

5 L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

Les marchés immobiliers bretons ont connu des hausses de prix très importantes ces dernières années (+50% entre 2002 et 2006). Depuis 2007, un certain décrochage du marché s'opère lié à plusieurs facteurs : augmentation des taux d'intérêt, attentisme des clients, frilosité des banques à accorder des prêts... Dans ces conditions, l'accession pour les ménages les plus modestes est devenue encore plus difficile. En développant une offre diversifiée, les opérateurs sociaux apportent aux ménages les plus modestes des réponses adaptées en toute sécurité.

Bourgarré - Habitation familiale



Quimper
OPAC de Quimper-Cornouaille



1. Une accession sociale sécurisée et au juste prix

Depuis 1999, ce sont plus de 6 300 logements en accession sociale qui ont été conçus par les opérateurs sociaux de la région. Ces logements permettent la diversification de l'offre d'une commune en complément de l'accession libre et du locatif social et privé.

- Ils sont destinés à des ménages modestes qui achètent leur résidence principale et dont les revenus ne dépassent pas les plafonds de ressources réglementaires (Cf. Fiche n° 2).
- Ils sont vendus à des prix encadrés (plafonds de prix de vente), qui s'échelonnent de 2 032 € à 3 087 € du m² de surface habitable selon la TVA applicable et les zones¹.
- Les acquéreurs bénéficient d'un accompagnement dans le temps à travers la double sécurisation HLM :
 - **La garantie de rachat**: l'opérateur s'engage à racheter le logement à un montant fixé à l'avance si l'accédant se trouve en difficulté au cours des 15 années suivant l'acquisition
 - **La garantie de relogement**: le ménage est assuré de bénéficier, sous certaines garanties, d'une offre de relogement dans le parc locatif social.

¹ art. R. 443-34 du CCH

2. Des formules d'accèsion innovantes

■ LA LOCATION-ACCESSION (PRÊT SOCIAL LOCATION ACCESSION)

C'est une formule d'accèsion progressive à la propriété. Au cours d'une première phase (d'une durée maximale de 5 ans), l'accédant occupe son logement et verse une redevance composée d'un droit d'usage et d'un complément qui constitue son épargne. Tout au long de cette phase, il mesure sa capacité de remboursement. Dans une seconde phase: il peut acquérir son logement et son épargne constitue alors son apport personnel.

► Autres spécificités de cette formule:

- TVA à 5,5% et exonération de la taxe foncière sur la propriété bâtie sur 15 ans.
- Pas de cumul possible entre un PTZ et un dispositif PSLA.
- Si le ménage n'est pas en mesure de lever l'option au terme de la première phase, l'opérateur social pourra sous certaines conditions, lui proposer un relogement dans le parc locatif social.

■ L'ACCESSION DIRECTE

L'opérateur social est maître d'ouvrage de l'opération qu'il commercialise à l'accédant en VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement). Les apports de fonds de l'accédant s'effectuent au fur et à mesure de l'avancement du chantier. Pour que le ménage ne supporte pas une double charge logement entre son loyer et le remboursement des premiers intérêts de l'emprunt, l'opérateur peut dans certains cas, différer ses appels de fonds (intérêt + loyer).

► Autres spécificités de cette formule:

- TVA à 19,6% (Ce taux passe à 5,5% dans les opérations localisées en site ANRU).
- Mobilisation possible du PTZ.

■ L'ACCESSION EN FONCIER DIFFÉRÉ: MOBILISATION DU PASS FONCIER (1% LOGEMENT)

Il s'agit d'un nouveau dispositif dont le but est de faciliter l'accèsion à la propriété en différant l'acquisition du terrain de celui du logement. Ce différé peut atteindre 25 ans. Le pass Foncier n'est mobilisable que si le ménage bénéficie d'une aide financière attribuée par une collectivité locale et si un organisme (collecteur 1%) porte le financement du foncier (prêt Pass Foncier).

► Autres spécificités de cette formule:

- TVA à 5,5% possible.
- Mobilisation du PTZ.
- Le ménage doit être primo-accédant.
- Dispositif complexe qui nécessite la mise en œuvre d'un partenariat solide entre tous les acteurs du projet (collecteur 1%, collectivité locale et opérateur social). Pour l'instant ce dispositif n'est possible que pour les maisons individuelles, il est prévu de l'élargir en 2009 aux logements collectifs.



