dans deux ans, nous aurons d'autres mesures, bonnes ou mauvaises...* ».

LA PROMOTION EST VICTIME, COMME LES AUTRES, DE LA CRISE

« C'est terrifiant. Notre économie est en train de s'éteindre. Si vous prenez les anticipations des taux d'intérêt d'emprunt à 10 ans, ils sont à 1 ou 1,5 point. Or ces taux sont censés refléter la croissance attendue ! Pourtant, il n'y a jamais eu autant de liquidités bancaires. Le paradoxe, c'est que le logement est un marché qui ne peut pas être délocalisable par nature avec une forte demande non satisfaite. Et nous ne saisissons pas cette opportunité. Ce devrait être une priorité nationale. Nous pouvons rattraper notre retard en construisant 550 000 logements par an. De quoi redonner de la vigueur à notre économie durant dix ans, de quoi sans doute augmenter notre PIB de trois points, créer de la confiance, de la relance et de l'emploi ». Il n'y aurait guère d'autres alternatives, semble-t-il pour soutenir la France.

HABITAT PARTICIPATIF : TROP D'ALÉAS

Si, pour Norbert Fanchon, l'habitat participatif est sans doute une bonne idée, il est une solution partielle au marché d'autant que se pose un certain nombre de problèmes : « *Dans notre métier, on a beaucoup plus de chances de perdre de l'argent que d'en gagner. Lorsque vous découvrez, par exemple, que vous avez des fondations spéciales à faire... vous pensiez gagner 100 et vous allez perdre 200. Qui paye la perte dans l'habitat participatif ? Si vous avez emprunté pour 100 et que vous devez payer 10, 20 ou 30 de plus, comment faites vous ? Il y a trop d'incertitudes et d'aléas sur l'habitat participatif, je n'en ferai pas sans garantir mes clients à 100 %* ».

L'ACCÈS AU CRÉDIT EST DIFFICILE

« Pourquoi les prix de l'immobilier ont-ils doublé de 2000 à 2007 ? Parce que les taux étaient bas et que les banquiers prêtaient sur du long terme. Était-ce intelligent de faire des taux d'intérêt sur 30 ans ? Je ne sais pas. Est-ce intelligent de les limiter à 20 ans aujourd'hui ? Je ne sais pas non plus. Ce que je constate, c'est que les banquiers étaient prêts à prendre des risques sur 30 ans jusqu'en 2007. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Bâle III pose certainement de vrais problèmes de ratios. Malgré la baisse des taux, cela participe à la désolvabilisation des familles ». Pour résumer, il serait trop facile d'incriminer les banquiers qui ont aujourd'hui de vraies contraintes de fonds propres.

« La réalité, c'est que nous sommes dans une crise économique longue liée à une remise en question de notre modèle social face à la mondialisation. En France, nous avons une solution pour assurer la relance : l'accession à la propriété. Elle est finalement assez simple car nous disposons de ressources foncières et financières, de besoins démographiques, de l'envie de devenir propriétaires », conclut Norbert Fanchon.

Gérard Bayol,

Directeur Général Délégué du Crédit Mutuel Arkéa
Président du Directoire d'Arkéa Banque E&I



**« L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ
EST POUR NOUS UN ENGAGEMENT CITOYEN »**

Accession sociale à la propriété, un levier de développement pour nos territoires.

L'accession sociale à la propriété est pour nous un engagement citoyen. Mise en place en 2004, l'accession sociale avec le prêt social location-accession (PSLA) est un dispositif encore trop peu connu et qui mérite d'être mis en valeur. Ce montage offre la possibilité à des personnes aux revenus modestes de devenir propriétaire dans un environnement sécurisé. Cette solution permet également de compléter des parcours résidentiels tout en libérant l'accès au logement social locatif. Elle est favorisée par l'ensemble des acteurs du secteur : collectivités et organismes HLM.

Accompagner et faciliter le développement des acteurs de la chaîne du logement dans les territoires est une ambition forte d'Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels. C'est dans cet esprit que nous avons pris l'initiative de cet ouvrage. Ce recueil de témoignages est un vivier d'idées de décideurs engagés dans le logement social. Il permet de partager leurs expériences du terrain, de mieux faire connaître les enjeux et les opportunités du PSLA et d'améliorer l'impact des dispositifs d'accession sociale à la propriété.

Avec ces grands témoins, nous partageons l'idée que nous pouvons apporter ensemble des perspectives nouvelles aux territoires.

Je vous souhaite une bonne lecture.

Gérard Bayol



Imed Robbana,

Directeur Général du Comité Ouvrier du Logement (COL)



**« L'HABITAT PARTICIPATIF EST UN
LEVIER POUR LE DÉVELOPPEMENT
DE NOS VALEURS »**

Créé en 1951, le COL est une société coopérative d'HLM située à Anglet, porteuse de valeurs fortes de par son histoire : elle est née d'une aventure exceptionnelle, celle des Castors de Saint-Amand à Bayonne. Il s'agissait de familles modestes d'employés et d'ouvriers qui ont uni leurs maigres ressources et leur énergie pour construire eux-mêmes leurs maisons.

« **N**ous avons deux activités, explique Imed Robbana : le locatif social et l'accession sociale à la propriété. Nous construisons aujourd'hui environ 300 logements par an, dont deux tiers en accession et un tiers en locatif. Notre patrimoine locatif représente environ 1 700 logements ». Le territoire d'intervention de la coopérative est le Pays basque, le sud des Landes, l'agglomération paloise, et il a, depuis peu, une activité sur la communauté urbaine de Bordeaux. Le COL développe tous les métiers de la construction, y compris, en partenariat avec les collectivités, des opérations d'aménagement. Ces programmes sont constitués en général de macro-lots pour du locatif social, de l'accession sociale à la propriété, ou d'un macro-lot cédé à un promoteur pour des logements libres ou des lots à bâtir. « Nous avons la possibilité de proposer le PSLA, sous condition de ressources, avec une TVA réduite à 5,5 % et des logements en accession directe avec une TVA à 20 % ».

De plus, le COL a créé un GIE avec l'Office de l'Agglomération Côte Basque Adour, afin d'exercer le métier de syndic solidaire : « Dans l'accompagnement de nos accédants, cette expertise nous manquait. En effet, nous travaillons sur le parcours résidentiel, et lorsque les personnes passent du statut de locataire à celui de copropriétaire, elles sont un peu perdues avec les syndics privés. C'est une activité qui ne dégage pas de profits pour le COL, nos tarifs sont donc intéressants et les contrats de maintenance généralement bien négociés ». Pour la commercialisation, comme le souligne Imed Robbana, « nous avons "l'avantage" d'être sur un territoire très tendu, que ce soit en locatif ou en accession. Nous gérons plutôt les listes d'attente et d'ailleurs nous avons une Commission d'attribution même pour l'accession ».

Le COL commercialise ses logements 20 à 30 % en dessous du prix du

marché. Sur Pau, l'offre de logements est très importante, le marché est donc plus difficile, mais le rapport qualité-prix proposé par le COL est difficilement égalable... « À Bordeaux, il existe une volonté politique de mettre à notre disposition du foncier accessible ; nous arrivons donc à proposer des logements à moins de 2 500 € le m² habitable ». Dans l'arrière-pays, où les secteurs sont moins tendus, l'activité est plus compliquée, avec une concurrence de la construction ancienne et une offre importante de terrains à bas prix.

PSLA : UNE SÉCURISATION TRÈS UTILE

Le risque de perdre son emploi ou de divorcer touche de plus en plus de couples... La sécurisation constitue l'un des outils qui permet à des personnes à revenus moyens d'accéder à la propriété : « La sécurisation est très appréciée. Nous accompagnons nos clients jusqu'au bout et nous sommes là en cas de coup dur. C'est très rassurant pour eux. Pourtant, statistiquement, nous n'avons que peu d'accidents. Il est malheureusement probable qu'à l'avenir, le système de sécurisation soit plus utilisé ».

Les revenus des familles concernées oscillent entre un et trois SMIC. En réalité, le logement proposé détermine souvent le profil. « Si nous construisons des maisons individuelles, nous allons plus nous adresser à des couples qui ont un ou deux enfants. Si nous sommes sur un programme collectif, avec beaucoup de 2 et 3 pièces, il y aura plus de célibataires ou de couples, avec ou sans enfants ».

La clientèle est plutôt jeune, composée en majorité de primo-accédants, avec une petite part de seniors qui ont souvent une revente leur permettant d'accéder à la propriété, ou qui veulent se rapprocher de la ville, pour des raisons pratiques. Une clientèle qui souvent est exigeante, parfois méfiante, et qu'il faut rassurer : « L'achat du logement est un moment particulièrement important pour eux. Les prix bas peuvent les inquiéter et nous devons leur donner des explications : TVA moins élevée, marges réduites et réinvesties, terrain moins cher, etc. Il faut aussi leur montrer que nos logements sont

au meilleur niveau de qualité. Cette qualité est très souvent supérieure à la promotion privée, dont les prix sont souvent bien supérieurs ».

LES EFFETS PERVERS DE LA DÉFISCALISATION ET DES NORMES

Les dispositifs de défiscalisation ont eu un effet inflationniste sur le prix du foncier. *« Il y avait une nécessité de relancer le secteur du bâtiment, mais j'ai le sentiment que si nous avons placé le même argent sur l'accession sociale et notamment vers les acquéreurs, nous aurions de la même manière relancé la machine et mieux répondu aux besoins des gens ».* Aujourd'hui, une bulle a été créée et une défiscalisation doit succéder à une autre pour maintenir l'activité. *« Au Pays basque, beaucoup de promoteurs aimeraient bénéficier de la TVA réduite, faire du PSLA. Il y a d'ailleurs un certain lobbying auprès des pouvoirs publics et des promoteurs ont obtenu gain de cause sur les territoires. Il faut se rappeler que 80 % de ce qui se vend dans la promotion privée sur notre territoire ne concerne que 20 % de la population, parce que les prix sont trop élevés, que l'immobilier est sous perfusion, et que ce sont des produits investisseurs. Avec le PSLA, nous répondons aux vrais besoins des clients, il en faudrait quatre fois plus ».*

Le prix de revient des logements a pratiquement doublé en 10 ans, à cause du foncier, mais aussi du coût des normes. Il y aurait aujourd'hui, selon Imed Robbana, une déconnexion entre l'outil de production et les besoins des personnes. Pour le directeur du COL, nous nous sommes mis des boulets aux pieds, aussi bien dans le privé que dans le public : *« Je me demande si nous ne sommes pas dans une période où il faudrait tout remettre sur la table et repartir avec d'autres priorités. D'ailleurs, le sujet est pris très au sérieux par les professionnels et les pouvoirs publics ».*

Pour ce qui a trait au thermique, compte tenu de la clientèle fragile de l'accession sociale, le directeur du COL considère que les normes ont leur place pour maîtriser les charges et répondre aux objectifs environnementaux. Le COL donne d'ailleurs l'exemple : son siège social a gagné un prix « Haute Qualité Environnementale ».

Mais il y aurait de nouvelles normes dont la nature et l'efficacité seraient beaucoup plus discutables : le durcissement des normes sismiques, les normes sur le handicap qui obligent à réduire les surfaces à vivre des logements. Imed Robbana ne discute pas la nécessité de prévoir un certain nombre de choses sur le handicap, mais tout le monde n'est pas handicapé. Il faut prévoir l'accessibilité des résidences et des logements et anticiper le vieillissement de la population, mais tous les logements n'ont pas besoin d'avoir un WC de 4 m², car c'est autant de surface en moins sur les pièces à vivre ! « *Nous aurions pu imaginer de compléter les taxes d'urbanisme liées à un permis de construire par une contribution complémentaire permettant d'alimenter un fonds finançant l'adaptation d'un logement en cas de survenance d'un handicap dans la famille qui l'occupe. Là encore, nous vivons au-dessus de nos moyens* », constate-t-il.



Résidence «L'Aubier» à Seignosse (Landes).



Résidence «L'Aubier» à Seignosse (Landes).

OBJECTIF : 25 % D'HABITAT PARTICIPATIF

« Nous nous intéressons à l'habitat participatif parce que c'est dans notre histoire et dans notre ADN. Aujourd'hui, une partie non négligeable de notre temps est consacrée à la médiation et à régler les problèmes de voisinage. Le balancier de l'individualisme est allé trop loin. Lorsque vous connaissez votre voisin, lorsque vous faites des choses ensemble, le bruit de ses enfants, vous ne l'entendez pas avec la même intensité. C'est psychologique ! Par ailleurs, nous sommes convaincus qu'avec internet et les réseaux sociaux, la société verticale dirigée par une élite qui détient la vérité a du plomb dans l'aile, et doit se réinventer ».

Pour le directeur du COL, les citoyens veulent se prendre en charge et une intelligence collective se met en place. Il y a une recherche de sens et de valeurs de solidarité. L'habitat participatif ne consisterait pas seulement à faire des logements sur mesure, avec plus ou moins d'audace.



Résidence en habitat participatif «**Terra Arte** » à Bayonne (Pyrénées-Atlantiques).

Sans verser dans l'utopie, il s'agirait de mieux vivre ensemble : « *Nous avons par exemple un projet de 46 logements sur Bayonne. Une association a été créée, avec des personnes qui ne se connaissaient pas au départ, attirées par la démarche et le prix accessible. Au fur et à mesure, elles comprennent l'intérêt de l'entraide, d'une salle commune (où seront organisés des anniversaires, des ateliers d'écriture, etc), d'un atelier de bricolage, d'une buanderie et de jardins potagers partagés. Cela crée un groupe d'habitants solidaires et qui s'entraident. Mais tout le monde a droit à sa vie privée et à son intimité. Il ne s'agit pas d'un groupe communautaire. Les personnes âgées y trouvent une solution contre l'isolement* ».

Aux opérateurs de conseiller et d'encadrer ces personnes, avec une vraie méthodologie. Imed Robbana envisage de faire passer en habitat participatif un quart de sa production, aidé par un accompagnateur pour assurer la liaison avec les habitants. Les opérations prendraient 8 mois de plus qu'un projet classique (temps nécessaire à la programmation participative), mais c'est un investissement intéressant si le résultat aboutit à des logements qui correspondent aux vrais besoins des familles, et à une résidence qui a plus de chance de bien vivre dans le temps. Dans la conception de la résidence, il est prévu que les espaces partagés (salle commune, buanderie...) puissent

être transformés en logements, au cas où, avec le temps, les copropriétaires n'y trouveraient plus d'intérêt. *« Il n'y a donc pas de risque à se lancer dans ce type de projet, dans la mesure où, au pire, on se retrouverait dans une copropriété classique, qu'on aurait réalisée de toute façon ».*

LES BANQUES JOUENT LE JEU

« À chaque crise, nous nous inquiétons et nous nous posons la question : les banques vont-elles suivre pour le financement de nos clients ? Et à chaque fois, elles suivent. Peut-être parce que nous avons beaucoup de banques au sein de notre capital, nous n'avons jamais ressenti comme d'autres opérateurs un resserrement du crédit. Les banques s'interrogeaient, à juste titre, sur la pérennisation du prêt à taux zéro. Tout comme nous, les voilà rassurées avec le PTZ+, prorogé jusqu'en 2017 ».

En réalité, la vraie question serait : quels seront les taux dans trois ou quatre ans ? D'où la nécessité de sécuriser au maximum les taux en amont. En effet, les personnes sont logées 18 mois après la réservation et peuvent lever l'option 3 ou 4 ans après... *« En attendant de répondre à cette question, les taux d'intérêt sont aujourd'hui au plus bas, et toutes les levées d'option sont favorables, notamment avec le PTZ+ »*, conclut Imed Robbana.

Denis Landart,

Responsable du Département

Accession-Vente et Copropriété de l'Union Sociale pour l'Habitat



**« IL N'Y A PAS D'ACCESSION SOCIALE
SÉCURISÉE SANS PARTENARIAT AVEC
LES COLLECTIVITÉS LOCALES »**

L'Union Sociale pour l'Habitat rassemble quatre familles d'organismes HLM (La Fédération nationale des Offices Publics de l'Habitat, les Entreprises Sociales pour l'Habitat, La Fédération Nationale des Sociétés Coopératives d'HLM, l'Union d'Économie Sociale pour l'Accession à la Propriété – Procvivis) et la Fédération Nationale des Associations Régionales d'Organismes d'Habitat Social (FNAR).

L'Union Sociale pour l'Habitat remplit plusieurs missions : un rôle de représentation nationale auprès des pouvoirs publics, des médias, du public et des acteurs associatifs et professionnels du logement social ; une mission de réflexion, d'analyse et d'étude sur l'habitat social ; une fonction d'information, de conseil et d'assistance auprès des organismes, de leurs associations et de leurs fédérations.

Comme le souligne Denis Landart, « *L'Union Sociale pour l'Habitat se préoccupe des logements qui permettent d'accueillir notamment les plus démunis, mais aussi de satisfaire les besoins d'autres catégories de population, avec le souci permanent d'une certaine mixité sociale* ».

L'accession sociale à la propriété, contrairement à une idée reçue, est née concomitamment avec le locatif social, il y a une centaine d'années. L'accession est même l'un des premiers enjeux de l'habitat social. Il existe donc en France une véritable culture de l'accession sociale, notamment pour les primoaccédants, même si la part de l'accession sociale à la propriété reste modeste par rapport au marché de la promotion.

« *L'activité de la promotion privée a été, ces dernières années, essentiellement soutenue par l'investissement locatif, dans le cadre des lois successives Périssol, Besson, Robien, Scellier, Duflot et Pinel. La part de primo-accédants dans la promotion privée reste limitée : elle n'a jamais dépassé 30 % sur environ 100 000 logements construits chaque année, continue Denis Landart. Les organismes HLM produisent sur un modèle très simple : le tryptique sécurisation - plafond de prix - plafond de ressources. La production HLM représente chaque année environ 6000 à 8000 logements. Ces logements sont réalisés pour moitié par la Fédération des coopératives,*

un tiers par les ESH (Entreprises Sociales pour l'Habitat) et 15 à 20 % par les Offices ».

Historiquement, ce sont les coopératives qui ont porté l'accession à la propriété sécurisée, avec une activité exclusive en accession pour la majorité d'entre elles. Le réseau Procivis, qui n'est pas nécessairement soumis aux mêmes règles et contraintes que les coopératives, produit de l'accession hors champs HLM, 6000 logements par an en moyenne.

LA DIMENSION TERRITORIALE : D'ABORD UN PARTENARIAT AVEC LES COLLECTIVITÉS LOCALES

« Nous sommes contraints sur deux environnements : un plafond de ressources et un plafond de prix. Plus le marché est tendu, plus le prix du foncier est élevé. Prenons l'exemple de la proche couronne parisienne : ce marché nous est plus ou moins "interdit" car nous n'avons pas les moyens d'acheter le foncier. La première difficulté est donc de positionner notre offre dans le cadre d'un marché et des contraintes réglementaires qui nous sont imposées ». La seconde contrainte, explique Denis Landart, réside dans les dynamiques de marché : *« Nous sommes confrontés à la concurrence de maisons anciennes de piètre qualité technique et environnementale, à des prix extrêmement bas dans certaines zones rurales (30 000 € à 40 000 €) et il n'est pas envisageable de mener une opération dans le neuf à moins de 100 000 € ».* Certains ménages démunis choisissent parfois l'accession parce qu'ils n'ont pas les moyens de faire face à un loyer. *« Il n'y a pas d'accession sociale sécurisée sans partenariat avec les collectivités locales, insiste Denis Landart. C'est dans notre culture : nous sommes les partenaires des collectivités locales pour leur politique de l'habitat et pour répondre aux attentes des différents publics. Le discours politique affirmant qu'il était souhaitable, dans une opération immobilière, que l'on fasse un tiers de libre, un tiers d'accession sociale et un tiers de locatif social nous convenait bien. C'était un vœu ».* Un vœu que certaines collectivités locales ont intégré dans leur PLH (Programme local de l'habitat) et appliquent, mais la « loi » des trois tiers ne s'est pas généralisée. *« Si nous parlons de territorialisation,*

nous parlons aussi de rénovation urbaine. Sur le marché de la rénovation, nous sommes très actifs, mais il faut une réelle différenciation prix-qualité pour attirer les publics exogènes ».

LA SÉCURISATION LA PLUS EFFICACE RESTE LA QUALITÉ

En réalité, les systèmes de sécurisation seraient assez peu utilisés. La bonne sécurisation consistant avant tout à construire sur des territoires attractifs, qui donc ne vont pas se dévaloriser. Si le produit est suffisamment qualitatif, s'il se situe dans un lieu ou à un écart de prix qui permet que la valeur de revente soit supérieure à la valeur d'achat, la sécurisation n'existe pas. *« La sécurisation, c'est d'abord un bon produit, au bon endroit et au bon prix. C'est parce que nous sommes attentifs sur ces trois points que nous pouvons nous permettre d'apporter de la sécurisation. Il faut se souvenir en permanence que l'accession est une activité de risques ».*

Dans une situation sociale et économique difficile, les risques existent d'autant plus pour un certain nombre de ménages. Là encore, c'est dans le partenariat de long terme avec les collectivités locales que les choses doivent se faire. Il n'est pas question d'apporter une problématique sur un territoire, avec des élus qui auraient des difficultés à y faire face. *« Nous sommes partenaires de la collectivité sur le long terme, ce qui change tout. C'est bien la différence entre un opérateur privé et un opérateur HLM. Nous avons le souci de l'avenir des habitants et aussi celui du bon fonctionnement de la collectivité locale ».*

Le risque principal est la séparation : 55 % des mariages se terminent par un divorce et après un divorce, il faut reloger deux personnes... Il y a aussi les accidents de la vie et la perte d'emploi. Cette dernière, heureusement, peut être accompagnée de mesures sociales et d'indemnités permettant, au moins en partie, d'apurer les dettes. *« Concrètement, la procédure de sécurisation est assez simple, même si la résolution est parfois plus compliquée. Après avoir constaté qu'une des clauses de mise en jeu de la sécurisation est avérée, nous allons faire, pour la partie relogement, dans les six mois qui suivent*

l'épisode, des propositions de relogement compatibles avec la situation de la famille. Nous devons faire trois propositions. Ces offres sont formulées dans le strict respect des règles de conditions de ressources. La sécurisation est bien entendu réservée aux personnes sous plafonds de ressources ».

