

2 LES DIFFÉRENTS PRODUITS

L'offre en produits logements sociaux est plurielle. Elle doit permettre de rééquilibrer le marché global du logement en offrant des produits adaptés à ceux qui, pour des raisons financières, de difficultés sociales, de mobilité..., ne peuvent accéder à l'offre privée.

Rue Berger Moreau, Brest - Brest Métropole Habitat



Les offres de produits sont répertoriées selon leur possibilité de financement par les prêts encadrés de l'État :

1. Locatif social

TROIS PRODUITS PARTICIPENT À LA RÉALISATION

- des objectifs du Plan de Cohésion Sociale qui fixe chaque année au niveau national un nombre de logements locatifs sociaux à construire (programmation 2008 : 152 000 logements répartis en 1 000 000 PLUS et 20 000 PLAI, 32 000 PLS),
- du quota des 20% minimum de logements sociaux du parc résidentiel de certaines communes prévu par l'Article 55 de la Loi Solidarité et Renouvellement Urbains (SRU) et les dispositions de la Loi instituant le Droit Au Logement Opposable (DALO).

■ PLUS: Prêt Locatif à Usage Social - OUTIL DE LA MIXITÉ SOCIALE

Produit HLM classique, il vise des ménages dont l'amplitude des revenus est large. Ainsi, 75% de la population française peut y accéder. Par ailleurs, la loi permet à des personnes qui dépassent jusqu'à 20% le plafond de ressources d'en bénéficier également (avec loyer majoré), renforçant ainsi la mixité sociale au sein des opérations.

► Maîtres d'ouvrage potentiels : Opérateurs HLM et Société d'Économie Mixte (SEM). Les collectivités peuvent bénéficier du PLUS uniquement pour des opérations d'acquisition-amélioration de bâtiment existant et non pour la construction neuve, sauf en cas de désistement écrit de l'opérateur social sollicité.

■ PLAI: Prêt Locatif Aidé d'Intégration - ACCÈS AU LOGEMENT DES MÉNAGES DÉFAVORISÉS

Ce produit est destiné à des ménages présentant une double fragilité financière et sociale, rencontrant des difficultés d'accès au logement par les filières classiques d'attribution. La loi DALO ouvre une nouvelle catégorie de PLAI pour des personnes avec de très faibles revenus et ne nécessitant pas un accompagnement social spécifique.

► Maîtres d'ouvrage potentiels : Opérateurs HLM, SEM, Collectivités et organismes agréés par la Préfecture.

■ PLS: Prêt locatif Social - OFFRE LOCATIVE INTERMÉDIAIRE ADAPTÉE AUX MARCHES TENDUS

Ce produit s'adresse aux ménages à revenus moins contraints cherchant à se loger dans les territoires connaissant un marché de l'immobilier tendu, là où les loyers privés sont particulièrement élevés (ex. les villes-centres et leurs périphéries). Cette offre locative intermédiaire permet en complément des produits PLUS et PLAI, de mieux (ou de ré-)équilibrer l'offre locative globale. Une étude de marché fine est nécessaire pour justifier de l'opportunité de développer ce produit dont le niveau des loyers peut être proche ou égal à l'offre locative privée et donc la concurrencer.

► Maîtres d'ouvrage potentiels : Opérateurs HLM et SEM, particuliers et opérateurs privés.

2. Accession sociale

Trois outils permettent, éventuellement de manière cumulée, aux ménages modestes d'accéder à la propriété sociale. Les prix de vente sont plafonnés suivant les zones (Cf. Fiche 3) et la TVA appliquée (Cf. Fiche 5).

■ PSLA: Prêt Social Location Accession

ACQUISITION PAR ÉTAPE ET SÉCURISÉE

Ce dispositif d'encouragement pour l'accession à la propriété est destiné aux ménages à revenus modestes achetant leur logement neuf avec un contrat de location-accession. Le prix de vente de cette accession progressive est encadré. Les accédants bénéficient d'avantages fiscaux (TVA 5,5%, exonération TFPB sur 15 ans) et des outils de sécurisation des opérateurs Hlm (garantie de rachat, garantie de relogement).

► Maîtres d'ouvrage potentiels : Opérateurs HLM, SEM et promoteurs privés.