3. Les clés de réussite d'une opération en accession sociale

■ DÉFINIR UNE CLIENTÈLE CIBLE

La commune indique à l'opérateur social la clientèle (en termes de ressources et de taille de ménages) qu'elle souhaite cibler pour la nouvelle opération. À partir des ambitions définies par la collectivité locale, l'opérateur social détermine les typologies de logements et formes urbaines dont les prix de sortie correspondent au profil des accédants visés.

Construire des logements familiaux entre 140 000 et 170 000 € (prix moyen pour une maison individuelle sept 2008) pour des ménages ayant des revenus entre 2,5 et 4 smic n'est pas chose facile, pourtant c'est bien le cœur de cible de l'accession sociale.

■ DÉTERMINER LE PRIX DE VENTE ET OPTIMISER LE RAPPORT QUALITÉ/PRIX DE L'OPÉRATION

Les composantes du prix de revient et du prix de vente d'un logement en **location-accession (PSLA)** :

- **Opération type:** pavillon de type 4 de 84 m² de SH sur une parcelle de 380 m²
- **Prix du terrain:** 45 € HT/m²
- **Coût de construction:** 1190 € HT/m² habitable - Zone 3 (Côtes d'Armor)

POSTES	Part financière	Montant TTC (TVA 5,5 %)
Charge foncière (Terrain + VRD)	12 %	15 800 €
Construction	80 %	105 730 €
Commercialisation et frais financiers	4 %	5 900 €
Frais divers (honoraires, assurances...)	4 %	4 950 €
PRIX DE REVIENT	100 %	132 400 €
PRIX DE VENTE	-	137 300 €
Marge	3,7 %	-



Comment maîtriser le coût de la charge foncière ?
(correspondant en moyenne entre 10 et 20% du prix de revient de l'opération).

- Contrôler le prix du terrain, via un prix de référence maîtrisé et la constitution de réserves foncières,
- Mutualiser les coûts dans le cas d'une opération mixte.

Les composantes du prix de revient et du prix de vente d'un logement en **accession sociale directe** :

- **Opération type**: pavillon de type 4 de 80 m² de SH sur une parcelle de 380 m²
- **Prix du terrain**: 40 € HT/m²
- **Coût de construction**: 1500 € HT/m² habitable - Zone 3 (Côtes d'Armor).

POSTES	Part financière	Montant TTC (TVA 19,6 %)
Charge foncière (Terrain + VRD)	14 %	19 500 €
Construction	70 %	96 600 €
Commercialisation et frais financiers	10 %	13 770 €
Frais divers (honoraires, assurances...)	6 %	8 700 €
PRIX DE REVIENT	100 %	138 600 €
PRIX DE VENTE	-	147 000 €
Marge	6 %	-

Les coûts composant le prix de revient d'une opération d'accession sociale sont semblables à celui d'une opération locative sociale. Les différences sont liées :

- aux frais de commercialisation: l'opérateur social doit engager des démarches publicitaires pour vendre les biens qu'il propose. Un partenariat actif avec la commune, à travers des relais locaux (bulletin communal, permanences en mairie...) facilite la démarche et réduira d'autant les coûts
- aux frais financiers de portage jusqu'à la vente du logement (ouverture de crédits...)
- aux frais de gestion de l'opération (montage, frais de structure, maîtrise d'ouvrage...)

Proposer des logements dont les prix de vente sont compatibles avec les ressources des ménages ciblés

Développer un partenariat avec l'ensemble des acteurs du projet

Optimiser le rapport qualité/prix du logement

Quelles aides possibles dans le montage d'une opération d'accession sociale ?

La commune (ou EPCI) peut financer une partie des travaux pour diminuer le prix de revient de l'opération (ex. viabilisation du terrain, cuve de récupération d'eau de pluie de la parcelle...). Cet effort diminue le prix de vente, permettant à des ménages encore plus modestes d'accéder. Pour s'assurer que l'aide publique réponde à son objectif, des précautions inscrites dans l'acte de vente sont possibles, par exemple :

- une clause anti-spéculative qui permet d'exiger le remboursement au prorata temporis de l'aide apportée par la commune en cas de revente avant 5 ans.
- une clause de préférence qui détermine les conditions de revente du bien (ex. exclusivement à un primoaccédant dans des conditions de plafond de ressources et de prix de vente particuliers).

Depuis 2005, le Conseil Régional apporte une aide financière aux opérateurs sociaux pour porter le foncier pendant la phase locative du projet de location-accession (aide forfaitaire de 1800 €) en prenant en charge les intérêts du prêt PSLA durant cette période.



Ploemeur, SA Le Foyer d'Armor