EXISTE-T-IL UN PROFIL TYPE DE L'ACCÉDANT ?

Il s'agit principalement d'un public issu du parc social locatif. Il y a aussi les personnes qui sont dans le parc privé et qui attendent depuis un certain temps un logement locatif social. Les revenus des familles se situent aux alentours de deux ou trois SMIC.

Si les couples avec enfants sont majoritaires, il y a aussi les jeunes ménages qui veulent fonder une famille. *« Nous avons également beaucoup de familles monoparentales ainsi que 15 à 20 % de célibataires »*, constate Denis Landart. Les primo-accédants sont généralement jeunes, il existe cependant, dans les quartiers de la rénovation urbaine, des parcours résidentiels plus tardifs (entre 40 et 60 ans). Ces personnes peuvent accéder à la propriété parce que leur situation familiale ou salariale a changé.

LA MIXITÉ ACCESSION-LOCATION EST-ELLE UNE BONNE CHOSE ?

Denis Landart s'insurge sur la question. Pour lui, la mixité accession-location est une réalité partout : *« Que font les promoteurs privés ? Ils vendent à des investisseurs. Qu'est-ce qu'un investisseur ? Un bailleur privé qui loue à d'autres gens. Dans une copropriété, il y a bien souvent la moitié de locataires (dans les logements de propriétaires bailleurs) et l'autre moitié de propriétaires occupants. Où est le problème ? A part faire des procès d'intention et avoir une vision étriquée du rapport entre absence de ressources et comportement. Ce serait une vision d'exclusion des gens à faibles ressources et j'affirme qu'il n'y a pas débat »*. Bien au contraire. Pour Denis Landart, le propriétaire bailleur social s'intéresse de très près à la vie de la copropriété. Il a une vraie stratégie patrimoniale de long terme. *« Si vous aviez à choisir entre un propriétaire bailleur privé et un propriétaire*

bailleur social, vous auriez tout intérêt à choisir ce dernier, généralement plus responsable, plus impliqué dans la copropriété. En réalité, c'est la vision qu'ont les Français du parc locatif social qui pose problème. Un déficit d'image qui ne vient pas des produits mais de la tension dans certains quartiers ».

HABITAT PARTICIPATIF : MYTHE OU RÉALITÉ ?

Réalité mesurée, pour Denis Landart. Il y a indéniablement un intérêt assez fort des collectivités locales pour une alternative aux modes de production classiques de la promotion. Les organismes HLM sont souvent sollicités pour mener à bien ce genre de projets, tous différents parce que liés à la nature du groupe d'individus qui se constitue. « *Cela rend ces projets un peu longs et fragiles à mettre en œuvre. Nous nous intéressons à ces expérimentations et sommes impliqués dans l'habitat participatif. Cependant, on ne peut pas penser que ce mode de production sera massif et qu'il pourra venir pallier l'ensemble des besoins* ». La demande en logements est forte et, pour Denis Landart, tous les modes de production sont les bienvenus. « *Il faut simplement prendre garde à ce que notre investissement n'obère pas notre mission principale, qui est de fournir des logements à destination de ménages à faibles ressources. Il serait déraisonnable de mobiliser l'ensemble de nos moyens dans cette direction* ».

QUELS SONT LES FREINS ET LES LEVIERS POUR L'AVENIR ?

Premier constat pour l'accession à la propriété, qu'elle soit libre ou sociale : il ne faut pas changer trop souvent les systèmes. En effet, le temps de la construction est long. Entre le moment où le foncier est capté et celui où le logis sort de terre, il peut se passer un certain temps. Si l'on rajoute la durée de levée d'option du PSLA (Prêt Social Location – Accession), les conditions de financement du logement peuvent varier et créer une insécurité pour l'opérateur et l'acquéreur. Il faut de la stabilité. Cela ne veut pas dire que les choses sont figées, mais elles doivent évoluer dans des conditions qui ne soient pas trop défavorables à l'opérateur.

Le second point relevé par le spécialiste de l'accession sociale est la question de l'accès au crédit : *« C'est une des conditions essentielles de la bonne capacité d'achat des ménages. Nous constatons, par exemple, que sur un territoire comme l'Île-de-France, on est passé de 20 % d'acquéreurs sans apport à 1% ! Les banques expliquent que rien n'a changé, j'ai du mal à le croire. La question de la prise en compte par les banques du Prêt à taux zéro (PTZ) dans l'apport initial des ménages est cruciale. Aujourd'hui, on ne peut plus accéder à la propriété sans apport personnel ».*

L'instabilité a aussi des effets pervers : la baisse de la quotité de PTZ en zone A pour améliorer les conditions d'accès à la zone C a des effets dévastateurs sur un certain nombre d'opérations franciliennes déjà engagées. On a oublié qu'il y a des gens qui ont réservé leur PSLA il y a 4 ans, qui sont entrés dans leur logement il y a deux ans et qui vont lever l'option l'année prochaine... Ces futurs propriétaires se voient d'un seul coup désolabilisés. Ils n'ont plus la capacité d'acquérir un logement. *« Sur le PSLA, il y a un enjeu particulier de stabilisation des conditions de financement au moment de la réservation ».* Autre difficulté pour Denis Landart : les à-coups sur l'activité de la promotion immobilière, notamment sur l'investissement locatif. Lorsque l'on regarde la courbe du logement, on voit que l'on navigue par vagues, au gré des avantages fiscaux. Des bulles se créent, qui font augmenter le foncier et il y a des trous terribles. Alors, pour relancer l'activité, on refait un nouveau produit d'investissement. *« Où met-on les priorités publiques en termes d'appui à l'investissement ? Si l'on veut aider le bâtiment, il y a deux façons de faire : aider les investisseurs ou aider les accédants. Jusqu'à présent, on a considéré que la politique du bâtiment passait plutôt par l'investisseur ».*

Les acteurs du logement social observent des impacts très positifs sur les 1300 quartiers prioritaires qui bénéficient d'une TVA à 5,5 % sur l'achat de logements neufs. Un coup de pouce fiscal qui peut être cumulé avec le Prêt à taux zéro, dispositif essentiel. *« Le plus important est la maîtrise du foncier. On attend beaucoup des établissements fonciers, mais ces derniers ont été créés au moment où le foncier était au plus haut. Ces établissements ne peuvent donc pas revendre à bon marché. Les établissements fonciers se*

trouvent confrontés au même problème que nous. Il aurait fallu acheter lorsque le foncier était en baisse, pour revendre à coût maîtrisé ».

Autre point à travailler pour Denis Landart : les normes. Des normes qui ne concernent pas seulement l'accession sociale et qui font grimper les prix de production des logements. Il y aurait nécessité d'un retour d'expérience sur les exigences normatives pour vérifier qu'elles profitent à l'acquéreur, à l'usager, et peut-être un peu moins aux industriels.

« Aujourd'hui, nous ne sommes pas persuadés que le surinvestissement fait sur certains produits ait contribué à une baisse significative des charges. Il faut atteindre une efficacité, pas une norme ».

Sur ce point de la maîtrise des charges, qualité architecturale et environnementale ne veut pas dire « expérimentation des systèmes les plus fous ». La maîtrise des charges consiste d'abord en une bonne isolation, des matériaux durables, dont le coût d'entretien est raisonnable, des espaces communs intérieurs et extérieurs maîtrisés et des choix judicieux sur des questions comme les ascenseurs, le nombre de places de parking ou encore les parkings souterrains qui surenchérisent l'investissement et le coût de fonctionnement.

DES NORMES TOUJOURS PLUS COÛTEUSES

L'ensemble des nouvelles normes génère des surcoûts importants dans la construction. à titre d'exemple, mais ce ne sont ni les seules, ni les plus contraignantes : les normes d'adaptation du bâti pour les personnes en situation de handicap. Denis Landart plaide pour un dialogue avec les associations : *« Il faut les écouter, elles défendent la notion d'accessibilité à leurs logements, ce qui n'est bien évidemment pas discutable. Pour les autres logements, elles souhaitent qu'ils soient aussi adaptés pour recevoir de la visite, cela me paraît indispensable. Au-delà, il faut pouvoir discuter des modalités ».* L'adaptation du logement au handicap est très importante, mais trouver des logements à des familles qui n'en n'ont pas ou qui sont dans des logements insalubres est tout aussi prioritaire. *« Les moyens publics*

étant limités, il faut être attentif à l'ensemble des besoins sans opposer telle ou telle catégorie de familles qui rencontrent, toutes, des difficultés. Cependant, pour l'accession sociale à la propriété, nous constatons dans les faits qu'un certain nombre de familles entrent dans des logements construits aux normes et les cassent pour disposer d'un logement adapté à leurs souhaits. Faire deux fois les travaux, cela pose problème ! ». Et Denis Landart de rappeler que dans la construction neuve de maisons individuelles par les accédants eux-mêmes, toutes les normes ne s'appliquent pas. « *Dans l'accession à la propriété, l'acheteur doit aussi pouvoir adapter le produit à ce qu'il veut... à condition bien sûr que le logement reste adaptable si le besoin s'en fait sentir* ».

LES ORGANISMES HLM, SYNDICS EFFICIENTS

Développer l'accession sociale à la propriété, c'est aussi être attentif à la façon dont la copropriété va vivre dans le temps. Les organismes HLM développent aujourd'hui cette compétence : « *Nous avons un devoir de formation de nos acquéreurs à leur rôle de copropriétaire, nous devons aider à la constitution de conseils syndicaux et faire que la copropriété vive. Concrètement, il s'agit d'accompagner les futurs acquéreurs, organiser des Assemblées Générales "en blanc", éditer des guides du copropriétaire et éventuellement procéder à des rencontres individuelles pour que les gens prennent en main leur avenir. Il y a un vrai travail d'accompagnement et sans doute devons-nous être un syndic particulier, avec un temps d'écoute plus important pour les propriétaires, durant plusieurs années* ».

LA SÉCURISATION EN QUESTION

La ministre et le Premier ministre ont affirmé qu'ils allaient rouvrir le chantier de la sécurisation. C'est un dossier complexe sur lequel, de plus, il faut aller assez vite. « *Il y a sans doute encore quelques gains à faire sur le PTZ. En ce qui concerne l'abaissement de quotités, c'est à mon avis une erreur, qui nous met en difficulté temporairement, il aurait fallu prévoir*

une période transitoire plus longue. Mais le vrai sujet de long terme est de mettre en place une politique foncière courageuse qui permette de maîtriser les coûts de production ».

UN REGRET SUR LA FRILOSITÉ DES BANQUES, MAIS DES POINTS POSITIFS

« Aujourd'hui, nous garantissons nos acquéreurs sur les accidents de la vie, que ce soit le décès, l'invalidité, le chômage ou la séparation. Je constate que le risque est du côté de l'opérateur HLM. Cela veut dire que le cautionnement demandé par la banque n'a pas lieu d'être ou qu'il doit se placer à une échelle totalement différente. Nous regrettons, sur le financement de l'acquéreur, qu'il n'y ait pas une prise en compte suffisamment importante des spécificités de la sécurisation HLM. On devrait accueillir nos clients à bras ouverts, or, ce n'est pas le cas ».

Le second point est positif : *« Le développement du PSLA s'est aussi fait parce que le secteur bancaire s'est mobilisé fortement pour aider les opérateurs, en relayant notamment les prêts de la Caisse des Dépôts ».*

Aujourd'hui, les choses sont faciles parce que les taux sont bas : *« C'est le moment de réfléchir à ce qui se passerait s'il y avait une remontée des taux. Il faut un système stable. Nous avons notamment une problématique spécifique de la garantie des collectivités locales sur le PSLA et des progrès indéniables à faire sur le cautionnement »*, conclut Denis Landart.

Loris de Zorzi,
Directeur d'Axanis à Bordeaux



**« LE PSLA EST À LA FOIS APPRÉCIÉ
PAR LES ACCÉDANTS, LES BANQUES,
LES COLLECTIVITÉS LOCALES ET LES
OPÉRATEURS DU LOGEMENT SOCIAL »**

Axanis, coopérative HLM créée en 1952 dans la foulée du mouvement des Castors (elle s'appelait à l'époque L'Habitat Girondin), est une filiale du groupe Aquitanis, Office public de l'habitat de la Communauté urbaine de Bordeaux. Elle a pour vocation l'accession sociale à la propriété. À ce jour, plus de 3 500 familles aux revenus moyens ou modestes ont pu devenir propriétaires de leur logement grâce à son organisation et à ses conseils.

Loris de Zorzi dirige Axanis depuis trois ans et demi, après avoir occupé le poste de directeur d'une coopérative HLM dans le Nord de la France. Cela fait donc une vingtaine d'années qu'il œuvre dans cet univers et plus particulièrement celui de l'accession sociale à la propriété. Il raconte les débuts de la coopérative : « *Depuis son origine, Axanis aide les familles à devenir propriétaires de leur logement. D'abord par le biais de la location-attribution, qui a cessé d'exister en 1974, les premiers signes d'inflation laissant entrevoir certains risques pour les accédants. Elle a laissé la place à la vente à terme et la VEFA. Mais le législateur a retiré les agréments aux coopératives qui, de fait, ont été mises en sommeil. Axanis s'est alors contentée de gérer les 3000 locations-attributions déjà signées et a mené une micro-activité de promotion, une vingtaine de logements par an, par le biais d'une SCCC (Société Coopérative Civile de Construction) ».*

En 1995, Axanis passe sous le giron d'Aquitanis office de la Communauté Urbaine de Bordeaux. En 2009, le nouveau directeur général du groupe Aquitanis souhaite relancer l'accession à la propriété. Loris de Zorzi prend la direction d'Axanis en juin 2011 : « *Nous sommes aujourd'hui une coopérative qui produit 150 à 200 logements par an, donc un opérateur visible et significatif, celui qui a demandé le plus d'agréments PSLA sur l'Aquitaine en 2012 et 2013 ».* Axanis commercialise selon trois modes d'accession à la propriété : la VEFA, le PSLA (70 % de l'activité) et l'Habitat participatif. « *Sur ce dernier mode d'accession, nous pilotons La Ruche, une coopérative de 11 habitants sur Bègles, pour laquelle la pose officielle de la première botte de paille s'est déroulée le 14 février dernier. Il s'agit d'un chantier participatif innovant, dont la construction est en ossature bois et l'isolation en paille ».*

L'ACCESSION SOCIALE AU SERVICE DU TERRITOIRE

Pour Loris de Zorzi, l'accession sociale est l'un des éléments du parcours résidentiel, qui va du locatif social à l'accession sociale ou abordable et éventuellement à l'accession libre. A partir de 1995, plusieurs tentatives de relance de l'accession sociale ont été tentées, encouragées par des mesures fiscales, mais sans grand succès. En 2004, la création du PSLA a changé la donne : « *Le PSLA a trois composantes essentielles : un prêt pour le promoteur, qui lui permet de financer l'opération ; une TVA à taux réduit pour l'accédant ; une exonération de taxe foncière. On peut dire aujourd'hui que le système fonctionne, après un démarrage lent, dû notamment au Pass foncier, qui lui aussi bénéficiait d'une TVA à taux réduit et était d'une plus grande simplicité d'application. Le Pass foncier a aujourd'hui disparu et le PSLA est devenu le seul véritable outil d'accession sociale à la propriété* ».

Théoriquement, tous les opérateurs publics ou privés peuvent commercialiser en PSLA. Dans la réalité, pour vendre un logement en PSLA, il faut que l'action soit sécurisée (rachat du logement au prix de vente de départ, garantie de relogement...) et les promoteurs privés butent sur ces points sur lesquels ils ne peuvent pas s'engager.

« *Pour nous, c'est évidemment plus simple puisqu'Axanis est une filiale d'Aquitanis avec laquelle nous avons signé une convention qui nous permet de reloger les personnes dans le parc social locatif. Aquitanis détient 98 % du capital d'Axanis. Les 2 % restants sont partagés entre les banques et les coopérateurs. Aquitanis n'a cependant que 49 % des droits de vote, la majorité des droits allant aux accédants et aux salariés de la coopérative* ». Loris de Zorzi se félicite de la mise en place de ce système de sécurisation : « *Pour avoir, par le passé, approché de près des personnes qui n'arrivaient plus à payer, avec des conséquences dramatiques, je suis intimement convaincu que nous ne devons jamais entraîner les familles dans des risques. Lorsque l'on voit les drames de près, cela fait réfléchir !* ».

LES ÉLUS APPRÉCIENT LE PSLA

Pour le directeur de la coopérative, l'accession sociale a aujourd'hui sa place, reconnue pleinement par les élus : *« A Lille, par exemple, 20 à 25 % de l'activité se fait en accession sociale. Lille a au moins une dizaine d'années d'avance sur Bordeaux. Rennes a cinq ou dix années d'avance sur Lille. La création d'EPF, SPL ou SEM, chargées de réaliser les ZAC, a largement contribué à obtenir du foncier à prix raisonnable. Aujourd'hui, il y a trois prix de terrains : celui pour l'accession sociale ou abordable, celui pour l'accession libre et celui pour le locatif social »*, constate Loris de Zorzi.

Bordeaux 2030 prévoit l'aménagement d'une dizaine de ZAC. Ces terrains aménagés vont représenter 65 à 70 % de la production.

Au nord de Bordeaux, les élus sont convaincus de la nécessité de promouvoir l'accession sociale. *« Nous œuvrons d'ailleurs pour que celle-ci puisse être prise en compte dans les quotas de logements sociaux imposés aux communes, mais les pouvoirs publics craignent des effets pervers »*. Les élus sont conscients de la nécessité de céder le foncier à un prix raisonnable : *« Sur Bordeaux, le prix du m² en locatif social, en ZAC, se situe à 180 / 220 €, pour l'accession sociale entre 200 et 240 €, pour l'accession libre autour de 350 € »*.

DES PARTENARIATS AVEC LES OPÉRATEURS PRIVÉS

A Bordeaux, le prix au m² dans l'accession privée se situe autour de 3 600 €. *« En accession sociale, nous sommes à environ 2 500 €. Sur des quartiers très prisés, nous ne dépassons pas les 2 900 €, sachant que le m² en accession libre peut aller jusqu'à 6 000 € »*. Pour éviter un effet d'aubaine, Axanis a intégré dans ses contrats des clauses anti-spéculatives relativement dissuasives. Les dérapages restent marginaux.

« Du fait que le PLU impose de l'accession libre, de l'accession sociale ou abordable et du locatif social, nous avons créé des partenariats avec les opérateurs privés. Pour les partenaires publics en locatif social, nous ne travaillons pas seulement avec Aquitanis mais aussi, avec des confrères tels que par exemple Domofrance, Mesolia ou Le Col ». Bordeaux accuse un

retard et donc un besoin important de construction de logements : « *Même en période de crise, il y a un socle de production à assurer. D'ailleurs, ce n'est pas un hasard si, en l'espace de trois ans, tous les promoteurs de France se sont installés sur le secteur* ».



Trois immeubles réalisés par **Axanis**.

LES NORMES : UN SUJET SENSIBLE

Si certaines normes sont justifiées, notamment parce qu'elles permettent des économies d'énergie, Loris de Zorzi constate cependant qu'à l'usage, elles ne sont pas toujours adaptées : « *Lorsque nous construisons des bâtiments basse consommation (BBC), la labellisation est établie sur plan, de manière théorique. Ensuite, il y a des tests in situ, fenêtres fermées.*

Le problème, c'est que tous les Français ouvrent leurs fenêtres le matin. C'est un réflexe. Les normes ne tiennent pas suffisamment compte de l'usage ». Sur les normes handicap, le directeur de la coopérative s'interroge sur les surcoûts liés à leur application, pour des familles qui n'en n'ont pas directement besoin : « Peut-être pourrait-on prévoir seulement une partie de ces logements aux normes accessibilité ? », remarque-t-il, partagé entre la nécessité d'assurer l'accessibilité et celle de proposer des logements à prix raisonnables. « Auparavant, face à ces normes, il y avait des subventions publiques. Aujourd'hui, il n'y a plus d'argent. Je crois qu'il est temps de faire une pause, de ne pas renchérir dans l'incrémentation des normes ».

QUALITÉ ARCHITECTURALE ET ENVIRONNEMENTALE

Axanis mène une politique ambitieuse en la matière. « Pour les maisons individuelles, je suis défenseur d'une politique architecturale plutôt classique et économique, tout simplement parce que cela correspond à la demande des familles. Ce que nous ne pouvons pas faire sur la maison individuelle, nous pouvons le développer sur l'habitat collectif. Nous nous devons même d'être exemplaires et cela ne nécessite pas forcément beaucoup d'investissements supplémentaires. Cette politique volontariste nous permet de construire des œuvres originales, créées par de grands architectes, pour des gens à revenus moyens. Sur ce plan, nous n'avons rien à envier à la promotion libre, bien au contraire. Il ne faut pas oublier que nous dessinons la ville de demain ! ».

DE GRANDES AMBITIONS SUR L'HABITAT PARTICIPATIF

« Je suis convaincu qu'il représentera, à terme, 5 à 10 % de nos activités. L'habitat participatif correspond à notre vocation. Que faisaient les Castors sinon se mettre ensemble pour construire leurs logements ? Ce ne sera jamais notre activité principale mais nous menons, dès aujourd'hui, des projets expérimentaux, sur un cycle de trois ou quatre ans. Nous cherchons un modèle qui puisse être reproductible et surtout qui reste social. Sur l'habitat participatif, notre rôle est de manager les opérations ».

Le modèle pourrait être celui-ci : l'opérateur repère d'abord un terrain à un prix abordable et le maîtrise. Durant un an, il constitue un groupe d'habitants. Ensemble, ils cherchent un architecte et le projet va être ensuite précisé. *« Cela peut paraître être un mode opératoire très chronophage, mais le temps perdu en amont est gagné en partie en aval. Il s'agit de faire du sur-mesure au prix du prêt-à-porter, et je crois que la formule peut intéresser les classes moyennes ».*

Une expérimentation a été réalisée avec un groupe de 11 habitants (2 VEFA, 7 PSLA et 2 locataires) : *« Les revenus des familles étaient assez proches les uns des autres. En revanche, il y avait une certaine hétérogénéité des générations. Je pars du principe que les groupes monosociaux provoquent des phénomènes de clans et donc des risques de conflits, explique Loris de Zorzi, statistiquement, ces groupes éclatent beaucoup plus ».*

Sur ce groupe, selon les familles, il y avait trois types de TVA : 20 %, 7 % et 5,5 %. Tous ont été d'accord pour payer sensiblement le même prix les parties communes. L'objectif de Loris de Zorzi est de réaliser une opération d'habitat participatif par commune de la Métropole. C'est pour accélérer le processus qu'Axanis a signé une convention de partenariat avec une autre coopérative : le COL (Comité Ouvrier du Logement).