PRÊTS DIRECTS À L'ACCÉDANT

■ PAS: Prêt Accession Sociale

ACQUISITION D'UN LOGEMENT NEUF OU ANCIEN

Ce prêt est réservé à des ménages avec des niveaux de ressources contraints et qui souhaitent accéder à la propriété. Il est destiné au financement de projets d'accession dans le neuf ou l'ancien. C'est un prêt conventionné, garanti par le Fonds de Garantie de l'Accession Sociale (FGAS), qui offre une sécurité en cas de difficulté du ménage (ex. augmentation possible de la durée du prêt).

► Maîtres d'ouvrage potentiels : Toutes personnes morales ou physiques.

■ PTZ: Prêt à taux Zéro

AIDE AUX PRIMO-ACCÉDANTS

Le PTZ sert à participer au financement de l'acquisition ou de la construction de résidence principale de ménages ne dépassant pas certains revenus. Il vient en complément des autres prêts nécessaires pour réaliser le projet d'acquisition (hors PSLA). Pour en bénéficier, il ne faut pas avoir été propriétaire d'une résidence principale au cours des deux dernières années. Depuis le 1^{er} janvier 2007, le PTZ peut être majoré dès lors que l'accédant bénéficie d'une aide attribuée par la collectivité territoriale du lieu d'implantation du logement.

► Maîtres d'ouvrage potentiels : uniquement les personnes physiques.

MÉMO

DEUX PRÊTS LOCATIFS SOCIAUX (PLS)

PLS INSTITUTIONNELS:

Il fonctionne comme le PLUS et le PLAI avec des plafonds de loyers et de ressources différents. Les bénéficiaires de ces PLS sont les bailleurs sociaux et les SEM dont la vocation est de gérer à long terme ces logements qui restent par conséquent dans le parc locatif.

PLS INVESTISSEURS:

Le bénéficiaire est un investisseur (personne privée, physique ou morale, particuliers ou opérateurs immobiliers), à qui est vendu un produit fiscal combinant prêt PLS et avantages fiscaux (TVA à 5,5 %, exonération de Taxe Foncière sur Propriétés Bâties à 15 ans et défiscalisation). En contrepartie, le propriétaire bailleur s'engage à louer à des loyers limités à des locataires sous conditions de ressources, sur une durée limitée (15 ans minimum). Le statut locatif de ce parc n'est donc pas pérenne à long terme.

| Produits logement | PLAI | PLUS | PLS | PSLA | PAS | PTZ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Plafonds de ressources en SMIC* net <i>(catégorie ménage 4: quatre pers. ou 1 pers. avec 2 pers. à charge)</i> | 1,8 (21 955 €) 1 ^{er} janvier 2008 | 3,2 (39 698 €) 1 ^{er} janvier 2008 | 4,1 (51 607 €) 1 ^{er} janvier 2008 | 3,2 (40 488 €) 1 ^{er} avril 2007 | 3,2 (40 488 €) 21 octobre 2008 | 3,2 (40 488 €) 1 ^{er} avril 2007 |
| Plafonds de loyer (m²) <i>1^{er} juillet 2008 en zone 3 (en pourcentage du plafond PLUS)</i> | 4,20 €/m ² (89 %) | 4,73 €/m ² (100 %) | 7,11 €/m ² (150 %) | 7,64 €/m ² zone B (162 %) | 7,09 €/m ² zone C (150 %) | - |
| Conventionnement APL | oui | oui | oui | oui | oui | non |
| Durée du prêt | 40-50** ans | 40-50** ans | 30-50** ans | 30 ans | 12-35 ans | 6-22 ans |
| Taux du prêt 1 ^{er} août 2008 | 3,30 % | 4,60 % | 5,13 % | 5,19 à 5,25 % | 6,10 à 6,55 % | 0 % |

* valeur SMIC net mensuel (base 35h) au 1^{er} juillet 2008: 1 037,53 euros ** pour la charge foncière uniquement (acquisition et viabilisation du terrain)

Source / SMIC: Site L'Entreprise.com Sources plafonds de ressources et plafonds de loyers: Site Internet de l'Union Sociale pour l'Habitat (USH)