UN SYSTÈME DE SÉCURISATION TRÈS UTILE

Les élus seraient très favorables au système de sécurisation mis en place pour le PSLA. Il les sécuriserait aussi et éviterait potentiellement des problèmes futurs à la collectivité. Les banques y verraient aussi un intérêt, puisque qu'il limite les risques financiers. Pour les accédants, ce serait une vraie sécurité, un parachute, et pour les opérateurs, un argument commercial. Un vrai succès pour ce dispositif qui ne serait pourtant déclenché que très rarement : *« La sécurisation est très peu utilisée, environ une à trois fois pour 1000 logements »*, confirme Loris de Zorzi.

En PSLA, il y a deux théories : partir sur un mode de location long ou sur

un mode de location court. *« Ceux qui sont sur un mode de location long sont plutôt bailleurs à l'origine. Nous, nous sommes sur un mode de location court, de deux ans. Je pars du principe que cela ne sert à rien de louer trop longtemps ».*

UN ACCÈS AU CRÉDIT QUI S'AMÉLIORE

C'est du moins l'avis du directeur d'Axanis : *« Vous m'auriez posé la question de l'accès au crédit il y a un an, je vous aurais répondu qu'il était difficile. Aujourd'hui, je n'en suis plus persuadé. Les banques répondent bien aux demandes. Cela tient peut-être aussi à la proximité des grandes banques, assez réactives sur notre territoire ».* Axanis n'enregistre une réservation que lorsque elle a obtenu l'accord écrit de la banque.

LES MENTALITÉS ÉVOLUENT

Pour le directeur d'Axanis, l'accession sociale à la propriété doit être inscrite dans le marbre, elle est un moyen de développer le parcours résidentiel : *« Pour nos parents, un logement représentait entre une et deux années de salaire. Aujourd'hui, un logement représente dix années de salaire. Il faut stopper le processus d'augmentation qui bloque le parcours résidentiel. Il faut aussi que les gens réapprennent à vivre ensemble. C'est une des raisons pour lesquelles je crois en l'habitat participatif. Ce dernier est un levier pour l'accession à la propriété, il peut créer une dynamique, un mouvement. Montrer que les personnes qui ont des revenus modestes peuvent acheter. Qu'elles ne sont pas vouées au locatif social. Je crois que nous sommes sortis d'un "couloir de pensée" ».* Un certain nombre de gens ne peuvent pas acheter dans le privé et ne veulent pas du locatif social. Il y a désormais, avec le PSLA, une voie intermédiaire. Beaucoup d'élus ont en projet des programmes d'accession sociale. *« Cette dernière commence à faire son chemin dans les politiques locales, mais c'est une longue route »*, conclut Loris de Zorzi.

Jean-Paul Coltat,
Directeur Général du Groupe des Chalets



**« L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ
EST UN PRODUIT SPÉCIFIQUE,
AU SERVICE DES TERRITOIRES »**

Installé à Toulouse, le Groupe des Chalets, créé en 1949, vient du système coopératif et notamment du mouvement des Castors. Le groupe dispose de 12 000 logements locatifs et réalise environ 800 logements par an, dont 600 en locatif social et 200 en accession sociale à la propriété. Des milliers de personnes ont ainsi pu obtenir un logement en Midi-Pyrénées et beaucoup de familles ont pu devenir propriétaires.

Compte tenu de l'évolution des dispositions réglementaires, la coopérative a créé une SA afin de porter des opérations locatives. En 2000, le Conseil Général est devenu l'actionnaire majoritaire du Groupe des Chalets.

« Dès la création du PSLA en 2004, à l'initiative de M. Borloo, alors ministre de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement, nous en avons profité pour relancer le Groupe des Chalets vers l'accession sociale à la propriété. Au 1^{er} trimestre, nous avons fêté le millième logement vendu en PSLA ».

Le groupe réalise peu de VEFA classique, à peine 5 % de la production. *« Le PSLA correspond bien à notre clientèle. Dans la région toulousaine, nous avons un nombre d'opérateurs immobiliers qui est le plus dense de France ! Ces derniers se sont appuyés sur les lois de défiscalisation, en menant des opérations sur un territoire finalement assez restreint. Avec un compas et une carte, vous tracez un cercle de 25 km de rayon dont le centre est Place du Capitole et vous y trouverez environ 98 % des opérations d'accession ».* En réalité, le Groupe des Chalets intervient, avec ses 220 salariés, au-delà des 25 km, mais les opérations sont très limitées parce que concurrencées par l'ancien et les lotisseurs.

UNE CONCURRENCE AVEC LES PROMOTEURS PRIVÉS ?

« Nous sommes très proches du métier de promoteur, si ce n'est que nous solvabilisons des familles qui ne peuvent pas accéder à la propriété. A ce titre, nous ne sommes donc pas réellement concurrents des promoteurs privés. Nous sommes dans une région où la proportion de PSLA est très importante,

constate Jean-Paul Coltat. Nous arrivons à 700 ou 800 agréments par an ». Plus de 80 % des français veulent accéder à la propriété, mais dans le même temps, le nombre de propriétaires a diminué. Environ 58 % des propriétaires occupent leur logement. Les autres sont locataires pour 40 % avec une majorité dans le privé et le reste dans le social. Le directeur des Chalets martèle ses convictions : « Nous avons intérêt à favoriser l'émergence de foyers propriétaires de leur logement, c'est une mission d'intérêt général. Il faut aider ces familles à accéder dans la mesure où elles sont sur le point d'y arriver. Lorsque nous nous sommes lancés, nous pensions que les accédants allaient être, pour beaucoup, des personnes qui venaient du parc locatif social. Ils représentent en réalité 30 %, c'est moins que ce que nous pensions. Les locataires du privé viennent plus facilement, notamment ceux qui ont attendu de nombreuses années un logement social. Avec l'équivalent d'un loyer du privé, ils ont la possibilité d'accéder à la propriété ». Les personnes qui viennent du logement social vont, de plus, libérer des appartements à la location. « C'est évidemment très positif et il s'agit d'argent bien investi par les pouvoirs publics ».

LES ÉLUS APPUIENT LES PROJETS D'ACCESSION SOCIALE

Avec un bémol toutefois : l'article 55 de la loi SRU. Il stipule que 25 % des logements en zone SRU doivent être des logements locatifs sociaux. La priorité est donc de faire du logement locatif social pour arriver aux 25 %, c'est un frein pour l'accession sociale. Jean-Paul Coltat souhaite que la collectivité impose un quota d'accession sociale, notamment dans les zones tendues où le foncier est cher : « Le problème est entre les mains des politiques. Certains peuvent avoir peur de déplaire aux propriétaires fonciers, car il y a un impact sur le prix du terrain. Il y a un vrai travail d'explication à faire en direction des élus ».

DE L'UTILITÉ SOCIALE DU SYSTÈME DE SÉCURISATION

« Depuis 2008, nous constatons que le prix de l'immobilier s'est fortement stabilisé. Dans ces conditions, le système de sécurisation offert par les opérateurs HLM est un véritable atout pour les candidats à l'accession à la propriété ».

LE CRÉDIT IMMOBILIER : PEUT MIEUX FAIRE

Le Groupe des Chalets travaille en amont avec les banques pour financer les opérations de construction, généralement sans grand problème. Pour le financement des familles, et malgré la sécurisation, les choses sont moins faciles. Les organismes de financement ne prenaient pas en compte le PTZ mais, depuis octobre 2014, le PTZ+ a été confirmé jusqu'en 2017, ce qui devrait les rassurer. La Caisse des Dépôts travaille sur la mise en place d'un financement dont les conditions seraient prédéterminées dès la phase de commercialisation. *« Cette démarche permettrait de prémunir les futurs acquéreurs en cas de remontée des taux ».* Peu de banques se sont spécialisées sur le financement en PSLA, et elles restent très prudentes. *« Nous devons relancer la machine de l'accession à la propriété. Nous sommes très loin des objectifs qui avaient été envisagés en locatif social ».*

UN TRAVAIL DE FOND AVEC LES COLLECTIVITÉS

« Nous cherchons à répondre à au moins 80 % des besoins en termes d'habitat. Pour les 20 % qui restent, nous aidons à trouver des partenaires. Bien souvent, nous nous positionnons comme aménageurs et nous couvrons toute la palette du logement en répondant au plus grand nombre de familles. Les élus nous demandent aussi de commercialiser des commerces, de prévoir des équipements publics ». Mais avant d'arriver au logement social, il faut d'abord construire. Or on veut moins construire, moins dense... *« Où allons-nous mettre les 15 000 personnes qui arrivent chaque année au sein de l'agglomération toulousaine ? ».*

Les métropoles sont à nouveau les lieux d'activité, les entreprises qui s'étaient éloignées reviennent. *« Nous croyons en la mixité sociale, raisonnée, qui permet d'avoir un équilibre de vie harmonieux. Je me garderai bien de dire ce qui est bon ou mauvais. C'est aux collectivités de déterminer ce qu'elles veulent. Nous procédons à l'acquisition en VEFA pour répondre aux exigences de mixité sociale déterminées par le PLU de la commune. Cependant, nous préférons assurer la maîtrise d'ouvrage directe de nos opérations ».*



Les terrasses de **Jasmin**, à Toulouse.

L'HABITAT PARTICIPATIF : ÉCOUTE, INNOVATION ET MONTAGES FINANCIERS ADAPTÉS

L'habitat participatif n'est pas une nouveauté pour le Groupe des Chalets. L'histoire de la coopérative en témoigne. Les coopératives sont plus facilement enclines à travailler sur l'habitat participatif. C'est dans leur ADN : *« Nous avons, par exemple, été sollicités pour intervenir sur une copropriété dégradée de 270 logements. Il fallait la démolir. On nous a demandé d'acquérir les logements les uns à la suite des autres. Plus de 80 % de la copropriété nous appartient aujourd'hui. Nous relogeons les familles en vue de la démolition prévue fin 2015. Parallèlement, nous construisons 300 logements pour reloger les derniers habitants. Lorsque l'on va frapper aux portes des*

propriétaires, qu'ils soient occupants ou bailleurs, il faut leur proposer quelque chose de concret, les associer à la conception des logements. La municipalité a joué son rôle, en rendant des terrains constructibles pour que l'opération puisse se faire ». L'opération a été formatrice pour le Groupe des Chalets qui s'est positionné sur l'accèsion participative par ce biais, en travaillant avec les habitants au sein de trois groupes distincts avec des architectes différents. L'habitat participatif peut requérir différents types de financements. « *Afin de permettre une accèsion sociale au plus grand nombre, nous avons été conduits à mettre en œuvre une SCIAPP (Société civile immobilière d'accèsion progressive à la propriété). Ce mécanisme permet aux accédants d'acquérir progressivement les parts de la SCI et de devenir, à terme, propriétaire de leur logement ».*

Ce montage en SCIAPP constitue une première. L'innovation sociale peut aussi se révéler dans les montages financiers. Les Chalets ont été retenus, à Toulouse, comme un opérateur expert sur l'habitat participatif. L'opérateur travaille notamment sur 90 logements, situés au sein de la ZAC de la Cartoucherie. Une vingtaine de logements sont réservés à un collectif d'habitants qui se sont réunis auparavant pour peaufiner leur projet. « *Nous allons les réaliser pour leur compte, avec l'architecte qu'ils ont choisi. Nous avons démarré les premières réunions d'information en février 2013, puis créé les groupes mi-2013, l'architecte est intervenu et nous sommes en train de déposer le permis de construire, 18 mois après. En revanche, dans la mesure où la commercialisation est faite, nous devrions désormais aller plus vite ».* Les Chalets travaillent avec une association, l'AERA, et un architecte-philosophe passionné et convaincu, Stéphane Gruet, qui s'est fortement investi. Il s'agit d'un partenaire indépendant et crédible pour les futurs accédants. Le Groupe des Chalets a deux autres projets sur ce modèle. « *Nous nous rendons compte que l'habitat participatif intéresse davantage des familles qui ont des difficultés à accéder à la propriété ».*

DÉVELOPPEMENT DURABLE, HANDICAP : UNE PAUSE SUR LES NORMES

Jean-Paul Coltat plaide pour une pose dans les nouvelles réglementations, qu'elles concernent le thermique ou le handicap. *« Pour le thermique, il fallait donner une impulsion forte. L'évolution de la réglementation était nécessaire. Le problème est que les installations peuvent être chères et ne pas faire baisser la facture énergétique dans les mêmes proportions. Un bâtiment passif va coûter 30 % de plus. Or, il est inenvisageable d'augmenter nos coûts de construction de 30 %. Ce qui a été réalisé de manière exceptionnelle, à titre expérimental, n'est pas reproductible ».*

Quant à la loi sur le handicap, le directeur du Groupe des Chalets considère que l'on passe d'un système où il n'y avait rien à un système excessif, où les associations d'handicapés ne sont d'ailleurs pas forcément satisfaites : le logement est accessible, mais il n'est pas adapté au handicap de la personne. *« Il vaut peut-être mieux avoir un nombre de logements aménagés plus restreint mais adaptés au handicap de la personne. Donnons de la stabilité, ne soyons pas dans le changement permanent ».* Jean-Paul Coltat affirme que les professionnels s'adapteront à de nouvelles règles, mais qu'il faut « les laisser tranquilles » pendant quelques années.

LE PSLA : UN PRODUIT QU'IL FAUT CONTINUER À PEAUFINER

« Si nous regardons l'accession sociale ces 20 dernières années, le constat est relativement pauvre. Le seul élément véritablement intéressant est l'émergence du PSLA ». Avec cependant des plafonds tellement bas que le PSLA est resté confidentiel les premières années. La Fédération des coopératives HLM a mené un travail important pour faire évoluer le dispositif et arriver à un produit qui s'est développé.

De gauche à droite :

Caroline Pauchard,

Directrice Commerciale et Marketing, Groupe Arcade

Christian Rocanières,

Directeur Régional Languedoc Roussillon et Midi-Pyrénées, Groupe Arcade



« LE PSLA EST BIEN ADAPTÉ À NOTRE
MISSION SOCIALE ET NOUS DÉMARQUE
DE L'ACCESSION CLASSIQUE »

Promoteur, aménageur, bailleur, le Groupe Arcade, créé à la fin des années 70, est un généraliste de l'habitat. Il couvre l'ensemble des métiers de l'immobilier et développe une offre complète de produits résidentiels tant en accession à la propriété qu'en logement locatif social via ses onze entreprises sociales pour l'habitat, ses six coopératives, ses deux Sacicap (Sociétés Anonymes Coopératives d'Intérêt Collectif pour l'Accession à la Propriété). Ces entreprises, autonomes, sont implantées sur treize régions.

Le groupe Arcade construit en moyenne 3 000 logements par an (3 800 en 2013), dont 800 en accession à la propriété (PSLA, accession à coûts maîtrisés et accession libre), en habitat collectif ou en maison individuelle. *« Nous avons obtenu environ 600 réservations en accession cette année sur les régions PACA, Corse, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes et Centre. Il faut ajouter également les ventes en Bretagne et dans le Nord »*, explique Caroline Pauchard. La répartition des ventes (maisons individuelles, habitat collectif et habitat intermédiaire) est différente selon les régions : le PSLA représente, par exemple, environ 50 % des ventes en Île-de-France. *« Il s'agit quasi systématiquement de programmes qui mixent l'accession et le locatif social, c'est une vraie demande des sociétés d'aménagement et des élus »*, précise la Directrice commerciale du Groupe. La plupart des logements seraient vendus par Arcade, en PSLA, environ 2 300 € le m² en seconde couronne parisienne. *« Arcade est un des tout premiers groupes français à vocation sociale »*, explique Christian Rocanières. Son statut de SA d'HLM lui vaut d'intervenir sur le locatif social qui est son cœur de métier, avec un patrimoine conséquent, un développement fort et une implantation importante dans les régions et une diversification autour de l'accession sociale, notamment le PSLA. Le Directeur d'Arcade pour les régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées travaille aux côtés des équipes de gestion locative représentées par la SFHE, filiale HLM du Groupe Arcade. *« En tant que Directeur régional du GIE Arcade Services, j'interviens comme un "prestataire de services" pour développer le patrimoine de la filiale HLM.*

Par ailleurs, j'interviens également pour réaliser des programmes d'accession sociale. Ce sont deux pôles qui travaillent ensemble mais avec une organisation séparée ». L'accession représente environ 30 % de l'activité d'Arcade sur la région, soit en moyenne 150 logements sur 400. Un habitat essentiellement collectif dans les zones tendues et plutôt individuel dans la périphérie des villes, avec des programmes parfois difficiles à commercialiser.

LE PSLA, UN BON PRODUIT

Pour Caroline Pauchard tout comme pour Christian Rocanières, le PSLA est globalement un bon produit : *« Il permet notamment de passer du locatif social à l'accession. Les habitants du Sud de la France le connaissent bien et le PSLA a une excellente réputation. En Île-de-France, nous avons dû réaliser un réel travail pédagogique, avec une formation spécifique des négociateurs qui sont plutôt des accompagnants et une communication axée sur le Zéro Euro jusqu'à la livraison, hormis les frais de notaire. Il nous a fallu mettre en place des documents d'information et réaliser un vrai travail sur le marketing. Les résultats sont très encourageants, avec un meilleur flux et un parcours d'accompagnement très efficace »,* explique-t-elle. Christian Rocanières souligne que le PSLA présente beaucoup d'avantages : *« Il est bien adapté à notre mission sociale et nous démarque clairement de l'accession classique. Pour le candidat accédant, il y a, outre une fiscalité intéressante, beaucoup d'avantages tels que la réservation du logement pour une somme modique ou le démarrage des échéances uniquement au moment de la levée d'option ».* Chez Arcade, la phase locative est de deux ans. L'objectif est cependant de la raccourcir le plus possible, à six mois ou à un an. *« L'option doit être levée le plus rapidement possible ».* Christian Rocanières regrette que, dans certains cas, la levée d'option se fasse trop tard : *« Parce que la situation familiale des acheteurs a changé ou encore parce qu'ils n'ont pas pris la mesure de l'acte qu'ils ont signé. Ils sont dans les lieux et cela peut poser des difficultés ».* En effet, pour être vendu, ce logement vacant doit être requalifié en PSLA.

« Il faut que les personnes lèvent l'option dans l'année qui suit la livraison ». Il est donc nécessaire de cibler les bons acquéreurs pour ne pas faire prendre de risques à des gens qui, au final, pourraient avoir des problèmes de solvabilité.

DES ACHETEURS DE PROXIMITÉ

Si les clients viennent essentiellement du parc locatif privé ou public, ils viennent aussi de la zone de chalandise de la commune. « A Bessancourt, dans le Val-d'Oise, par exemple, nous avons plus de 100 lots que nous avons commencé à commercialiser en mars 2014 avec une première tranche de 60 lots. Pour cette opération, nous avons travaillé avec la mairie et son service urbanisme, lors de réunions publiques, pour informer les habitants. La collectivité a communiqué vers les habitants de son parc locatif. La vente se fait essentiellement dans la commune et éventuellement les agglomérations périphériques. C'est une particularité du PSLA », précise Caroline Pauchard. « On ne fait pas de PSLA dans une commune sans étude en amont, excepté peut être dans les zones très tendues où nous savons que nous allons vendre sans difficulté, explique Christian Rocanières. Pour ce qui concerne l'information des candidats accédants, nous envoyons des mailings à nos locataires pour leur permettre de suivre leur parcours résidentiel s'ils le souhaitent ; nous travaillons aussi à partir des listes établies par les mairies, avec des réunions publiques au cours desquelles nous présentons le projet et le dispositif PSLA ». Il faut a minima 40 % de réservations pour qu'un programme soit effectivement construit : « En PSLA, il n'y a pas d'appels de fonds. C'est nous qui portons en totalité la construction », continue Caroline Pauchard. Les risques sont également plus élevés au regard de la situation personnelle des acquéreurs du fait de la crise. « Nous sommes sur une frange de population à risques, même si nous essayons de travailler avec des curseurs un peu plus hauts pour qu'il n'y ait pas de difficultés à l'arrivée. On sent une certaine montée des risques sur les situations professionnelles, surtout en régions ». La directrice commerciale d'Arcade

est confiante pour 2015, une année qui s'annonce stable même si un certain nombre de calendriers ont été repoussés. Le Groupe travaille sur la surface des appartements, pour maîtriser des coûts de construction qui peuvent varier d'une région à l'autre. Caroline Pauchard ne néglige pas pour autant le risque de difficultés de commercialisation dans certaines régions où l'offre n'est pas totalement en adéquation avec la demande : « *Nous travaillons beaucoup sur concours et le desiderata des aménageurs, des communes et des communautés de communes ne correspond pas toujours au marché. Les gens souhaitent d'abord se loger à moindre coût, la qualité architecturale, les terrasses souhaitées par les collectivités ne sont pas pour eux une priorité. Il faut arriver à trouver le bon produit, le mieux adapté à la demande. Les gens ont besoin de se loger mais sont très attentifs à ce qui leur reste pour vivre, d'autant plus s'ils ont des enfants. Il y a une telle surenchère entre les promoteurs que les acteurs en perdent la notion de coût. Or nous avons des coûts de construction, des frais de structure. C'est la fragilité de ce marché aujourd'hui* ». Christian Rocanières relève que « *si nous sommes dans une communauté d'agglomérations, le PSLA doit être perçu non pas comme de l'accession sociale mais comme de l'accession intermédiaire. Dans les secteurs tendus, nous sommes, en zone A, autour de 3 000/3 300 € du m² habitable. La ville de Montpellier ne nous autorise pas, par exemple, à aller au-delà de 3000 €. Cela correspond bien à un niveau de prix intermédiaire, niveau qui permet de basculer éventuellement, si la personne n'est pas éligible, à 20 % de TVA* ». Dans les zones tendues, il existerait donc une double possibilité de vendre ces logements : PSLA ou logement intermédiaire. Hors zones tendues, les prix de vente en PSLA se situeraient plutôt entre 2 400 et 2 700 €, avec cependant une commercialisation plus difficile et une concurrence avec le marché libre, qui a baissé ses prix avec la crise. « *Equilibrer notre bilan avec des prix de 2400 € au m² n'est pas simple* », affirme Christian Rocanières.

UN ACCÈS AU CRÉDIT PLUS COMPLEXE

Des ménages qui pouvaient être finançables auparavant ne le seraient plus aujourd'hui. Du fait de la situation économique dégradée, les banques auraient resserré leurs critères d'analyse des dossiers, notamment pour les intérimaires et les contrats à durée déterminée. Les exigences de plus en plus fortes des aménageurs et des collectivités pour un habitat de moins en moins gourmand en énergie auraient fait monter les prix et certains logements ne seraient plus accessibles à une certaine frange de la population. Pour Caroline Pauchard, il y a une réelle nécessité à sensibiliser les collectivités sur ce point. *« Il nous faut être, de notre côté, de plus en plus pointilleux sur la localisation et le montage de nos opérations et sur les produits que nous allons proposer »*. Christian Rocanières partage le même avis : *« L'accès au crédit est plus compliqué. Les banques sont très exigeantes sur la qualité des dossiers. Nous prenons nous-mêmes quelques précautions avec les taux pour éviter des risques inconsidérés qui pourraient valoir aux acquéreurs, le moment venu, de ne pas pouvoir lever l'option »*. Si les bons dossiers passent facilement, d'autres sont refusés d'emblée par les opérateurs parce qu'ils sont « tangents », parce qu'il est évident que la banque ne va pas les financer.

Le directeur régional Languedoc Roussillon et Midi-Pyrénées d'Arcade souligne un point crucial : *« Nous sommes engagés durant quatre ans avec l'acquéreur. Il faut que celui-ci comprenne bien qu'il s'agit d'un vrai dispositif d'accession à la propriété et que la phase locative n'est donc pas faite pour renvoyer la question de l'achat quatre ans plus tard »*. Quant à la question des taux de crédit, elle serait secondaire, la qualité du dossier étant le premier critère.

UNE CERTAINE SURENCHÈRE DANS LA QUALITÉ ARCHITECTURALE

Christian Rocanières fait un constat : *« Nous sommes dans des régions qui bénéficient, dans les ZAC, d'une excellente qualité architecturale depuis une vingtaine d'années avec, il est vrai, des cahiers des charges très*

contraignants sur l'environnemental, les écoquartiers, le BBC, les bâtiments à énergie positive... Il y a eu une certaine surenchère ces dernières années dans les villes ». Les coûts de construction se sont envolés. Christian Rocanières se pose la question de la rentabilité des nouveaux équipements et aménagements, même si l'économie de charges n'est pas le seul critère. Les collectivités commenceraient d'ailleurs à prendre conscience des conséquences de la hausse du coût de la construction pour les personnes les plus fragiles. « Aujourd'hui, ce sont les acquéreurs qui manquent. Il nous faut des bâtiments meilleur marché. C'est ce que nous essayons de faire dès maintenant ».



Les programmes **Lez in Art** (photo de gauche) et **Théod'Ora** (photo de droite) à Montpellier.

MONTPELLIER : UN FONCIER DIFFICILE À TROUVER

Le seul foncier réellement disponible à un prix accessible sur l'agglomération est celui proposé par les aménageurs, au travers de consultations et de mise en concurrence des promoteurs. Reste quelques terrains diffus, inaccessibles pour le logement social et proposés à des promoteurs privés. « *L'accession sociale dans et autour de l'agglomération reste donc très marginale* », affirme Christian Rocanières.

QUELLES AMÉLIORATIONS APPORTER ?

« Le dispositif PSLA est malgré tout complexe pour l'opérateur, avec une gestion qui dure dans le temps et un équilibre économique difficile à trouver. C'est un bon produit, mais avec beaucoup d'aléas pour le promoteur. Le montage des dossiers prend du temps. On cumule le travail d'une opération locative et celui d'une opération d'accession ».

Pour les acquéreurs, la compréhension du dispositif n'est pas simple non plus, même si l'opération et les risques sont portés par le promoteur social : *« Sans vouloir être nostalgique, il me semble que le Pass Foncier, qui n'existe plus désormais, était un excellent dispositif, plus simple, basé sur une accession aidée, sans phase locative »*, conclut Christian Rocanières.

Christian Chevé,
Directeur Général de COOPIMMO



**« LE PRÊT SOCIAL LOCATION-ACCESSION
RESTE MAL CONNU, IL NOUS FAUT
L'EXPLIQUER, ÊTRE PÉDAGOGUES »**

En 1970, la coopérative HLM de Champigny-sur-Marne, qui existe depuis 1954, décide de créer une SCLA (Société coopérative de location attribution), « Champigny Résidences », qui a pour objet la construction et la gestion de logements en location attribution (accession sociale) et la reprise des activités d'accèsion de la coopérative HLM de Champigny. En juin 1993, « Champigny Résidences » se transforme en société coopérative de production HLM « SCP Coopimmo » afin de produire des logements en accession sociale.

L'objectif de Coopimmo est de construire, en moyenne, 200 logements par an. 80 % d'entre eux sont vendus en PSLA. « *Coopimmo est d'ailleurs reconnue comme la coopérative qui ne fait que du PSLA* », affirme Christian Chevé, son directeur. Ce dernier rappelle qu'il existe, en Île-de-France, un gros opérateur sur le marché de l'accèsion sociale : Expansiel, qui construit environ 500 logements par an en promotion, et deux autres coopératives à compétence régionale : Terralia (groupe Essia, qui regroupe également Essonne Habitat, Domendi, Gexio et Gambetta Île-de-France). Par ailleurs, d'autres coopératives, territoriales, œuvrent sur des territoires plus restreints (EPCI, Ville, Département) ainsi que des coopératives corporatistes, comme Logipostel, filiale de La Poste ou encore Logitransport, filiale de la RATP. En outre, certains groupes nationaux issus des crédits immobiliers ont une activité soutenue d'accèsion sociale, comme le groupe Arcade ou Polylogis. « *Coopimmo revendique son appartenance au mouvement HLM, explique Christian Chevé. Nous sommes d'ailleurs un des derniers à avoir gardé le sigle HLM avec notre logo, à tel point que le public peut finir par croire que les coopératives sont des promoteurs classiques* ».

COOPIMMO REVENDIQUE UNE CERTAINE DIFFÉRENCE

Il y a une grande diversité d'organismes et de pratiques chez les opérateurs du secteur. Dans la façon de faire et de produire, y compris en PSLA, la coopérative considère, par exemple, que la période de location peut permettre

de constituer une épargne, qui va aider à la solvabilisation des ménages. Chez Coopimmo, cette période peut aller jusqu'à cinq ans : « *La redevance est constituée de deux éléments : un équivalent loyer et une épargne. La mécanique est simple : pour un ménage qui gagne par exemple 3 000 €, la coopérative demande 1 000 € de redevance mensuelle. Pour un logement à 3 000 € le m², pour un 60 m², cela fait 180 000 €. L'épargne mensuelle est de 400 €, soit 20 000 € sur 5 ans. Par ailleurs, chaque année, nous faisons 1% de décote sur le prix du logement et nous pratiquons le loyer le plus bas possible pour privilégier l'épargne* ». L'effet de levier permet à des ménages aux revenus modestes d'accéder malgré tout à la propriété : « *C'est la coopérative qui porte financièrement l'opération* ».

UN PEU D'HISTOIRE...

Le PSLA est issu de la loi de 1984 sur la location-accession. Cette dernière, si elle existe dans l'automobile, n'est pas courante dans l'immobilier. La loi permet aussi de louer sur plan, avec une option d'achat. Mais en réalité, très peu de locations-accessions aboutissent : le modèle dominant dans la promotion est l'achat en VEFA, « *un système bien français* », relève Christian Chevé. En 2004, les pouvoirs publics décident d'ajouter dans la loi, pour des ménages qui sont sous plafond de ressources, un produit d'accession, le PSLA, avec une TVA à taux réduit et une exonération de la taxe foncière durant 15 ans. Il y aura encore quelques évolutions, notamment le droit de cumuler le Prêt à taux Zéro et le PSLA. Le PTZ aidera beaucoup à solvabiliser les candidats accédants : « *Il serait au jourd'hui impossible de vendre un logement en PSLA sans le Prêt à Taux Zéro. Les mesures fiscales, et en particulier la TVA à taux réduit, ne sont pas suffisantes au regard des plafonds de ressources des populations auxquelles le PSLA s'adresse* », constate le Directeur de Coopimmo.

VENDRE À PRIX RAISONNABLE ET ÉVITER L'EFFET D'AUBAINE

Pas si facile de vendre des logements en PSLA, même si Christian Chevé constate que le bon produit, au bon prix, présenté au bon moment, se commercialise assez rapidement, à tel point qu'il faut mettre des « pare-feux » : *« Nous définissons des critères de sélection pour les accédants et nous mettons en place des clauses antisp culatives, avec, par exemple, un droit de préemption durant cinq années. Par ailleurs, si le coopérateur revend avant, il doit rembourser l'écart de TVA au Trésor Public ».*

QUEL PROFIL TYPE D'ACCÉDANTS POUR COOPIMMO ?

« Les ménages disposent, en moyenne, de 30 000   de revenus annuels. Ils ont un apport personnel qui se situe entre 30 000 et 40 000 à. L'âge moyen est entre 35 et 40 ans. Il s'agit de primo-accédants majoritairement. 60 à 65 % viennent du parc locatif HLM ». Un profil diff rent de la plus grande partie des coopératives, pour lesquelles les accédants proviennent environ à 30 % du parc locatif HLM.

ACCESSION SOCIALE : LES POUVOIRS PUBLICS POURRAIENT MIEUX FAIRE

« Le prêt social location-accession reste mal connu. Il nous faut donc expliquer, être pédagogues... et ce n'est pas un produit simple à expliquer ! ».

L'utilisateur final a parfois du mal à comprendre le mécanisme : *« Le candidat accédant n'est pas propriétaire immédiatement, il y a aussi l'obligation d'un partenariat avec une banque. Cette dernière doit s'engager à faire une offre de prêt au moment de la levée d'option mais le taux n'est pas fig . Pour le PTZ, rien n'est définitivement acquis. Jusqu'à peu, nous ne savions pas s'il allait être reconduit... cela génère une certaine inquiétude »*, déplorent Christian Chevé.

Ce dernier regrette aussi une certaine lenteur administrative côté promotion : *« Lorsque nous déposons le dossier d'agrément, il faut nous engager sur un prix de loyer, un prix de vente et un plafond de ressources. Nous devons avoir*

un partenariat avec une banque qui doit s'engager à faire une offre de prêt au ménage le jour où il lèvera l'option, sachant que la mensualité ne doit pas dépasser la redevance qu'il payait en phase locative ». Il faut, de plus, que les conditions financières de l'accédant soient toujours identiques...

UN PEU DE STABILITÉ SERAIT SALUTAIRE...

« Il faut éviter de changer les règles du jeu tous les ans avec le risque de mettre des gens en grande difficulté, s'inquiète Christian Chevé. Il semble que les pouvoirs publics ouvrent le chantier qui va permettre de sanctuariser le Prêt à Taux Zéro à la réservation. Je m'en félicite, mais je suis inquiet sur les délais de mise en œuvre ». Le pire, pour Christian Chevé, est d'envoyer un ménage dans une opération et, parce qu'il n'y a plus le Prêt à Taux Zéro, parce que la banque ne veut plus suivre ou parce que les taux ont augmenté, de ne pas pouvoir aller jusqu'au bout avec lui.

« La décision de dire "Je signe votre contrat de location-accession", est prise par la coopérative. C'est elle qui s'engage, continue-t-il. C'est pourquoi, désormais, nous en sommes arrivés à établir nos propres critères afin d'assumer le risque en toute connaissance de cause. Des critères qui divergent parfois de ceux établis par les banques ». Car le PSLA, pour le directeur de la coopérative, ne semble pas être une priorité pour les banques. Il ne rentre pas dans leurs critères de scoring. « Je comprends bien que le marché du PSLA reste confidentiel, qu'il représente à peine 3 ou 4 % des prêts immobiliers, mais ce qui me désole, c'est de constater que tous les efforts que nous faisons pour solvabiliser les ménages restent parfois lettre morte, tout simplement parce qu'ils ne rentrent pas dans les cases ». Christian Chevé plaide pour un prêt spécifique des banques dédié à l'accèsion sociale à la propriété.

HABITAT PARTICIPATIF : COOPIMMO EXPÉRIMENTE...

« Nous avons gagné un concours de 30 logements en habitat participatif à Vitry-sur-Seine, se félicite Christian Chevé. Nous avons constitué le groupe, pour un projet dans un quartier très populaire, en zone ANRU. Nous travaillons avec une coopérative d'architectes qui a une mission à la fois technique et d'animation du groupe d'habitants. Il faut faire beaucoup de pédagogie ». Coopimmo travaille avec la Fédération des coopératives sur un nouveau produit, « le Coop Foncier ». Il s'agit de séparer le foncier et le bâti : « Le foncier est porté par l'Etat Public foncier d' le-de-France durant 25 ans. Les habitants n'achètent que le coût du bâti. D'un point de vue juridique, c'est assez compliqué. Faute de pouvoir être une copropriété, le projet est porté par une coopérative d'habitants. (SCCC – Société Civile Coopérative de Construction). Les ménages achètent des parts de la coopérative. Ils bénéficient de la jouissance du logement durant 25 ans. Ils payent un loyer à la coopérative. Au bout de 25 ans, il peut y avoir un transfert de propriété ». Lorsque le prix du foncier est élevé, le Coop Foncier rend possible l'accession sociale à la propriété.



Un programme
Coopimmo.

UNE COOPÉRATIVE INNOVANTE QUI TENTE DE FAIRE BOUGER LES CHOSSES

Pour Christian Chevé, les normes font partie du quotidien et sont trop contraignantes et coûteuses : « *Certaines sont fondées, d'autres moins. Nous avons besoin de normes, mais l'excès est pénalisant. Pendant des années, on nous a fait renforcer l'isolation des logements. Ces derniers ont été conçus avec des enveloppes presque totalement hermétiques. Il suffit d'un petit radiateur pour chauffer un appartement. Cependant, avec un chauffage électrique, vous n'avez plus le label BBC et les acheteurs n'ont donc plus accès au prêt à Taux Zéro* ».

Pour garder le label BBC, il faut donc investir dans une chaudière à gaz totalement surdimensionnée et qui va augmenter le prix du logement de 2 à 3 %. Coopimmo, en matière thermique, essaye cependant d'aller un peu plus loin que la norme, en descendant la consommation électrique à 40 Kw/h par m² au lieu des 60 Kw/h exigés pour obtenir le label.

Coopimmo a décidé, pour certains programmes, d'offrir aux accédants des voitures en autopartage, pour éviter les frais de la seconde voiture et donc du second parking. Problème : l'autopartage n'est pas prévu dans le PLU. « *Vous pouvez innover mais cela ne change rien. L'administration reste insensible aux arguments de bon sens. Cela peut être décourageant d'essayer de faire plus* ».

LE PSLA DOIT-IL ÉVOLUER ?

« *Avec 10 ans d'expérience du PSLA, nous avons la conviction que ce produit doit être amélioré. D'abord, il serait souhaitable que les opérateurs reprennent la main sur la validation des dossiers. Jusque dans les années 1980, nous étions prêteurs secondaires. C'est-à-dire que nous portions le risque et que nous étions donc totalement responsabilisés. La banque nous délivrait un prêt global qui était divisé pour être redistribué aux candidats accédants* ». Aujourd'hui, seul un établissement financier a le droit de porter le risque. « *Or, nous ne sommes pas convaincus, au vu des taux actuels, que les prêts immobiliers présentent le meilleur rendement pour les banques. Le fait de*

durcir les conditions d'octroi des prêts n'est-il pas une façon détournée d'en faire moins ? », s'interroge Christian Chevé, qui, dans certains cas, demande un avis à des filiales du 1%, qui font du conseil et répondent gratuitement, en 48 h.

Sur l'achat du foncier, le Directeur de Coopimmo se pose aussi des questions : « *Les sociétés foncières négocient-elles bien les prix ? N'achètent-elles pas trop cher, contribuant ainsi à la hausse des prix ? Les collectivités ont-elles intérêt à ce qu'il y ait une véritable négociation sur le prix du foncier ?* ». Christian Chevé a mis en place des règles d'achat pour Coopimmo : « *Que nous achetions aux collectivités, aux établissements publics ou au privé, nous savons que nous ne pouvons pas aller au-delà d'un certain prix. Nous refusons de vendre nos logements au-delà de 3 500 / 3 600 € le m². Si nous achetons le foncier trop cher, compte tenu des plafonds de ressources imposés par le PSLA, cela ne fonctionne pas* ».

EST-IL MORAL D'AIDER LES PLUS FORTUNÉS ?

Les dernières relances sur le logement laisseraient encore, pour Christian Chevé, une trop grande part à la défiscalisation. « *Plutôt que d'aider les primoaccédants, on aide les plus fortunés, ceux qui veulent optimiser leur fiscalité, observe-t-il. De plus, on ouvre à nouveau la possibilité de loger les ascendants ou descendants, en recréant ainsi une certaine inégalité* ». La loi Scellier a certes soutenu la promotion privée. Christian Chevé admet que l'on puisse mettre en place un produit de défiscalisation pour relancer la construction, mais il déplore des mesures contre-productives : « *Dans le même temps, en Île-de-France, on a baissé la quotité de Prêts à Taux Zéro en zone A, pour l'augmenter en zone B. Pourtant, pendant des années, les pouvoirs publics nous ont incités à construire dans les zones tendues, là où la crise du logement est terrible. Depuis le 25 octobre 2014, quelqu'un qui achète chez nous en zone A, en PSLA, perd 25 000 à 30 000 € de Prêt à taux Zéro. Pour certaines familles, ce qui était possible en septembre 2014 ne l'était plus en octobre...* ».

Le message est très négatif pour l'accès sociale en Île-de-France : « *Les gens resteront locataires dans les zones tendues et deviendront propriétaires dans les zones détendues* ».

UNE ADMINISTRATION TROP LENTE

« *Il y a dix ans, nous étions parmi les premiers à déposer des dossiers d'agrément PSLA en Île-de-France. Personne ne savait comment cela marchait. C'était pratiquement nous qui remplissions les dossiers et cela allait assez vite. Aujourd'hui, cela va trop lentement. J'ai déposé un dossier d'agrément en janvier et je n'ai toujours pas de réponse en octobre... Il est plus compliqué d'obtenir un agrément en PSLA que de faire une vente en défiscalisation. On peut s'interroger !* ».

Par ailleurs, Christian Chevé déplore le manque de transparence de certains aménageurs qui privilégieraient, pour l'accès au foncier, les grands promoteurs plutôt que de faire appel aux coopératives. « *Nous ne sommes jamais sollicités. Il est vrai que 100 logements, pour nous, compte tenu de notre taille, c'est beaucoup, mais nous pouvons nous organiser en partenariat avec d'autres coopératives. J'espère que les choses vont évoluer* », conclut Christian Chevé.

De gauche à droite :

Béatrice Roulendes,

Directrice des Opérations Accession, Expansiel Promotion, Groupe Valophis

Philippe Bardon,

Directeur Commercial Expansiel Promotion, Groupe Valophis



« NOTRE GROUPE RÉPOND À LA PROBLÉMATIQUE DU LOGEMENT FRANCILIEN NON SEULEMENT EN TANT QUE BAILLEUR SOCIAL MAIS ÉGALEMENT EN ACCOMPAGNANT LE PARCOURS RÉSIDENTIEL DES CANDIDATS À L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ SÉCURISÉE »

Expansiel Promotion, coopérative de production HLM, réalise des opérations en accession à la propriété sur l'ensemble de l'Île-de-France. Elle est une filiale du Groupe Valophis, groupement d'organismes HLM, qui intervient en synergie sur tous les métiers du logement social : gestion locative, renouvellement urbain et aménagement, construction en locatif social et en accession à la propriété sécurisée.

« *Valophis Habitat, Office Public de l'Habitat du Val-de-Marne, est le premier opérateur social du département avec 40 000 logements en gestion, explique Béatrice Roulendes. Expansiel Promotion est une coopérative de production HLM qui couvre l'activité de construction et de commercialisation de logements en accession sociale à la propriété dans toute l'Île-de-France* ». Le Groupe Valophis intègre également la coopérative de production HLM La Chaumière d'Île-de-France, qui construit et gère un patrimoine locatif dans les Hauts-de-Seine, la Seine-et-Marne, la Seine-Saint-Denis et le Val-d'Oise et enfin Valophis Sarepa, société anonyme d'HLM qui construit et gère un patrimoine locatif dans l'Essonne et les Yvelines. Ces sociétés sont réunies au sein du GIE Expansiel pour accompagner les collectivités dans leur politique d'aménagement urbain et d'habitat. « *Les synergies des métiers du groupe, continue Béatrice Roulendes, permettent de répondre aux préoccupations et attentes des collectivités locales dans un esprit de partenariat* ».

Expansiel GIE est dirigé par Claire Lanly et compte une centaine de salariés qui apportent toutes les compétences nécessaires pour mener les activités d'aménagement, de constructions locatives et d'accession du Groupe.

L'EXEMPLARITÉ ENVIRONNEMENTALE, AU CŒUR DES PRÉOCCUPATIONS D'EXPANSIEL

A la fois ISO 9001 et ISO 14001 dans ses démarches, Expansiel affiche une volonté très appuyée d'exemplarité sur les aspects architecturaux et environnementaux. « *Nous avons passé un accord cadre avec une cinquantaine d'architectes, permettant une architecture diverse,*

traditionnelle ou contemporaine, afin de nous adapter au contexte de chaque opération, explique Béatrice Roulendes. Nous nous attachons à concevoir des bâtiments répondant aux exigences environnementales et architecturales contextuelles tout en maîtrisant le coût de construction malgré des normes de construction globalement onéreuses ». Des normes et des exigences qui impactent le coût de la construction certes, mais qui, appréhendées très en amont, évitent les mauvaises surprises : « Nous avons une règle vertueuse : nous ne lançons l'opération commercialement que lorsque nous avons ouvert les plis des appels d'offres des entreprises. C'est un garde-fou efficace ».

Pour Philippe Bardon, les nouvelles normes ont d'avantage d'impact sur l'accession sociale à la propriété : *« Le coût des travaux représente plus de 50 % du chiffre d'affaires total de l'opération. Lorsqu'il y a une modification de la réglementation, que ce soit sur les normes thermiques ou handicap, notre problématique n'est pas la même que celle des promoteurs privés, où le coût de construction représente seulement 20 % à 25 % du total de l'opération. Pour nous, c'est une sanction immédiate. Si l'on augmente la taille de l'appartement, on augmente le prix de vente. De même, il faut prévoir des charges supportables par les nouveaux propriétaires accédants ».* Difficile dans ces conditions de maintenir un coût unitaire moyen d'environ 200 000 € pour l'accession sociale à la propriété, sans une vigilance constante.

UNE COMMERCIALISATION BIEN DIFFÉRENTE DE LA PROMOTION PRIVÉE

En effet, Expansiel Promotion travaille en partenariat étroit avec les collectivités locales, avec la volonté de développer un véritable parcours résidentiel pour les familles, comme le souligne Philippe Bardon : *« Nous avons mis en place une méthodologie de pré-commercialisation, avec des étapes successives qui doivent être respectées. Nous commençons par un premier rendez-vous avec la collectivité pour définir les publics prioritaires. Puis nous envoyons un mailing adressé à l'ensemble de ces candidats potentiels et analysons les retours, notamment leur capacité financière ».*

L'idée est de cibler en majorité un public de locataires du parc HLM afin de décongestionner le parc. La construction ne démarre que lorsque 30 % des logements ont été réservés.

« Notre Groupe n'ayant pas une stratégie de vente de son patrimoine, explique Béatrice Roulendes, nous favorisons le parcours résidentiel des locataires grâce à notre production en accession sécurisée, et permettons de fait une rotation dans le parc social en accompagnant les candidats accédants ». Et Philippe Bardon d'ajouter : *« Il est préférable que les locataires susceptibles d'accéder à la propriété le fassent avec un opérateur social qui les accompagnera dans leur parcours résidentiel et sur les territoires qu'ils connaissent bien, plutôt que de s'exiler en lointaine banlieue ».*

400 LOGEMENTS EN ACCESSION SOCIALE CHAQUE ANNÉE POUR LE GROUPE VALOPHIS

Il s'agit bien évidemment d'une moyenne. Environ 50 % des réservations se font en location-accession, 40 % en ANRU et les 10 % restants en accession avec une TVA à 20 %. Expansiel Promotion reste sur le « socle dur » des propriétaires occupants : *« En Île-de-France le pourcentage d'investisseurs est passé de 58 % en 2010 à 30 % environ en 2014. Alors qu'Expansiel Promotion n'en a eu que 5 % en moyenne ces dernières années »*, précise Philippe Bardon. *« Nous avons dû compacter les appartements pour obtenir un coût unitaire moyen acceptable, afin de resolvabiliser les ménages à revenus intermédiaires, mais nous n'avons jamais cédé à la tentation de construire des logements trop petits et quasi invivables »*, assure-t-il.

LE DISPOSITIF DE SÉCURISATION : CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT

Dans le cadre de la location-accession, Expansiel Promotion applique la même formule que pour l'accession en ANRU. *« Nous avons une vraie mission de conseil vis-à-vis des accédants, que nous accompagnons durant 15 ans. Dans le cadre de la sécurisation, nous devons racheter le logement quand les accédants subissent un accident de la vie et, s'ils en font la demande, nous*

devons les reloger dans le parc locatif social. Nous nous attachons donc, dans le montage financier, à ce que l'opération soit pérenne ». La prudence est de mise. Pas question de mettre les familles en difficulté. D'ailleurs, à ce jour, Béatrice Roulendes constate qu'il n'y a eu aucune procédure de sécurisation : *« Nous sommes toujours en dessous des prix de marché. D'ailleurs, Philippe Bardon est là pour nous le rappeler à chaque comité »*. Prudence, éthique, accompagnement personnalisé et équipe commerciale en interne formée pour l'accession sociale font la différence avec le secteur privé.

DES AIDES FINANCIÈRES NÉCESSAIRES À LA SOLVABILITÉ DES ACQUÉREURS

Philippe Bardon insiste sur la nécessité de pérenniser le prêt à taux zéro, pièce essentielle du puzzle de l'accession sociale : *« Depuis 2013, il existe un différé de remboursement de 14 ans du PTZ pour les familles les plus modestes. La moyenne de mutation pour un 2 ou 3 pièces étant de 7 ans, la plupart des familles auront donc revendu avant d'avoir remboursé leur PTZ. Le risque financier est par conséquent quasi inexistant. À ce jour les banques ne prennent pas en compte ce différé de remboursement, ce qui a une incidence majeure sur la solvabilité des ménages »*.

Pour acquérir un appartement de 200 000 € avec le différé total de remboursement, il faut un revenu minimum de 1 900 €. *« Si vous ne prenez pas en compte le différé, il faut un salaire moyen de 3 000 €. De plus, Expansiel promotion, en cas d'accident de la vie, rachète le bien. Quel est le risque pour la banque ? »* s'interroge Béatrice Roulendes, qui regrette une certaine frilosité des organismes financiers à intégrer dans l'analyse des dossiers clients cette sécurisation spécifique aux organismes HLM ; le but étant de fixer un taux d'intérêt pérenne entre la réservation et la levée d'option. *« Sur 1000 locataires accédants, nous avons observé, comment avait évolué leur situation à partir de la date de réservation. On s'aperçoit que les revenus sont stables et que l'apport personnel augmente »*.



Les terrasses d'**Arcolia** : 53 logements à Arcueil.

L'apport personnel serait d'ailleurs relativement conséquent en Île-de-France avec, par exemple, des parents qui donnent un coup de pouce à leurs enfants, des personnes issues du parc locatif qui ont pu mettre un peu d'argent de côté ou encore la revente d'un bien précédent. Sur un achat de 200 000 €, l'apport personnel serait en moyenne de 45 000 €.

Le taux d'échec en PSLA est d'environ 8 % (60 % de résiliations avant livraison et 40 % après livraison, option non levée). *« L'échec peut être lié à la situation familiale, à un divorce par exemple, précise Philippe Bardon. C'est la raison pour laquelle nous avons limité à 2 ans le délai de levée d'option. En effet, pendant les deux ans de la phase locative, le locataire accédant verse une redevance composée à 80 % d'un droit d'occupation, et seulement à 20 % de la part acquisitive ».*

UN MANQUE DE VISIBILITÉ ET DE STABILITÉ SUR LES MESURES GOUVERNEMENTALES

Comme le rappelle Philippe Bardon, il s'agit d'envisager un financement lors de la réservation, sachant que le financement réel du locataire accédant n'aura lieu que dans trois ans minimum lorsqu'il lèvera l'option. La stabilité du PTZ est donc primordiale pour prévoir un financement à 36 mois.

« Aujourd'hui, les taux étant historiquement bas, la prudence nous impose,

par exemple, de prendre un taux d'intérêt supérieur de 1% à ceux proposés et de ne pas prendre en compte le PTZ dans nos simulations ». Jusqu'à arriver à des situations étonnantes où il est financièrement plus intéressant d'acquérir un bien avec une TVA à 20 % en bénéficiant des taux de crédits actuels et du PTZ et son différé pour les ménages éligibles, plutôt que l'acquisition en PSLA en TVA à 5,5 %. « En ne prenant pas le PTZ en compte dans la simulation financière lors du contrat de réservation, nous écartons sans doute une population à revenus plus modestes mais nous considérons que de le prendre sans visibilité risque d'aboutir à un échec ».

L'HABITAT PARTICIPATIF EN QUESTION

« Nous sommes l'une des coopératives les plus importantes d'Île-de-France et nous avons été l'un des précurseurs pour remettre "au goût du jour" le PSLA. Nous sommes attentifs à l'habitat participatif car nous considérons qu'il est socialement intéressant et instructif dans les échanges avec les groupes » rappelle Béatrice Roulendes. « Il faut réfléchir à ce phénomène de société. L'habitat participatif prend du temps, et comme nous avons une production à assurer par ailleurs, il nous faut sans doute mettre en place des personnes relais, avec le promoteur et les familles ». Des questions se posent : Faut-il ne faire que de l'accession ? Faut-il monter des opérations plus importantes en imaginant une opération d'habitat participatif sur une cage d'escalier, par exemple ? Philippe Bardon pense qu'il faut figer immédiatement les éléments durs, les murs porteurs pour qu'ensuite les plateaux puissent être aménagés, en évitant les surfaces résiduelles invendables. Il s'agit de moduler les appartements sans modifier la structure, de regrouper les équipements collectifs en pied d'immeuble. Pour Béatrice Roulendes comme pour Philippe Bardon, l'idée est intéressante mais difficile à mettre en œuvre... d'autant qu'il faut aussi trouver le foncier qui correspond.

UN PRIX DU FONCIER MAÎTRISÉ

« Lorsque nous travaillons avec des aménageurs, ils ont tendance à pratiquer avec nous des charges foncières raisonnables. Probablement parce que nous œuvrons en transparence, que nos marges sont réduites et que nous nous engageons sur un prix de vente », explique Béatrice Roulendes. En accession sociale à la propriété, le foncier représente 17 à 20 % du prix de vente. Les travaux, plus de 50 %. « Les établissements fonciers peuvent aussi organiser des consultations avec des critères de choix autres que le prix du foncier. La charge foncière est figée à l'avance et c'est alors le projet présenté qui va faire la différence : performance environnementale, qualité architecturale, prix de vente encadré, etc. C'est une méthodologie qui tend à valoriser la qualité et l'innovation sociale », se félicite la Directrice des opérations accession d'Expansiel Promotion.

DES RELATIONS CORDIALES AVEC LES PROMOTEURS DU PRIVÉ

Expansiel ne fait pratiquement pas de co-promotion. A l'inverse, il est assez fréquent qu'un promoteur privé vienne voir l'opérateur social pour réaliser une partie d'un programme en locatif social. Les partenariats avec Expansiel se font souvent sur une VEFA locative. Parfois, l'opérateur privé et l'opérateur social répondent à des concours et sont co-maîtres d'ouvrage. « Chacun intervient dans son domaine de compétences », affirme Philippe Bardon, qui constate une évolution du marché de la promotion privée : « Jusqu'ici, l'activité des opérateurs immobiliers était portée à 50 ou 60 % par la défiscalisation et 40 % par les propriétaires occupants. Le segment de marché des investisseurs s'étant considérablement réduit, il leur a fallu trouver de nouvelles activités. Ils ont investi l'accession sociale à la propriété en bénéficiant, sur les zones ANRU, de la TVA à 5,5 % ». De grands promoteurs du privé interviennent désormais dans des zones où ils n'auraient jamais été auparavant. Philippe Bardon et Béatrice Roulendes se posent la question : « La TVA réduite ne devrait-elle pas être réservée à ceux qui sécurisent vraiment durant 15 ans ? ». Garder le cap de l'accession

sociale. La question est sensible, il faut être vigilant sur le coût des travaux et encadrer le prix de vente. *«De nombreux Franciliens souhaitent devenir propriétaires mais les prix fonciers en première couronne les découragent et les poussent à acquérir en lointaine banlieue, constate la directrice des opérations accession. En partenariat avec les collectivités, il nous faut pérenniser les processus d'accession sociale qui nous permettent de solvabiliser une partie importante de nos accédants sous plafond de ressources et être ouverts à tout produit qui vienne compléter cette offre ».* D'où l'avantage, selon les deux cadres d'Expansiel Promotion, de travailler avec des banques comme Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels : *« Ils ont un comportement réactif pour mettre en place le prêt et, derrière, il y a une réelle volonté pour que le suivi des dossiers clients se passe le mieux possible ».* Les chiffres de la location-accession en région parisienne sont éloquents pour 2013 : 599 agréments. Expansiel Promotion pèse pour 42 % d'entre-eux.

Frédéric Ragueneau,
Directeur Général de la coopérative HLM
Les habitations Populaires



**« IL FAUDRAIT STABILISER LES NORMES,
QUI AUGMENTENT LE COÛT
DE LA CONSTRUCTION »**

Afin de développer l'accès social à la propriété, l'Office Public de l'Habitat de Seine-Saint-Denis et le Conseil Général de la Seine-Saint-Denis ont racheté en 2011, puis relancé, la coopérative HLM « Les Habitations Populaires », créée en 1923 et située au Mans. Rapatriée à Bobigny, cette coopérative construit des logements neufs et les vend à des ménages aux revenus modestes.

Cette relance a d'abord été le fruit d'un travail d'enquête et de réflexion sur ce que souhaitent les habitants. Le résultat est édifiant : *« Les habitants émettaient dans leur majorité le souhait d'acquérir un pavillon, avec un jardin, dans le quartier où ils étaient déjà installés, pour bénéficier des transports publics et de la proximité avec le bassin d'emploi. Un désir légitime, mais souvent incompatible avec les prix du privé et les revenus de ces personnes »*, explique Frédéric Ragueneau. Les habitations « à leur portée » sont souvent situées loin de leur travail. Le coût d'un second véhicule pour le couple et celui des transports publics rendaient risquée l'acquisition d'un logement par ces familles modestes. Ces dernières avaient d'ailleurs le plus souvent parfaitement conscience de ces difficultés. L'enquête menée en 2011 par le Directeur général de la coopérative révèle que, sur 25 000 locataires du parc social locatif, plus de 1000 souhaitent accéder à la propriété. *« Certes, certaines demandes n'étaient pas recevables, mais il y avait sans aucun doute une réelle volonté d'accès à la propriété »*, continue Frédéric Ragueneau. Par ailleurs, l'Office Public de l'Habitat de Seine-Saint-Denis dispose d'un personnel significatif pour assurer la maîtrise d'ouvrage. 47 personnes pour 17 projets ANRU (Agence nationale pour la rénovation urbaine) en cours. Une baisse d'activité est prévisible à l'horizon 2017, le développement de nouveaux projets serait une excellente chose...

Demande d'un côté, équipe rodée et savoir-faire de l'autre, la décision est prise : Les Habitations Populaires sont créées. Elles construiront des logements en accès social, à proximité des bassins d'emploi, à des

prix raisonnés. Mais avec quel argent ? Les Habitations Populaires seront autonomes, tant financièrement que « politiquement ».

Le Conseil Général de Seine-Saint-Denis monte au capital ainsi que l'Office Public de l'Habitat. La Sequano Aménagement, aménageur du département, participe également ainsi qu'un certain nombre de collectivités locales et l'intercommunalité Est Ensemble.

UNE APPROCHE PRUDENTE

Capitalisée, la coopérative peut démarrer. Frédéric Ragueneau est nommé Directeur Général et commence à travailler, animé à la fois par la conviction, la passion et la raison. Il commence par mettre en place des partenariats, pour « apprendre » : « *Nous avons dès 2011 des opérations prêtes à vendre, au Blanc-Mesnil et à Stains. La demande était forte : plus de 1500 réponses sur un mailing envoyé aux familles du parc social locatif. Après étude des dossiers, plus de 500 avaient la capacité d'accéder à la propriété. Trois opérations en propre ont ensuite été lancées, avec pour objectif une commercialisation en 2013, 2014 et 2015* ».

L'accession sociale à la propriété n'est pas simple : pour maîtriser les coûts, il faut d'abord bien négocier le foncier. Par ailleurs, les petites opérations sont coûteuses. « *Pour notre première opération de 20 logements en zone ANRU, nous avons décidé un montage mixte locatif social-accession. J'ai négocié la construction d'une trentaine de logements, situés à côté des 60 logements de l'Office, tout en gardant un prix du m² SHON (Surface Hors Œuvre Nette) équivalent à celui qui était prévu pour vingt logements. Cela ramenait le m² SHON à 360 € environ, soit 200 € d'écart avec le privé* ». Pour gagner du temps et limiter encore une fois les coûts, Frédéric Ragueneau, maîtrise la conception et la réalisation. Il fait appel à un groupement, avec un architecte. « *Dès la première phase, nous savions où nous allions avec une architecture du bâtiment en adéquation avec les prix* ». Par ailleurs, l'activité du bâtiment est en baisse, ce qui est favorable aussi à une baisse des coûts de la construction. « *Notre bâtiment était moins*

haut que le parc privé, situé juste à côté, plus esthétique et moins dense, avec des appartements plus grands d'environ 6 m² et un différentiel de 450€. 15 % moins cher et 15 % plus grands, les appartements se vendent vite et bien. Aujourd'hui, la commercialisation est terminée, la première opération a donc été concluante ».

UNE VENTE DE PROXIMITÉ

Les candidats accédants sont des habitants de la Seine-Saint-Denis. La seule publicité est le bureau de vente et l'envoi d'un mailing aux locataires de l'Office ainsi qu'aux agents du Conseil Général pour la précommercialisation. Pour les grands appartements, les accédants sont généralement des couples qui travaillent tous les deux. Pour les petits appartements, il s'agit plus souvent de jeunes qui commencent à travailler et qui ont des difficultés à louer dans le privé.

Car paradoxalement, avec le PSLA, il est moins cher d'acheter que de louer. Par ailleurs, l'accession sociale à la propriété n'entre pas réellement en concurrence avec le privé. Au contraire, lorsque l'opération menée par Les Habitations Populaires est située à proximité, elle crée un flux d'acheteurs potentiels dont les revenus dépassent les plafonds. à l'inverse, certaines familles qui ne peuvent accéder dans le privé découvrent l'accession sociale en visitant le parc privé.

Frédéric Ragueneau travaille à partir d'études de marché : « *Un prix de vente est fixé, qui va déterminer le prix d'achat du foncier. Nos prix se situent entre 3 000 et 3 200 €, en fonction des villes de la deuxième couronne* ». Le promoteur social reconnaît cependant que certaines agglomérations sont difficiles à vendre, même à 2 500 € le m².

Les Habitations Populaires ont lancé une opération à Pantin, une ville de la première couronne parisienne. « *Les appartements seront vendus à 4 000 € le m², ce qui est assez cher, et pourtant, nous sommes à 2 000 € en dessous du marché... Pour accéder à la propriété, les revenus du couple doivent représenter environ trois SMIC* ».

Une opération qui sera commercialisée probablement rapidement, même si Frédéric Ragueneau prend un pari en vendant des logements à plus de 250 000 € : « *Beaucoup de personnes sont en surloyer à Pantin et, de plus, nous pouvons étendre la vente à d'autres communes limitrophes, ce qui relativise le risque* ». Un excellent prix d'achat du foncier, une opération qui privilégie les grands logements dans une résidence familiale avec un jardin, un prix de vente très en dessous du marché... Frédéric Ragueneau n'est cependant pas pleinement satisfait : « *La collectivité locale est satisfaite, mais le promoteur social que je suis préfère ne pas dépasser 3 000 € le m²* ». La négociation avec les élus peut se révéler parfois complexe, certains craignant une déstabilisation du marché. « *Pourtant, ce sont plutôt les promoteurs privés qui déstabilisent le marché en vendant trop cher. Et de toute façon, on ne déstabilise pas un marché avec une seule opération de ce type* ». Dans ses relations avec les élus, le Directeur de la coopérative HLM n'a pas « la langue de bois » : « *Mon rôle est de travailler en partenariat avec les collectivités locales et de dire la vérité pour éviter au maximum l'échec* ».





Une réalisation des **Habitations populaires**.

PSLA OU VEFA ?

Frédéric Ragueneau affirme que proposer des logements en PSLA en zone ANRU n'est pas toujours parfaitement adapté, puisque les promoteurs privés bénéficient aussi de la TVA à 5,5 %... « *Compte tenu des conditions de financement du PSLA, il devient alors plus avantageux d'acheter en VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement). Sur une opération de 33 logements en zone ANRU, nous en avons vendu 7 en PSLA. Le paradoxe est que ce sont les gens qui ont le plus d'apport qui arrivent à acheter en PSLA. Le montage financier de ce dernier est aussi plus onéreux. Le PSLA est un bon produit, mais hors zones ANRU* ».

Sur l'habitat participatif, Frederic Ragueneau est partagé : « *Il y a une très forte demande, sur certaines villes et certains quartiers. J'ai environ deux rendez-vous par mois sur ce sujet. La moitié des demandes ne sont pas très réalistes. L'autre moitié est souvent composée de projets portés par des architectes, accompagnés de quelques amis. Je les écoute. Ils viennent*

nous voir pour obtenir un terrain, souvent envoyés par les collectivités. Le problème, c'est que si la coopérative dispose effectivement de foncier, il n'est pas souvent situé dans les zones que recherchent ces groupes ».

Certaines discussions s'éternisent également sur le bâti, notamment sur la mise en commun des équipements, les jardins. Beaucoup abandonnent le projet en cours de route. Il faut alors expliquer aux nouveaux candidats à l'accession. *« En réalité, pour que cela fonctionne, il y a un moment où il faut figer le programme. Je propose un architecte et je suis le maître d'ouvrage. Avec cette méthode, cela se passe plutôt bien. C'est un peu long, mais je pense que la stratégie est la bonne. J'avoue ne pas avoir assez de recul. Nous verrons si l'opération est réussie à la livraison de notre premier programme ».* Concernant le système de sécurisation du PSLA, Frédéric Ragueneau, tout en reconnaissant qu'il est indispensable, se pose quelques questions : *« J'étais persuadé, avant de commencer, que ce dispositif rassurerait les acheteurs. J'en suis moins convaincu aujourd'hui. Les familles veulent rarement retourner dans le locatif social. Je pensais aussi que cela allait être un plus pour les banques, ce qui n'est pas le cas jusqu'à présent ».*

PRÉSERVER L'ADN DE LA COOPÉRATIVE

La coopérative est jeune et son objectif n'est pas de construire à outrance : 50 à 80 logements en moyenne par an. Frédéric Ragueneau ne veut en aucun cas perdre de vue les fondamentaux : *« Permettre aux familles qui le souhaitent de sortir du parc social locatif. Certains foyers qui font la demande sont parfois à quelques centaines d'euros pour obtenir un accord. Nous les accompagnons, nous leur expliquons qu'il faut, pour accéder à la propriété, modifier quelques éléments de leur train de vie, que les crédits à la consommation ne sont pas la meilleure solution pour boucler les fins de mois, que les produits high tech sont un luxe et qu'il faut mettre un peu d'argent de côté chaque mois pour y arriver. Notre travail est aussi d'informer et de conseiller ».*

En Seine-Saint-Denis, certains élus sont bâtisseurs, d'autres moins. Dans certaines villes, le locatif privé représentait jusqu'à 80% de la construction. *« La défiscalisation a boosté la construction, mais je ne suis pas certain que ce soit une bonne solution pour le marché du BTP. J'ai sans doute un réflexe de bon père de famille, mais il me semble que lorsque l'on investit dans un bien, on doit l'entretenir. Parfois, l'investisseur ne va même pas voir le logement ! Il s'intéresse uniquement aux neuf ans de défiscalisation. Avec la défiscalisation, le marché est devenu fou ».*

La défiscalisation a fait monter les prix. *« C'était un marché en trompe-l'œil. Certains élus ont découvert avec stupeur les panneaux "A louer" accrochés aux fenêtres des nouvelles constructions. Les milliards de la défiscalisation auraient peut-être été mieux distribués s'ils avaient été dirigés vers le logement social »,* regrette Frédéric Ragueneau.

L'AVENIR DE L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

Pour le Directeur de la coopérative, *« les citoyens n'ont pas confiance en l'avenir. Ils sont inquiets, ont besoin d'être rassurés. La situation économique est défavorable à la décision d'achat. Il faudrait aussi stabiliser les normes qui augmentent le coût de la construction. Il faut nous laisser le temps d'absorber ces nouvelles réglementations, sur lesquelles nous n'avons d'ailleurs aucun recul. Nous travaillons sur des bâtiments qui vont avoir cinquante ou soixante ans de vie, parfois plus. Je trouve paradoxal que tous les six ans, nous devions changer de réglementation thermique. Avons-nous besoin, à l'heure du Wifi, d'avoir deux prises de téléphone dans notre appartement ? La BBC est-elle dans nos habitudes de vie ? Qui, aujourd'hui, acceptera de ne pas ouvrir ses fenêtres ? S'il ne faut pas rejeter toutes les normes, il faut les simplifier. C'est difficile, mais pourtant, nous nous rendons compte qu'il y a des bâtiments qui ont été construits il y a cinquante ans et qui vivent très bien. Il faut aussi privilégier l'architecture la plus simple possible, réfléchir au devenir des familles qui accèdent à la propriété, en limitant les charges : ravalement, entretien, ascenseurs... »*, conclut Frédéric Ragueneau.

Bernard Gravouil,

Directeur Général de Maine-et-Loire Habitat OPH,
Directeur Général et Président de la coopérative
SCIC HLM Anjou Atlantique Accession



**« POUR LES FAMILLES, LE PSLA EST
UN PROJET DE VIE, UNE OPPORTUNITÉ »**

Filiale de Maine-et-Loire Habitat, Anjou Atlantique Accession réalise des maisons individuelles clés en main, en location-accession, en Maine-et-Loire et en Loire-Atlantique. Innovation architecturale, respect de l'environnement, accompagnement personnalisé, prix très attractifs, éthique sociale... la coopérative revendique un réel savoir-faire pour offrir aux familles modestes un nouveau choix de vie et garantir ainsi sa vocation sociale.

« *O*utre ses 13 000 logements locatifs, Maine-et-Loire Habitat, Office Public de l'Habitat du Maine-et-Loire, proposait déjà de l'accession sociale, explique Bernard Gravouil. Le problème, c'est que petit à petit, l'Office s'éloignait de son cœur de métier, jusqu'à construire plus de logements en accession qu'en locatif social ».

Il convenait donc de séparer les deux activités. Maine-et-Loire Habitat apporterait 90% des capitaux, le reste provenant du Conseil Général, des banques et notamment d'Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels.

La SCIC (Société anonyme Coopérative d'Intérêt Collectif) voit le jour par arrêté du 26 avril 2012, après un montage long et complexe : « *Il a fallu dans un premier temps que l'Office exprime son accord, puis que nous obtenions l'aval de la collectivité de rattachement qui devait garantir les prêts de la SCIC. Le Conseil Régional de l'Habitat a donné ensuite un avis favorable et enfin, le ministère du Logement, de l'Egalité des territoires et de la Ruralité a signé l'agrément* ».



Opération location-accession d'Avrillé « **Les Jardins d'Abélias** », rue Mailfert.

L'office Public HLM est très implanté sur le territoire rural, avec sensiblement le même schéma d'organisation que celui qui avait été décidé par Jean Sauvage, son créateur, en 1950. Maine-et-Loire Habitat est en effet présent dans 265 communes du département et absent d'Angers, Cholet et Saumur. Sur les 13 000 logements gérés par l'Office, plus de 76 % sont des maisons individuelles. Une spécificité unique en France.

« Nous nous sommes lancés dans l'accession avec Maine-et-Loire Habitat en construisant de petits programmes, qui ont eu beaucoup de succès. Puis nous avons proposé aux élus des opérations mixtes location-accession. Dans la mesure où les accédants pouvaient être amenés à revendre, le foncier était acheté plus cher pour l'accession, avec des prix d'acquisition proches de ceux du marché : 10 000 € à 40 000 € suivant les terrains ».

La crise est arrivée. Si le financement des opérations de construction ne posait pas de problème puisqu'elles sont garanties par le Conseil Général, il n'en allait pas de même pour l'obtention des crédits aux futurs accédants. Maine-et-Loire Habitat avait passé un accord quasi exclusif avec Le Crédit Immobilier de France, en très grande difficulté. Huit mois durant, les dossiers des candidats à l'accession ont été bloqués. Une réelle situation de crise. *« Nous avons alors fait appel à la concurrence entre établissements financiers. Tous ont accepté de travailler avec nous, avec d'ailleurs des critères assez différents suivant les établissements ».* Désormais, l'offre de crédit est sécurisée, répartie sur plusieurs banques.

LE PSLA GAGNERAIT À ÊTRE MIEUX CONNU

Bernard Gravouil en est convaincu, le PSLA est un excellent produit pour les familles modestes qui veulent accéder à la propriété. *« Toutefois, précise-t-il, le PSLA est parfois difficile à commercialiser parce que mal connu et souvent mal compris. Il nous faut prendre notre bâton de pèlerin et expliquer aux familles qu'avec une redevance de 750€ mensuels et un revenu du foyer qui ne dépasse pas 2 500 €, elles peuvent acheter un*

bien de qualité, qu'au bout de 10 ans, elles auront un capital d'au moins 60 000 €, sans compter l'éventuelle plus-value ».

La plupart des candidats accédants n'auraient jamais imaginé avoir la possibilité d'acheter leur logement et ils sont parfois surpris, voire méfiants. Il faut leur expliquer avec pédagogie pourquoi ils bénéficient de prix d'achat très compétitifs, pourquoi ils ne prennent pas de risques et pourquoi la coopérative prend les risques à leur place.

« Il y a une dimension sociale mais aussi une dimension territoriale forte : si vous ne donnez pas aux gens la possibilité de devenir propriétaire, vous appauvrissez votre région. Ces jeunes propriétaires vont faire travailler le tissu local, contribuer à préserver ou créer de l'emploi et se stabiliser dans la région ».

Les élus sont d'ailleurs très favorables aux projets en PSLA. La mixité locatif social-accession est également plébiscitée parce qu'elle évite la stigmatisation d'un quartier.

Pour Bernard Gravouil, l'accession à la propriété a plusieurs vertus : c'est un bien qui pourra être transmis par voie d'héritage aux descendants, c'est un capital qui pourra servir, si besoin, à payer la maison de retraite, qui permet aussi à des gens qui viennent du parc locatif social de libérer des logements.

« Aujourd'hui, il faut construire 120 000 logements sociaux. Ce n'est pas possible. Il faudrait que les organismes fassent évoluer leur patrimoine de 3 % chaque année. Nous sommes à 1,4 % seulement, avec des difficultés. Nous n'y arriverons pas. Le PSLA est une véritable alternative ». L'accession à la propriété changerait aussi les mentalités. Elle permettrait une meilleure responsabilisation des familles et une sortie plus rapide et durable de la spirale de la précarisation.

DES MAISONS INDIVIDUELLES ÉVOLUTIVES

Non contente de permettre aux personnes les plus modestes d'accéder à la propriété, la coopérative propose un habitat de très grande qualité et évolutif. L'objectif premier est bien entendu d'éviter aux familles de se retrouver dans

des situations délicates, qu'elles auraient du mal à gérer. *« Nous avons conçu avec un architecte une maison qui peut évoluer dans le temps : un T3 évolutif en T5 pour moins de 20 000 €, lorsque le foyer dispose de plus de moyens. Le parcours résidentiel se fait ainsi... sur place, sans perdre de temps »*, se félicite Bernard Gravouil.

Ce parcours résidentiel intéresse souvent les jeunes couples avec un ou plusieurs enfants et les femmes divorcées, qui se retrouvent seules à élever leurs enfants. Car le PSLA est bien un produit sous plafond de ressources, destiné à des personnes qui n'ont pas a priori le profil de l'accédant.

UN BILAN TRÈS POSITIF POUR ANJOU ATLANTIQUE ACCESSION

Avec 160 logements déjà vendus, la coopérative peut dresser un premier bilan. Sur le système de sécurisation d'abord, jugé indispensable pour déclencher la décision d'achat, même s'il n'est en fin de compte que peu utilisé. Sur le gain pour les accédants, ensuite : sur un logement vendu par exemple 150 000 €, on peut estimer la valeur réelle à 200 000 €, grâce à la TVA à 5,5 %, aux exonérations de taxe foncière durant quinze ans, au prêt à taux zéro, aux frais de notaire réduits ainsi qu'aux aides des collectivités territoriales. Le coût des mensualités est ainsi très raisonnable, d'autant que beaucoup d'accédants ont un apport personnel de 18 000 € en moyenne, ce qui baisse encore le montant des mensualités.

« Il s'agit de déterminer les produits en fonction des gens et de leurs moyens. Nous allons le plus possible nous approcher de leurs souhaits : un petit jardin, un garage, un pavillon moderne dans sa conception, moins consommateur d'énergie, avec une grande pièce de vie... »

Côté crédit pour les accédants, Bernard Gravouil ne constate pas, comme un certain nombre de ses confrères, que les banques seraient moins enclines à délivrer des prêts aujourd'hui : *« Lorsque le crédit n'est pas accepté, c'est en général parce qu'il y a une raison. Il n'y a pas toujours de solution. Même si beaucoup de personnes peuvent devenir propriétaires, il en reste malgré tout un certain nombre qui ne le pourront jamais »*.

DES DIFFICULTÉS POUR L'ACCESSION EN HABITAT COLLECTIF

« *Nous avons des résultats mitigés sur l'habitat collectif, avec des pré-commercialisations difficiles, malgré la qualité des logements que nous proposons. Nous sommes dans une région rurale, les gens sont très attachés au pavillon avec un bout de jardin* », constate Bernard Gravouil, qui a fait par ailleurs une expérience qui n'a pas abouti, dans l'habitat participatif : « *Nous avons décidé de proposer des logements inter-générationnels, avec deux maisons, séparées par un jardin et deux entrées, pour loger la famille et les grands-parents. Cela n'a pas fonctionné* ».

CE QUI POURRAIT ÊTRE AMÉLIORÉ

Pour Bernard Gravouil, la décision de faire ou de ne pas faire un programme doit être prise le plus rapidement possible. Les accédants fondent beaucoup d'espoirs, se projettent dans l'avenir, il ne faut pas les faire trop attendre. Anjou Atlantique Accession limite à six mois la pré-commercialisation : « *Si nous n'avons pas 30 % de réservations, nous ne démarrons pas et le programme ne se fera probablement pas. Cependant, en zone rurale, il est parfois possible de négocier avec l'élu pour que le programme se fasse en partie seulement, avec soit une réserve foncière, soit du locatif* ».

Comme la plupart de ses confrères et des professionnels de la promotion immobilière, Bernard Gravouil pense qu'il faudrait aussi faire une pause sur les normes et arrêter la surenchère : « *Il faut que les élus soient raisonnables et les dirigeants d'organismes aussi. Nous nous plaignons tous des nouvelles normes, pourtant certains d'entre nous construisent en allant au-delà des normes, avec des surcoûts importants, jusqu'à 30 %. Or, les revenus des foyers stagnent ou diminuent. Nous devons construire des logements dont le prix de vente correspond à leurs ressources* ».

DONNER DU POUVOIR D'ACHAT AUX MÉNAGES GRÂCE AU LOGEMENT

Et de constater que l'on construit de plus en plus loin des bassins d'emploi :
« Faire du BBC (Bâtiment Basse Consommation) aujourd'hui n'a pas de sens si la personne doit prendre sa voiture et faire 30 km tous les jours pour aller travailler ! Où est le gain sur le plan financier et écologique ? ».

Le PSLA serait aussi une bonne façon de redonner du pouvoir d'achat aux ménages par le logement, du travail aux entreprises locales et donc de l'emploi, avec des salariés qui seront les consommateurs des logements du privé de demain.

« Il s'agit bien de donner du bonheur aux gens, sans jamais les mettre en difficulté. Il serait possible de faire quatre fois plus de programmes, c'est avant tout une volonté politique. L'accession sociale en PSLA est un projet de vie, une opportunité pour les familles. Tous les jours, nous faisons tout pour les aider à acheter leur logement. Vous savez, il y a beaucoup d'émotion lorsque nous remettons aux personnes les clés de leur nouvelle habitation. Chez eux, mais aussi chez nous », conclut Bernard Gravouil.

Gildas Le Grand,

Directeur Général de Bretagne Ouest Accession,
Directeur Général de l'OPAC Quimper Cornouaille



**« L'ACCESSION SOCIALE EST TOUTE AUSSI
IMPORTANTE QUE LE LOCATIF SOCIAL.
PRÊTONS-Y PLUS D'ATTENTION »**

Bretagne Ouest Accession est une société coopérative d'HLM spécialisée en accession sociale, filiale de l'OPAC de Quimper Cornouaille. Elle est présente dans le Finistère Nord , le Finistère Sud et une partie du Morbihan. Au fur et à mesure, l'activité PSLA de l'OPAC est transférée vers Bretagne Ouest Accession.

L'OPAC Quimper Cornouaille représente un patrimoine locatif social d'un peu moins de 9000 logements, auxquels il faut ajouter une trentaine de structures spécialisées tels des établissements spécialisés pour les handicapés et des maisons de retraite. *« Jusqu'à deux ou trois ans, nous étions sur une construction de 150 logements locatifs sociaux pour 50 logements en accession sociale à la propriété, quasiment exclusivement en PSLA. Aujourd'hui, nous sommes 50 % en locatif, 50 % en accession sociale »*, explique Gildas Le Grand.

L'OPAC conduit également des activités d'aménagement. Il réalise à ce titre des opérations plus globales intégrant du locatif social, de l'accession et des lotissements, viabilisés puis revendus à des particuliers.

L'OPAC a démarré la location-accession en 2000 et a construit environ 600 logements depuis.

Le service commercial de Bretagne Ouest Accession compte quatre personnes, dédiées à 100 % à l'activité vente : des logements en PSLA, des lots de lotissements et un peu de vente HLM en secteur ANRU. L'objectif est de proposer aux clients un parcours résidentiel complet et d'améliorer la mixité.

L'ACCESSION SOCIALE EST UN OUTIL DE PROMOTION SOCIALE

« Il s'agit de permettre à des gens qui ont des revenus modestes et qui n'ont pas a priori la possibilité d'accéder à la propriété avec les dispositifs classiques, de devenir propriétaires ».

Excepté Quimper, une ville moyenne, le territoire d'intervention de la coopérative est soit rural, soit littoral. Sur le littoral, l'accès au foncier est difficile avec des terrains constructibles dont les prix augmentent régulièrement.

« Nous nous adressons à des actifs qui ont des ressources faibles, entre un et trois SMIC, qui sont aujourd'hui dans l'incapacité de se loger sur les communes du littoral, explique Gildas Le Grand. La majorité de nos clients accédants vient du locatif social. Nos locataires sont d'ailleurs prioritaires pour accéder à la propriété via le PSLA ».

Chaque locataire du parc social acheteur en PSLA, crée ainsi, parce qu'il le libère, un logement locatif supplémentaire. La proportion de locataires qui deviennent propriétaires dépend des communes et des opérations. A Quimper, par exemple, elle est de 100 %. Dans des communes un peu plus éloignées, elle représente environ 50 %, ce qui est assez conséquent au vu des statistiques nationales.

EN BRETAGNE, L'HABITAT EST PRINCIPALEMENT INDIVIDUEL

Pour un Breton, devenir propriétaire, c'est acquérir une maison. La production de Bretagne Ouest Accession était donc, jusqu'à peu, essentiellement tournée vers le pavillonnaire, quitte à s'éloigner des bassins d'emploi. Cependant, pour des raisons de coûts du foncier, parce qu'il est logique de construire à proximité des services, parce qu'il est citoyen de limiter l'étalement urbain, la coopérative se tourne vers la production, en PSLA, de logements collectifs. Des logements plus difficiles à vendre.

« En location-accession, il y a deux types de clientèle, constate Gildas Le Grand : les jeunes couples actifs, primo-accédants, locataires du parc public ou privé dont les revenus correspondent en moyenne à deux ou trois SMIC ; les familles monoparentales, qui étaient propriétaires d'un logement avant leur divorce avec de faibles revenus mensuels et un apport personnel souvent conséquent ». La coopérative propose également des T2 ou T3 en logement collectif pour des célibataires ou des retraités qui rentrent dans le plafond de ressources du PSLA et souhaitent se rapprocher des services du centre-ville.



Réalisation à Combrit
Sainte-Marine.

PAS OU PEU DE CONCURRENCE AVEC LES PROMOTEURS PRIVÉS

« Nous nous adressons à une clientèle qui ne peut pas acheter dans le privé. Nous n'enlevons donc rien aux autres promoteurs. Le PSLA est une niche qui n'intéresse personne d'autre que nous. Et plus le secteur est tendu, plus les prix sont élevés, moins nous sommes en concurrence ». Bretagne Ouest Accession pourrait être dans une certaine « concurrence » avec le lotissement, pour des ménages qui disposent d'un budget d'environ 200 000 euros. *« à condition qu'ils puissent encore devenir propriétaires en lotissement pour ce budget »*, fait remarquer Gildas Le Grand.

LE PRIX, UN ÉLÉMENT CAPITAL

Pour le directeur de la coopérative, l'élément le plus important en accession sociale à la propriété est le prix. Pas question de céder pour lui à la qualité, mais plutôt à la simplicité. Parce que c'est la demande du marché : *« Nous nous sommes rendus compte que les gens voulaient des choses simples. Ce que nous construisons peut paraître banal du point de vue architectural, mais c'est ce que veut la clientèle et nous nous plions à la loi du marché. Ce qui ne nous empêche pas d'améliorer notre produit en permanence, grâce aux suggestions, aux retours des acheteurs. La plupart du temps, nous partons du prix et nous adaptons la construction ».* Architecture, promotion... ici, tout est traité en interne pour maîtriser les coûts au maximum.

DES NORMES QUI GRÈVENT LES BUDGETS

« Au fil du temps et des nouvelles normes, il peut arriver qu'un terrain qui était constructible il y a quelques mois ne le soit plus, constate avec amertume Gildas Le Grand. Quant aux réglementations thermiques, il est grand temps d'arrêter ! Pour gagner un demi kilowatt, cela coûte une véritable fortune. Les logements sont confinés, il n'y a plus de ventilation naturelle et, bien souvent, de graves problèmes de condensation apparaissent ».

Gildas Le Grand s'insurge contre ce qu'il considère comme dangereux : *« Le prix de la construction augmente en permanence. Les salaires beaucoup moins. Notre obsession, parce que c'est aussi celle de nos clients, ce sont les prix. Nous ne sommes donc pas des adeptes des techniques de chauffage révolutionnaires et coûteuses, accompagnées de contrats d'entretien juteux pour les constructeurs ».*

Le risque est évident si le bon sens ne prend pas le dessus sur l'escalade des normes : les personnes à revenus modestes ne pourront plus acheter leur logement... parce que, notamment, les banques ne suivront plus.

L'ACCÈS AU CRÉDIT PLUS COMPLIQUÉ QU'AUPARAVANT ?

« Je ne parle pas du crédit accordé aux promoteurs qui, lui, ne pose pas de problème, mais de celui des candidats accédants, qui me semble de plus en plus compliqué, bien que les organismes de financement affirment le contraire. Nous n'en connaissons pas les vraies raisons : peut-être est-ce parce que la situation des gens est plus précaire, que les clients sont moins solvables. Peut-être aussi, parce que moins de gens poussent la porte des établissements bancaires pour obtenir des crédits. Compte tenu du niveau des taux d'intérêt, on peut tout de même se poser quelques questions ».

Quant à la concurrence entre les établissements financiers, Gildas Le Grand considère qu'aujourd'hui les offres sont quasiment similaires. D'où pour lui l'importance de la pérennisation du Prêt à Taux Zéro et la nécessité d'un petit apport personnel : *« S'il n'y avait pas le PTZ, il n'y aurait pas de PSLA »*, affirme-t-il.

POUVONS-NOUS ÉVOLUER VERS PLUS DE PERFORMANCE ?

« Je regrette la spéculation sur le crédit d'impôt, qui dure depuis des dizaines d'années et qui est complètement artificielle. C'est une spécificité française ! Si ces milliards avaient été investis sur les accédants, au lieu de défiscalisations qui vont dans la poche des promoteurs qui en profitent pour augmenter leurs prix, nous n'en serions peut-être pas là ».

Pour Gildas Le Grand, nous aurions même gagné un ou deux points de PIB en transformant cet argent en aide à l'investissement pour les candidats accédants. Quant aux normes et évolutions de la législation, il souhaite un moratoire : *« Rendez-vous compte que pour le PSLA, nous avons changé trois fois de taux de TVA ! ».*

Le montage des opérations immobilières serait de plus en plus complexe. La faute aux barrières administratives, aux multiples autorisations, aux normes, aux recours abusifs : *« Entre le moment où vous êtes en passe de devenir propriétaire d'un foncier et celui où les accédants rentrent dans leur logement, il peut se passer trois à quatre ans. Il faut une stabilité règlementaire et fiscale, faute de quoi les gens prennent peur et n'achètent plus. Le marché est immobile et les répercussions sont grandes sur l'emploi ».* Un emploi dans la construction pourtant précieux, un emploi impossible à délocaliser.

Et Gildas Le Grand de conclure avec une certaine émotion : *« L'accession à la propriété change la vie des gens et une immense majorité plébiscite le PSLA. D'ailleurs, avec un budget communication proche de zéro, nos logements se vendent très bien, par bouche-à-oreille. Il m'arrive de me déplacer pour la remise des clés et pour moi, comme pour tous ceux qui œuvrent au sein de la coopérative, c'est une vraie fierté, nous avons le réel sentiment de servir à quelque chose. L'accession sociale est toute aussi importante que le locatif social. Prêtons-y plus d'attention ».*

De gauche à droite et de haut en bas :

Pascal Masson, Directeur Général Habitation Familiale

Bruno Fievet, Directeur Général Armor Habitat

Yves-Marie Rolland, Directeur Général du Logis Breton

Jean-Michel Vercollier, Directeur Général Le Foyer d'Armor



BREIZH COOP :
LA BRETAGNE S'ORGANISE POUR
DÉVELOPPER LE LOGEMENT SOCIAL

Depuis 2008, Breizh Coop regroupe quatre coopératives HLM et propose la gamme complète des métiers de l'immobilier, au service du parcours résidentiel : accession à la propriété, location et gestion locative, gestion de copropriété, aménagement et maîtrise d'ouvrage déléguée. Avec leur fort ancrage de proximité, les coopératives qui composent Breizh Coop ont une réelle connaissance du terrain et des besoins de développement des pays. Elles répondent à toutes les problématiques de l'habitat social avec une écoute particulière des familles, en anticipant les problèmes et en privilégiant une certaine humanité. Breizh Coop produit quelques 600 logements par an.

« *Cette union dans l'association Breizh Coop, explique Jean-Michel Vercollier, Directeur Général du Foyer d'Armor, est née, comme souvent, de liens humains : quatre directeurs qui se rencontrent de manière informelle, qui s'apprécient depuis longtemps et qui ont envie de faire des choses ensemble parce que leurs valeurs historiques sont proches* ».

« *Nous nous sommes dits qu'il fallait aller plus loin que de simples partenariats, mettre en place un certain nombre de synergies, fédérer nos forces sous une bannière commune* », continue Yves-Marie Rolland, Directeur Général du Logis Breton.

Dans un premier temps, cinq projets stratégiques sont élaborés par Breizh Coop :

- le développement de la maison individuelle, qui était l'activité principale d'Armor Habitat et une activité secondaire pour le Logis Breton ;
- l'aménagement foncier, avec une coopérative issue du Foyer d'Armor renommée Habitat et Foncier Bretagne, un outil pour porter des opérations lourdes ;
- une synergie sur le locatif social entre le Logis Breton (1560 logements) et le Foyer d'Armor (1650 logements), afin de mutualiser les moyens en gestion locative ;
- le développement de résidences locatives pour les personnes âgées et handicapées ;

- la création d'Habitation Familiale Gestion, qui mène une activité de syndic social et solidaire à partir de deux portefeuilles de gestion immobilière, l'un à Rennes, l'autre à Lorient, le Foyer d'Armor renonçant à toute gouvernance sur ce métier au profit d'Habitation Familiale gestion à qui il a vendu son portefeuille. Les deux autres confrères de Breitz Coop, qui n'ont jamais fait ce métier, sont associés au développement d'Habitation Familiale qui œuvre sur leurs territoires.

« Les synergies en locatif social fonctionnent très bien, explique Jean-Michel Vercollier, nous nous sommes mis au même niveau, avec les mêmes démarches, les mêmes process, la même organisation et une direction commune de la gestion locative, ce qui, dans le milieu HLM est assez atypique ».

Autre réussite : le métier de syndic. Pour atteindre l'équilibre, il faut environ 10 000 logements en gestion. Habitation Familiale Gestion en gère aujourd'hui 9500. Pour ce qui concerne l'accession à la propriété, Jean-Michel Vercollier est plus nuancé : *« Nous ne sommes pas dans la même nature de relations et de partenariat, même si nous menons des opérations communes et si nous échangeons des savoir-faire, car nos activités sont territorialisées ».* Pour le reste, la crise est passée par là et la concrétisation des projets a été ralentie. En 2013, Breitz Coop représentait 121 collaborateurs, 65 M€ de fonds propres et une livraison de 211 logements en accession et de 67 logements locatifs.

« LA CONSTRUCTION EST UN DES SEULS SECTEURS QUI NE PEUT PAS ÊTRE DÉLOCALISÉ, PROFITONS-EN »

Pascal Masson,
Directeur Général Habitation Familiale à Rennes

Habitation Familiale est une coopérative HLM née en 1902, très centrée sur le territoire de Rennes Métropole. Elle a développé une petite activité d'accession avant la seconde guerre mondiale puis une double activité : la location et l'accession sociale. *« L'Etat a souhaité que chaque métier ait une structure, la coopérative s'est donc scindée, avec la création d'Aiguillon Construction, une structure dédiée au locatif social qui fait désormais partie du groupe Arcade. L'accession sociale est restée dans la coopérative. Promoteurs, nous sommes aujourd'hui reconnus sur Rennes Métropole comme les spécialistes de l'accession à la propriété »*, affirme-Pascal Masson. Habitation Familiale construit en moyenne 200 logements par an. Sur Rennes, la coopérative a développé une activité de syndic, avec 200 copropriétés représentant environ 6000 lots. *« Pour atteindre notre seuil de rentabilité, qui se situe environ à 10 000 lots, Habitation Familiale Gestion a racheté le portefeuille du Foyer d'Armor et a repris les agences de Lorient et de Brest. Nous sommes présents sur quatre départements pour apporter une réponse aux propriétaires modestes et aux organismes HLM qui se lancent dans la vente HLM et deviennent donc copropriétaires »*.

Habitation Familiale Gestion œuvre aussi auprès des collectivités comme opérateur d'intérêt général pour la rénovation des immeubles des années 1960, afin d'inciter les copropriétaires à engager des rénovations. Il s'agit d'améliorer les copropriétés pour qu'elles retrouvent une valeur patrimoniale significative. *« Nous rachetons, par exemple, les droits à construire sur la terrasse d'une copropriété et nous l'accompagnons en maîtrise d'ouvrage pour, avec cet argent, rénover et améliorer les logements »*.

Les collectivités sont également mobilisées pour accompagner ce type de projets afin de faciliter la surélévation, assurer un service de chauffage géré par la ville ou garantir un prêt collectif. *« Les collectivités ont parfois des difficultés à dialoguer avec les copropriétés, nous pouvons bâtir cette passerelle et nous sommes en train de prouver que cela marche »*, affirme Pascal Masson. Dans la SCIC (Sociétés coopératives d'intérêt collectif) qui abrite notre projet, la Région est également partie prenante, très intéressée par l'enjeu sur la transition énergétique, ainsi que l'agglomération de Lorient et la Communauté urbaine de Brest.

RENNES MÉTROPOLÉ, TRÈS IMPLIQUÉE DANS LA MAÎTRISE FONCIÈRE

La collectivité est historiquement très impliquée dans la maîtrise foncière, depuis les années 1960. *« Il s'agit de faire une péréquation : vendre un peu plus cher le foncier à un endroit pour le vendre un peu moins cher à un autre, avec un contrat : locatif social ou accession sociale avec plafond de ressources. C'est une organisation qui fonctionne très bien, avec un objectif tenu de 4000 logements par an »*.

Rennes Métropole intervient financièrement de manière importante : ce sont environ 40 M€ par an qui sont destinés au logement locatif et à l'accession sociale afin d'aider les particuliers, pour des montants allant jusqu'à 30 000 €. *« C'est la démonstration que l'on peut accompagner des gens modestes pour accéder à la propriété, y compris en centre-ville. Dans l'agglomération, nous avons, je crois, une quarantaine de ZAC. C'est évidemment une chance pour notre développement, se félicite Pascal Masson, même si cela "exit" la concurrence »*.

DES PRIX AU M² RAISONNABLES, MAIS QUI AUGMENTENT

Il y a 12 ans, le prix du m² en accession sociale était de 1 650 €. Aujourd'hui, avec les contraintes de coûts de production, il se situe plutôt entre 1900 et 2100 € le m² de surface habitable. Pascal Masson concède qu'il devient de plus en plus difficile de maintenir de tels prix de vente. *« Il faut avoir*

parfois des idées de génie pour le financement. J'entends souvent dire que les banques ne jouent pas jeu, qu'elles ne nous suivent pas. Je n'ai pas ce sentiment. Je pense qu'avec la crise et les nouvelles exigences de Bâle III, les banques ont aussi plus de difficultés ».



Programme de 54 logements à Cesson Sévigné (35) « **Cœur de ville** ». Architecte Philippe Loyer Bruz.

LE SYSTÈME DE SÉCURISATION

« Nous sécurisons depuis 2002 et sur 1500 logements, nous n'avons eu aucun sinistre excepté quelques personnes à reloger. Cela veut dire que les gens sont très attentifs à réussir leur opération. Cependant, nous avons imaginé, avec le système de sécurisation, que nous allions obtenir de meilleures conditions de crédit pour les accédants, ce qui n'est pas le cas », regrette Pascal Masson. Pour faciliter l'accès à la propriété à ceux qui en ont le plus besoin, Habitation Familiale cherche des solutions juridiques et financières. Le foncier différé pourrait en être une. 20 % du prix du logement pourraient ainsi être payés plus tard, avec un prêt porté par une structure coopérative. L'idée est séduisante, mais le montage est complexe.

« Nous réfléchissons aussi à un “super PSLA” : certaines personnes n’ont pas assez de moyens pour lever l’option au départ. Ils resteraient locataires durant sept ans et nous nous engagerions, sous conditions de ressources, à reverser une partie significative du loyer pour l’apport. Des jeunes ménages avec un enfant pourraient ainsi acheter directement un T4, en prévision d’une seconde naissance ».

DES NORMES QUI PÈSENT ET UNE QUALITÉ ARCHITECTURALE QUI PEUT SE DISCUTER

« Pour investir sur les normes, il faut être riche. Or, les salaires n’augmentent pas ou peu », constate Pascal Masson. *« De plus, nous ne nous sommes pas donné le temps pour savoir si ces nouvelles normes étaient rentables et surtout efficaces ».* Pascal Masson se pose aussi la question de la qualité de l’air dans les nouveaux logements. Pour lui, il faut stabiliser les normes, arrêter la course, mesurer le gain face à l’investissement. D’autant que les travaux et les matériaux répondant à ces normes sont financés souvent par des crédits d’impôts qui créent des effets d’aubaine.

« Une ville n’est pas une addition d’emblèmes architecturaux. Il faut aussi une qualité d’usage et de performance. S’il est hors de question de construire des barres comme on a pu le faire dans les années passées, est-il nécessaire pour autant de créer des architectures emblématiques ? », s’interroge le Directeur Général d’habitation Familiale, pourtant passionné d’architecture. S’il n’est pas question de faire du low cost, il convient pour Pascal Masson de rester raisonnable. Les aménageurs doivent être conscients que les coûts d’aménagement importants génèrent des charges foncières dans les mêmes proportions. *« C’est une question de bon sens. Il s’agit de projets partagés. Ce n’est pas à chacun de briller, sinon, c’est le programme lui-même qui risque de ne pas être à la hauteur ».*

L'HABITAT PARTICIPATIF N'EST PAS UNE SOLUTION MIRACLE

« Je ne vois pas pourquoi la société vendrait des terrains moins chers à des gens qui veulent s'associer dans un projet qui, la plupart du temps, n'a rien de social », continue Pascal Masson, convaincu qu'il existe des solutions pour ceux qui ne veulent pas se retrouver dans le circuit classique des bailleurs sociaux, privés ou institutionnels. Des personnes qui ne sont pas dans une logique de patrimoine, mais plutôt d'usage. « On peut imaginer une coopérative d'habitants qui contracte un emprunt. Les adhérents vont payer un loyer, pour un projet commun. Le jour où ils partent, il n'y a pas de spéculation. Je suis pour l'habitat participatif si ce n'est pas un projet financier ».

QUEL AVENIR POUR L'ACCESSION SOCIALE ?

« Nous sommes dans une période difficile. Il faut que tous les acteurs se mobilisent. La construction est un des seuls secteurs qui ne peut pas être délocalisé, profitons-en. En ne faisant rien, nous courons à la catastrophe. Il faut de la stabilité dans l'investissement, le financement, les normes. Nous jouons constamment à "l'apprenti sorcier". Nous avons besoin de confiance, aussi bien pour l'investisseur que pour l'acquéreur modeste. Et là, nous n'y sommes pas du tout. Il faut tout faire pour que les gens décident de leur propre choix de vie », conclut Pascal Masson.

« LE LOGEMENT NE RETROUVERA DES COULEURS QUE SI L'ÉCONOMIE EN RETROUVE AUSSI »

Bruno Fievet,
Directeur Général d'Armor Habitat

Armor Habitat s'inscrit uniquement sur le marché de l'accèsion sociale à la propriété. Il s'agit d'une coopérative, basée à Saint-Brieuc, qui n'est adossée à aucune collectivité territoriale. Le conseil d'administration est composé de membres issus de la société civile. *« Notre coopérative est née au lendemain de la Seconde Guerre mondiale avec comme objectif de développer un habitat abordable dans le cadre de l'accèsion à la propriété. Cette dernière, en Bretagne, a une résonance particulière puisque le taux de propriétaires est très supérieur à la moyenne nationale et, singulièrement, encore plus dans les Côtes d'Armor »*, explique Bruno Fievet.

Aujourd'hui, Armor Habitat compte 17 collaborateurs et se développe sur trois activités :

- la construction de maisons individuelles, avec un paiement à l'entrée dans les lieux, sous conditions de ressources.
- L'aménagement, comme à Saint-Brieuc où Armor Habitat vient de terminer une zone d'aménagement de 12 hectares.
- La promotion sociale (essentiellement sous la forme de PSLA), développée à partir de 1999.

« Nous avons développé, à partir de 2005, le PSLA, alors que les collectivités locales intervenaient peu sur le marché de l'accèsion sociale, considérant probablement que le logement social était avant tout locatif. Il nous a fallu prendre notre bâton de pèlerin, convaincre les élus, avec plus ou moins de succès quelle que soit la tendance politique ».

L'acquisition de terrains auprès de propriétaires fonciers, avec des péréquations nécessaires où les ménages qui ont un peu plus de moyens bonifient indirectement ceux qui en ont un peu moins ; la réservation d'assiettes foncières dans des lotissements communaux. Notre travail se fait alors en amont. Cette mise à disposition permet de maîtriser un foncier dont les caractéristiques sont compatibles avec nos équilibres financiers et conformes aux attentes de nos clients ; et enfin, des terrains communaux à aménager, vendus à la coopérative permettant à la commune d'offrir un produit ciblé vers l'accession sociale à la propriété. Cette pratique s'accompagne souvent d'une convention à travers laquelle les parties s'engagent sur un objectif (en termes de prix et de produit) avec une obligation de moyens.

Certaines agglomérations, comme Saint-Brieuc, développent des politiques actives d'aide à l'accession : une aide de 4000 € par logement, à condition de commercialiser à des prix de vente bien en dessous du plafond du PSLA. *« Le PSLA fonctionne bien à Saint-Brieuc et dans les communes limitrophes, précise Bruno Fievet, un peu moins dans les communes rurales, plus éloignées ».*

DES MONTAGES DE PLUS EN PLUS COMPLEXES

« Auparavant, nous n'avions qu'un interlocuteur, L'État, représenté par la DDE. Aujourd'hui, le territoire est découpé par les communautés de communes ou d'agglomérations souvent délégataires à la pierre représentant autant d'interlocuteurs différents, autant de strates de décision, qui rallongent les délais d'instruction et ne contribuent pas à fluidifier le marché », constate le Directeur Général de Armor Habitat.

Les coûts d'acquisition ont également augmenté dans de fortes proportions : *« il y a une quinzaine d'années, chez nous, l'acquisition d'un logement représentait 3,3 années de salaire moyen. Nous sommes passés à 5,5 ans ».* Pour les personnes aux revenus modestes, il deviendrait de plus en plus difficile d'obtenir un crédit. Les banques auraient durci leurs conditions

d'octroi. Bruno Fievet est sans concession sur le sujet du financement : *« Le PSLA est un produit extrêmement sécurisé, la banque prend peu de risques. J'ai le sentiment que ces dernières ont démissionné de leur rôle d'interface avec nous. Nous avions auparavant un interlocuteur pour l'analyse. Désormais, nous avons affaire à des courtiers. C'est un problème pour la vente en PSLA qui demande un véritable engagement du financeur »*. Les délais s'allongeraient aussi pour les demandes d'agrément de programme en PSLA par les pouvoirs publics : *« Il nous faut parfois six mois, voire beaucoup plus. Un contrôle a posteriori des pouvoirs publics permettrait d'aller beaucoup plus vite, d'assurer une meilleure fluidité pour le démarrage des opérations »*.



Résidence **les Grands Chênes** à Saint-Brieuc : un programme de 39 maisons en PSLA et deux immeubles collectifs de 15 appartements chacun en locatif social.

Des normes très pénalisantes pour le logement social *« Il y a parfois des choses invraisemblables et certains projets sont abandonnés parce que les coûts de construction restent trop élevés. Il y a probablement nécessité de revoir notre politique d'établissement des normes en France qui sont*

beaucoup trop sous l'influence des grands groupes industriels bridant trop souvent l'innovation que l'on peut constater ailleurs en Europe », continue Bruno Fievet, argumentant d'une libéralisation des normes pour faire baisser les coûts : « Un certain nombre d'élus veulent privilégier le logement passif, mais les coûts de construction sont-ils compatibles avec les équilibres requis pour le logement social ? Nos artisans sont-ils prêts ? Comment allons-nous vivre dans ces logements ? Avons-nous suffisamment de recul et des données fiables sur la qualité de l'air ? ».

L'HABITAT PARTICIPATIF : COMPLIQUÉ DANS L'ACCESSION

Intellectuellement, le concept de l'habitat participatif séduit Bruno Fievet mais il reste circonspect pour ce qui concerne l'accession : *« Il y a des problèmes de succession, de droit d'usage, d'assurance du financement, explique-t-il. L'habitat participatif ne sera jamais un produit de masse ».* A ce jour, il pratique plutôt l'habitat social individuel personnalisé, un habitat conçu par les futurs propriétaires. Un habitat participatif « par la petite porte », qui correspond aujourd'hui, à la réalisation d'une quinzaine de logements par an.

L'AVENIR DE L'ACCESSION SOCIALE

« Par le passé, il y a eu beaucoup de signes positifs. Nous sommes passés d'une population rurale à une population urbaine et d'une population de locataires à une population de propriétaires. Il y a une amélioration certaine, un enrichissement. Cependant, aujourd'hui, nous sommes tributaires de la santé de notre économie, du moral des ménages qui consacrent 25% de leurs revenus au logement alors que ce poste ne représentait que 15 à 17 % auparavant. Il faut se poser des questions sur les logements vides dans bien des villes, sur la défiscalisation. Je pense que le logement ne retrouvera des couleurs que si l'économie en retrouve aussi ».

« LA LIBERTÉ NE NUIT PAS À L'EFFICACITÉ »

Jean-Michel Vercollier,

Directeur Général du Foyer d'Armor - Groupe LB Habitat

La société d'HLM L'Habitation Familiale Lorient-Brest est fondée en 1954 avec pour objectif initial de permettre aux personnels de la Marine de se loger. Les 20 premiers logements en accession à la propriété sont livrés en 1955.

En 1963 est créée la Société d'HLM Le Foyer D'Armor, pour répondre à une demande locative toujours plus importante. Début 2008, les deux sociétés se regroupent sous la marque LB Habitat pour créer et gérer un patrimoine immobilier destiné aux personnes à revenus modestes. Aujourd'hui, le Groupe LB Habitat, implanté dans le Morbihan et le Finistère représente plus de 7 000 logements produits en accession à la propriété, 1 500 logements HLM en location et 3 400 lots de copropriétés gérés par l'activité syndic.

Habitation Familiale Lorient Brest est la société holding, Le Foyer d'Armor, une SA HLM qui gère le locatif. *« Nous œuvrons sur nos territoires historiques : la partie Nord du Finistère, le bassin de Quimperlé Lorient et, depuis 5 ou 6 ans, une forte pénétration sur le grand pays d'Auray, dans un premier temps par le locatif et ensuite par l'accession à la propriété, explique Jean-Michel Vercollier. Avec le Logis Breton, nous sommes implantés depuis 60 ans sur les mêmes territoires, il n'est pas exceptionnel de faire accéder à la propriété les descendants de nos premiers acheteurs »*, se félicite le Directeur Général du Foyer d'Armor pour qui la proximité est un véritable atout et la récurrence de l'accession à la propriété une preuve d'efficacité.

UN TRAVAIL INTENSE DES COOPÉRATIVES AVEC LES ÉLUS

« Il y a encore quelques années, sur nos territoires, l'accession sociale à la propriété était quelque chose d'incantatoire. Heureusement, il y a eu un travail d'explication de notre part et les esprits ont évolué. Il y a 10 ans, à part les coopératives, presque personne ne parlait d'accession sociale à la propriété ! On parlait de locatif, d'aide au logement...

Nous avons beaucoup travaillé avec les élus sur les PLH, les grands équilibres entre les différents statuts d'occupation de l'habitat, les dispositifs d'accession à la propriété, le foncier, il est vrai un peu compliqué sur la bande littorale ».

Certes, le littoral breton ne pose pas les mêmes problèmes que celui de la Côte d'Azur, de la Haute-Savoie ou de l'Île-de-France, mais le foncier, à La Trinité ou à Carnac, reste difficilement accessible. Il est rare et peu appréhendé par la collectivité. Heureusement, le marché est plus simple dans d'autres villes côtières.

Pour Jean-Michel Vercollier, Brest est un marché atypique : *« En regardant la courbe des prix sur une période de 15 ans, vous vous rendez compte qu'il y a toujours du retard, deux à trois ans, par rapport aux chiffres nationaux. De plus, le marché ne monte jamais très haut et ne descend jamais très bas, en valeur relative. Les cycles sont lents et peu contrastés ».*

UN SYSTÈME DE SÉCURISATION EFFICACE

Ancien directeur national de la Fédération des coopératives HLM, Jean-Michel Vercollier rappelle que le dispositif de sécurisation du PSLA a été mis en place pour éviter que ne se reproduise « l'hécatombe sociale » des années 1980, avec des accédants qui, perdant par exemple leur emploi, devaient renoncer à leur parcours d'accession à la propriété. Certains découvrant que le capital restant dû sur leur emprunt social était supérieur à la valeur vénale du bien. *« Une vraie catastrophe que j'ai bien connue en Lorraine : les familles se retrouvaient sans logement et avec un passif qu'il leur fallait payer durant des années ».*

Jean-Michel Vercollier se pose la question : *« Et si nous avions, sur un bassin d'emploi important, un sinistre économique majeur ? Sa réponse est sans ambiguïté : ce risque virtuel existe aujourd'hui, mais il concerne le promoteur, pas l'accédant. Par ailleurs, à Breitz Coop, nous sommes tous assurés, ce qui permettrait d'amortir le risque systémique ».*

Le dispositif PSLA donne obligation au vendeur, en cas de difficultés et d'accidents de la vie de racheter le logement dans des conditions économiques prédéfinies et, sous condition de plafond de ressources, de reloger en patrimoine locatif le ménage obligé de renoncer à son opération d'accession. *« Nous relogeons soit dans notre patrimoine locatif, soit grâce à un partenariat avec un bailleur social ».*

La plupart du temps, les familles veulent accéder à la propriété le plus rapidement possible. Dans les deux ans en ce qui concerne le Foyer d'Armor : *« Nous n'avons jamais réussi, en France, à faire que la phase locative constitue un apport personnel. Elle couvre généralement tout juste les frais de notaire. Quant au risque que les familles ne lèvent pas l'option, il dépend essentiellement de l'emplacement, d'éventuels problèmes de voisinage... C'est pourquoi nous sommes extrêmement vigilants dans la construction en location-accession. Nous savons que le produit va être testé avant d'être acheté ».*

HABITAT PARTICIPATIF : LA DÉMARCHE SE CONSTRUIT

« L'habitat participatif correspond à notre histoire et à notre ADN. En réalité, nous en avons beaucoup fait, au moment de la reconstruction, mais de par les contraintes économiques et sociales, le principe a disparu dans la seconde partie des Trente Glorieuses. Aujourd'hui, il y a à nouveau une demande, basée plus sur un souci de vie harmonieuse, de développement durable que pour des considérations économiques ».

Pour Jean-Michel Vercollier, ce n'est pas un mouvement de fond mais probablement une tendance significative dans les aspirations de certains de nos concitoyens. Ces derniers se sont donnés les moyens de travailler avec

des maîtres d'ouvrage délégués comme le Foyer d'Armor, qui, lui-même, a évolué. *« Nous avons deux ou trois projets sur lesquels nous travaillons avec des groupes. Nous sommes au-delà de l'expérimental, mais toujours dans la période test. Ce sont des opérations que nous faisons en commun avec le Logis Breton ».*

UN MILLEFEUILLE DE RÈGLEMENTATIONS

« De nouvelles réglementations viennent en permanence s'ajouter aux anciennes, explique Jean-Michel Vercollier. Il faut reconnaître que nous avons été incapables de nous prendre en main pour faire évoluer l'habitat et la consommation d'énergie. Comme nous sommes dans un système centralisé, on empile les normes. Il y a un juste milieu. J'ai le sentiment que la méthode n'est pas bonne. J'avoue ne pas savoir si nos normes techniques sont pertinentes ou pas. Je pense qu'il y a un véritable enjeu mais qu'il faut sans doute faire autrement ».

Le cycle de production du produit immobilier serait donc trop long et les normes évolueraient trop vite. La question fondamentale serait l'instabilité. Concernant la construction et l'architecture, il y aurait certainement des gains à obtenir, en qualité et en rapidité de mise en œuvre.



Le programme
Villa Amsterdam
à Lorient.

UN ACCÈS AU CRÉDIT SANS GRANDS PROBLÈMES

« Nous avons globalement assez peu de rejets des crédits pour nos accédants à la propriété. Je crois que nos dossiers sont bien préparés, avec les conseillers des caisses locales. Nous savons globalement ce qu'ils veulent et ce qu'ils ne veulent pas ». Les dossiers, il est vrai, sont sélectionnés, avec un travail en amont, notamment sur le Morbihan. Cela dépend aussi des banques et de leur situation géographique. « Je ne me plains pas pour l'instant, nous n'avons pas réellement cette problématique aujourd'hui ».

Il y aurait de grosses avancées à faire en technique de production ; en qualité et en rapidité de mise en œuvre. « Je considère que globalement, sur nos territoires, nous ne faisons pas réellement d'architecture car nous sommes contraints par de trop nombreuses règles d'urbanisme et par le nombre de centres de décision des administrations ».

Pour Jean-Michel Vercollier, la liberté ne nuit pas à l'efficacité. Il suffit de regarder les autres pays européens : « Dans nos opérations de construction, je pense que nous avons 12 à 18 mois de temps perdu ».

QUEL BILAN POUR LE PSLA ?

Un bilan mitigé pour ce qui concerne l'accession à la propriété des jeunes ménages, même si Rennes échappe un peu à ce constat : « Nous avons été très surpris en lançant nos premières opérations de location-accession il y a 7 ans, notamment avec un produit élaboré pour les jeunes actifs, à Lorient. La moitié de ce programme s'est vendue à des gens de plus de 50 ans. Plus généralement, au moins un tiers de nos accédants sont dans cette tranche d'âge. Une partie de notre clientèle, les jeunes primo-accédants, nous échappe. Ces jeunes couples font un arbitrage entre la maison individuelle en secteur diffus, en première et deuxième couronne de Lorient, et l'habitation collective en cœur de ville ».

« LA MOYENNE DES RESSOURCES DE NOS ACCÉDANTS ÉTAIT, SUR 2012 ET 2013, À 77 % SOUS LES PLAFONDS DU PLUS »

Yves-Marie Rolland,
Directeur Général du Logis Breton, à Quimper

Le Logis Breton est une coopérative HLM créée en 1951, sous le nom de « Ruche Finistérienne » tournée, dès l'origine, vers l'accession à la propriété, avec une première opération de 100 maisons qui s'appelait « Les Abeilles », construite selon le principe des Castors, un mouvement d'autoconstruction coopérative né après la Seconde Guerre mondiale.

« Comme quelques coopératives, nous avons développé par ailleurs un patrimoine locatif social », explique Yves-Marie Rolland. Le Logis Breton accompagne également les collectivités et les associations dans tous leurs projets liés au logement : maîtrise d'ouvrage déléguée ou assistance à maîtrise d'ouvrage. « Comme la plupart des coopératives, nous sommes plutôt des petites structures légères, réactives et bien implantées sur le terrain », précise Yves-Marie Rolland. L'équipe compte un peu plus de trente salariés au service de l'habitat social dans le Finistère et le Morbihan.

« Le PSLA est actuellement le seul produit d'accession sociale à la propriété, hormis l'accession en zone ANRU », constate Yves-Marie Rolland. Un produit complexe mais qui, pour le Directeur Général du Logis Breton, permet au candidat accédant de tester sa faculté de faire face aux remboursements d'emprunts futurs et lui permet de se retirer s'il éprouve des difficultés. Un PSLA qui générerait assez peu d'échecs : « En cette période de taux de crédit très bas, beaucoup de personnes lèvent l'option au bout d'un an. Le taux de transformation se situe autour de 90 % ». La sécurisation, pour les

coopératives HLM, n'est pas une difficulté : elles en ont été les « inventeurs ». Au-delà de cela, en Bretagne, tous les organismes HLM ont mis en place une charte de « qualité accession », signée lors du congrès USH de Rennes en 2012, qui comporte, en plus de la sécurisation, des éléments de transparence et de qualité. *« En ce qui concerne le relogement, par exemple, un accédant, en Bretagne, est susceptible de se voir proposer, en cas de problème, et s'il le souhaite, un logement locatif social sur l'ensemble du territoire breton ».*

DES OBLIGATIONS DANS LE PLH DE CERTAINES AGGLOMÉRATIONS

Le prix du foncier est très variable, notamment en zones côtières. Une certain nombre de grandes villes ont cependant mis en place, dans leur PLH, des obligations visant à favoriser l'accèsion sociale à la propriété ; à Brest et à Lorient, par exemple, où il y a une obligation de 50 % de logements dits abordables, avec 20 à 30 % de logements locatifs, suivant les endroits, le reste en PSLA et en accession sociale avec une TVA à 20 %. *« Nous avons deux opérations lorientaises qui vont démarrer, l'une dans le cadre de l'aménagement de la gare, où nous avons été choisis par la collectivité pour réaliser l'accèsion sociale, et une autre, en plein centre-ville, de 100 logements où nous nous chargeons du volet social en construisant le locatif et le PSLA vendu environ 2100 € le m² ».*

DES RÉGLEMENTATIONS PESANTES

« Depuis 15 ans, la production de logements en France a vu apparaître de nouvelles réglementations thermiques, notamment en 2005 et 2012. Nous avons donc déjà atteint des niveaux de bâtiments très performants. Mais tout cela s'est fait au prix d'une augmentation forte des coûts de construction, bien évidemment. L'empilement des normes a une incidence sur les prix et il est difficile de parler de retour sur investissement. Je pense par contre que le plus grand bénéfice l'est pour la planète ».

Yves-Marie Rolland a le sentiment que, pour les logements sociaux, des simplifications architecturales et de conception sont inéluctables afin

d'optimiser les coûts de revient. Il y aurait aussi aujourd'hui, par exemple, un peu moins d'exigences de la part des collectivités en termes de parkings. *« C'est le rôle des maîtres d'ouvrage de réfléchir à des produits économiques, ce qui ne veut pas dire des constructions bas de gamme ».*

DES ACCÉDANTS CONQUIS PAR LE PSLA

« Apporter aux familles des facilités pour accéder à la propriété est une grande satisfaction, peut-être plus encore en Bretagne qu'ailleurs, puisque nous sommes à près de 70 % de propriétaires sur le territoire alors que la moyenne nationale est de 58 %. La moyenne des ressources de nos accédants était sur 2012 et 2013 à 78 % sous les plafonds du PLUS ». Des logements bien placés, vendus au bon prix, s'intégrant bien dans l'environnement, avec une continuité sociale évidente de population.

Yves-Marie Rolland dresse un bilan positif du PSLA. *« La phase locative est intéressante car elle constitue une phase de test de la viabilité de l'acquisition par l'accédant et il ne faut pas oublier qu'elle apporte également une sécurisation au promoteur social, puisque l'on peut transformer les logements en locatif lorsqu'ils ne se vendent pas. Mais pour la bonne efficacité du dispositif, il est primordial que l'APL Accession soit maintenue. Elle a été sauvegardée en 2015 mais a priori, rien n'est gagné pour l'avenir ».*

Et le directeur du Logis Breton de conclure : *« Il faut changer les mentalités : une TVA à taux réduit ne doit pas être considérée comme une charge pour l'état. Sans elle, il n'y aurait pas d'accession sociale du tout et donc pas de rentrées fiscales. Toutes ces dispositions font fonctionner la filière logement dont le bilan financier global reste très positif pour l'État ».*

GLOSSAIRE DE L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

PSLA

PRÊT SOCIAL LOCATION-ACCESSION

Il s'agit d'un dispositif d'accession à la propriété mis en place par les pouvoirs publics en 2004. Il s'adresse à des ménages sous plafonds de ressources qui achètent leur logement neuf situé dans une opération agréée par l'État pour être éligible aux financements PSLA. Pendant toute la durée de la première phase de l'opération, le logement est la propriété de l'opérateur. Le locataire-accédant verse une redevance constituée d'une indemnité d'occupation, des charges et d'une part assimilable à une épargne et imputable sur le prix du logement. Le ménage bénéficie de l'APL accession basée sur la redevance, conformément à la législation actuelle.

Le ménage peut, quand il le souhaite (selon les termes apportées dans le contrat de location- accession), soit se porter acquéreur de son logement, soit informer l'opérateur de son souhait de ne pas lever l'option.

S'il lève l'option, le prix de cession du logement correspond au prix fixé dans le contrat de location-accession minoré :

- pour les contrats conclus avant le 7 avril 2009 : à chaque date anniversaire du contrat d'au moins 1,5 %,
- pour les contrats conclus à compter du 7 avril 2009 : à chaque date anniversaire de l'entrée dans les lieux d'au moins 1 %.

L'opérateur doit disposer de l'engagement d'un établissement de crédit de proposer à l'accédant un ou plusieurs prêts conventionnés qui permettent de financer le transfert de propriété et dont la charge totale de remboursement n'excède pas, au moment de la levée d'option, le montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété. Il peut s'agir du

transfert du PSLA accordé initialement à l'opérateur.

L'établissement de crédit sera également amené à vérifier que le ménage accédant présente des garanties de solvabilité suffisantes au moment de la levée d'option. Dans le cas où l'organisme aurait contracté des prêts du 1% logement, il est prévu que ceux-ci soient remboursés par anticipation, au moment de la levée d'option, et que les ménages salariés puissent également bénéficier, en phase accession, de prêts du 1% logement, dont les caractéristiques seront modulées en fonction de leurs revenus. Les avantages fiscaux (TVA à taux réduit et exonération de TFPB pour la durée à courir) étant maintenus pour le ménage, celui-ci bénéficie, dans le cadre de ce dispositif, de conditions financières nettement plus avantageuses que celles qu'il aurait connues en accession directe. Dès la levée d'option, le ménage, devenu pleinement accédant à la propriété, est redevable des charges d'accession.

Si le ménage n'est pas en mesure de lever l'option au terme du contrat de location-accession et si ses ressources sont inférieurs aux plafonds PLUS, l'opérateur doit lui proposer trois offres successives de relogement dans le parc locatif social. En cas d'acceptation, le ménage est dispensé de la procédure d'attribution en vigueur dans le parc HLM.

COOPÉRATIVE HLM

Une coopérative d'HLM est une société anonyme régie à la fois par le statut de la coopération et la législation HLM.

Il existe quatre types de coopératives d'HLM :

La société coopérative de production (SCP) d'HLM : forme la plus courante, elle a pour vocation principale de construire des logements en accession sociale à la propriété, de construire et gérer des logements locatifs soumis à la réglementation HLM, de gérer des syndicats de copropriétés.

Les sociétés coopératives d'HLM de droit local : au nombre de trois, elles sont régies principalement par les dispositions du droit local d'Alsace-Moselle et exercent les mêmes compétences que les SCP d'HLM.

La société coopérative de location-attribution (SCLA) : forme en vigueur

jusqu'en 1971, la SCLA n'a depuis plus la capacité juridique de développer une activité de construction mais peut seulement gérer jusqu'à leur extinction les prêts qu'elle a consentis à ses coopérateurs.

La société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) HLM : forme la plus récente puisque instituée par la loi d'orientation et de programmation pour la ville et la rénovation urbaine d'août 2003, elle s'apparente à la SCP d'HLM pour les compétences exercées avec une organisation de son actionnariat plus souple et plus ouverte.

LE MOUVEMENT DES CASTORS

Les Castors sont un mouvement d'autoconstruction coopérative né après la seconde guerre mondiale en France. Le mouvement est aujourd'hui implanté au niveau national et compte près de 50 000 adhérents.

Sur le site metropole.rennes.fr, il est possible de consulter une bande dessinée retraçant l'épopée des Castors Rennais.

SACICAP

Sociétés Anonymes Coopératives d'Intérêt Collectif pour l'Accession à la Propriété.

Les SACICAP sont organisées autour de l'Union Economique et Sociale pour l'Accession à la Propriété (UES-AP). Elles sont membres de l'Union Sociale pour l'Habitat. Elles ont pour mission d'aider les accédants à la propriété et les propriétaires occupants modestes. Elles s'adressent en effet aux personnes dont les revenus n'excèdent pas les plafonds de ressources du Prêt à taux Zéro (PTZ). Soumises au droit privé, elles interviennent dans le cadre de conventions signées avec les collectivités locales. Elles peuvent apporter un soutien financier pour l'accession sociale à la propriété ou pour l'amélioration de logements occupés par leurs propriétaires.

RSE

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ET ENVIRONNEMENTALE

La RSE est la déclinaison pour l'entreprise des concepts de développement durable, qui intègrent les trois piliers environnementaux, sociaux, et économiques.

PTZ

PRÊT À TAUX ZÉRO

Le prêt à taux zéro (PTZ) s'adresse aux personnes, sous conditions de ressources, souhaitant acquérir leur première résidence principale. Ce logement doit être neuf, mais le PTZ peut aussi parfois financer certains logements anciens. Le PTZ ne finance qu'une partie de l'opération et doit être complété obligatoirement par d'autres prêts immobiliers et éventuellement des apports personnels.

TFPB

TAXE FONCIÈRE SUR LES PROPRIÉTÉS BÂTIES

Le budget des communes, intercommunalités et des départements est financé en partie par la taxe foncière sur les propriétés bâties, qui contribue ainsi au développement des équipements collectifs et des services proposés. Dans le cadre du PSLA, l'accédant est exonéré de la TFPB durant 15 ans.

L'APL

AIDE PERSONNALISÉE AU LOGEMENT

Les familles peuvent faire une demande d'APL si elles ont bénéficié d'un prêt conventionné (PC) ou d'un prêt d'accession sociale (PAS) pour l'achat ou la construction de leur logement. Ces prêts peuvent être complétés par d'autres prêts dès lors que le PC ou le PAS ne suffit pas à lui seul à financer l'opération.

L'APL est attribuée pour une résidence principale située en France et seulement si le logement répond à certains critères de décence et de conditions minimales d'occupation. L'APL est attribuée si les revenus ne

dépassent pas certains plafonds variant en fonction de la composition du foyer et le lieu du logement.

Il est possible d'effectuer une simulation du montant de l'APL à l'aide du module de calcul de la Caf disponible sur son site Internet (caf.fr).

PLU

PLAN LOCAL D'URBANISME

Le plan local d'urbanisme (PLU) est le principal document de planification de l'urbanisme au niveau communal ou intercommunal.

La loi d'engagement national pour l'environnement ou « Grenelle II », du 12 juillet 2010, a modifié plusieurs aspects du PLU : prise en compte de la trame verte et bleue, orientations d'aménagement et de programmation, PLH (programme local de l'habitat) voire PDU (plan de déplacement urbain) intégré dans celles-ci... De plus, lorsque l'EPCI (Établissement public de coopération intercommunale) a la compétence intercommunale, le périmètre du PLU est celui de l'intégralité de l'EPCI.

Les petites communes se dotent parfois quant à elles d'une carte communale. Cependant une commune de petite taille mais soumise à une forte pression foncière (commune littorale par exemple) ou à de forts enjeux paysagers ou architecturaux (commune appartenant à un Parc naturel régional par exemple) peut avoir intérêt à se doter d'un PLU.

VEFA

VENTE EN FUTUR ÉTAT D'ACHÈVEMENT

La vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux. Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux.

Ouvrons de nouvelles perspectives



Retrouvez-nous sur : www.leblogdesinstitutionnels.fr

Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels

Siège social : Allée Louis Lichou - 29480 Le Relecq Kerhuon

Adresse postale : Immeuble Le Sextant - 255 rue de Saint-Malo - CS 21135 - 35011 Rennes cedex

Banque et courtage d'assurances (N°ORIAS : 07 026 594) – RCS Brest 378 398 911

Imprimé en France par TPI
Dépot légal 2^{ème} Trimestre 2015

UN MOT SUR L'AUTEUR :

Laurent Marinot, journaliste indépendant, spécialiste des questions économiques et sociales, du financement des entreprises et de l'innovation est parti pendant plusieurs mois à la rencontre de ceux et celles qui portent un regard différent sur l'accession sociale à la propriété.

REMERCIEMENTS À :

Philippe Bardon,
Christian Chevé,
Jean-Paul Coltat,
Norbert Fanchon,
Bruno Fievet,
Bernard Gravouil,
Gildas Le Grand,
Denis Landart,
Pascal Masson,
Caroline Pauchard,
Frédéric Ragueneau,
Imed Robbana,
Christian Rocanières,
Yves-Marie Rolland
Béatrice Roulendes,
Jean-Michel Vercollier,
Loris de Zorzi,



REGARDS

SUR L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

Réalisé à l'initiative d'Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, filiale du Crédit Mutuel Arkéa, cet ouvrage, recueil de témoignages, s'adresse aux élus locaux, aux aménageurs, aux sociétés d'économie mixte et aux promoteurs des secteurs privé et public.

Publié début 2015, il regroupe 17 entretiens réalisés auprès des acteurs du logement social : Fédération, coopératives, SA d'HLM. Il s'agit de faire un bilan sur l'accession sociale à la propriété et le prêt social location accession (PSLA), de tenter de trouver des pistes d'amélioration, de porter un regard sur le passé et l'avenir. L'accession sociale à la propriété est un secteur économique méconnu du public, des médias et parfois même des élus. Pourtant, il s'agit d'un secteur prometteur pour notre économie, créateur d'emplois et de richesses pour nos territoires, avec des activités pérennes et locales.

À travers cette lecture, vous rencontrerez des personnalités impliquées, passionnées par leur métier et dévouées à l'amélioration des conditions de logement des personnes à revenus modestes. Des acteurs responsables, efficaces et discrets qui, pour une fois, méritent bien un coup de projecteur !

