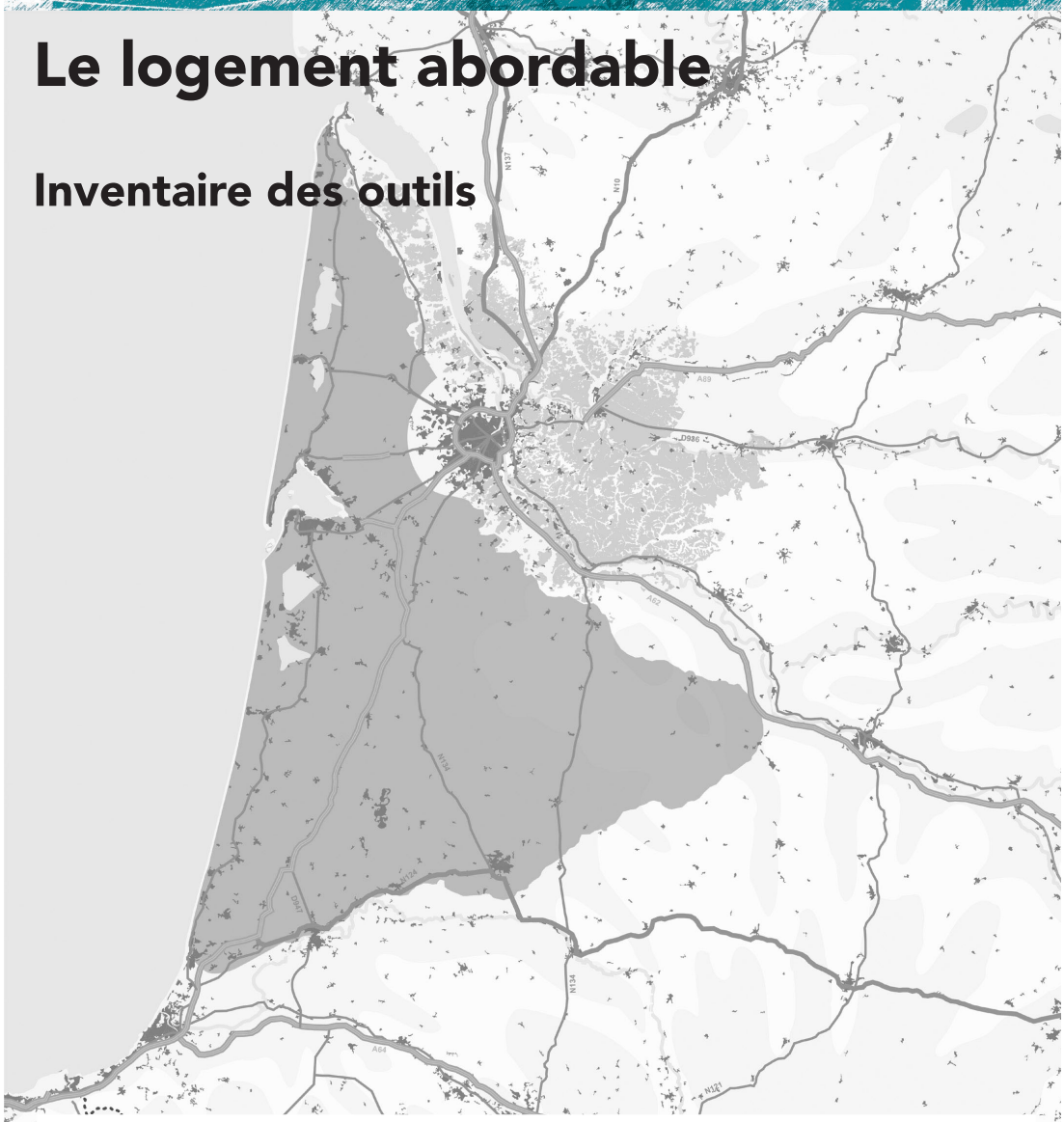
Le logement abordable

Inventaire des outils



a'urba.
agence d'urbanisme
Bordeaux métropole Aquitaine

Rapport d'étude

20/02/07 provisoire étape **définitif**

Hangar G2 Bassin à flot n°1 quai Armand Lalande BP 71 F-33041 Bordeaux Cedex
Tél. : 33 (0)5 56 99 86 33 Fax : 33 (0)5 56 99 89 22 e-mail contact@aurba.org

Objet de l'étude

L'accession à la propriété est une aspiration récurrente pour de nombreux ménages. Cette aspiration individuelle croise pourtant les politiques publiques. Ce document présente les outils existants, institutionnels et/ou innovants, qui serviront de base de réflexion pour les politiques publiques de l'habitat en une période de forte inflation des prix du foncier et des coûts de construction, de manière à éviter des choix par défaut.

Équipe projet

Sous la direction de
Agnès Charousset

Chef de projet
Anne Gerstlé

Équipe projet
Anne-Laure Finon
Stella Manning

Avec la collaboration de
Catherine Cassou-Mounat
Martine Plissonneau
Le centre de ressources et de documentation de l'a-urba
Crédits photographiques : Denys Carrère, Hélène Dumora © a'urba

Composition de l'étude

Cet inventaire des outils existants en faveur du logement abordable s'organise autour des dispositifs existants, en France comme dans d'autres pays, et des modes de sécurisation de l'accédant. Il présente également dans une dernière partie des pistes pour une meilleure maîtrise des coûts de production de logements, tant en termes de montage d'opération que d'innovations techniques.

Sommaire

Problématique et enjeux 7

1 | Les dispositifs existants 13
1.1 Le PTZ et son abondement 13
1.2 Le PAS 16
1.3 Le PSLA 17
1.4 Le «Borloo populaire» 20
1.5 L'accession avec foncier différé 20
1.6 Cas particulier des zones ANRU 23
1.7 La maison à 100 000 € 24
1.8 Les SCI 26
1.9 La production de logements en VEFA 27
1.10 Les PPP dans le secteur du logement 30
1.11 Autres types d'opérations mixtes 32
1.12 Bilan et perspectives 34

2 | Le logement abordable dans d'autres pays 41
2.1 Le «koophuur» aux Pays Bas 41
2.2 Les autres statuts intermédiaires aux Pays-Bas 42
2.3 La propriété partagée en Grande-Bretagne 43
2.4 Le homebuy en Grande-Bretagne 44
2.5 Le financement avec participation à la plus-value au Canada 44
2.6 Les dispositifs de sécurisation et/ou d'aides aux ménages en difficulté (Etats-Unis, Grande-Bretagne) 45

3 | Les dispositifs de sécurisation de l'accédant 49
3.1 La sécurisation mise en place par l'Etat 50
3.2 Le «Sécuri-pass» du 1 % logement 50
3.3 Les dispositifs mis en place pour l'accession sécurisée par les bailleurs sociaux 51

4 | Les leviers techniques de production de logements abordables 61
4.1 Les pistes concernant le montage de l'opération 61
4.2 Quelques rappels pour agir sur le coût du foncier 63
4.3 Les nouveaux procédés industriels et innovations dans la construction 64
4.4 Bilan 67

Conclusion 69

Références 73

Annexe - Enquête auprès d'autres agglomérations 77

Note de synthèse

Produire du logement abordable, c'est un moyen de répondre aux besoins identifiés dans le PLH.
De nombreux dispositifs existent (PTZ, PSLA, maison à 100 000 euros, VEFA). Ils permettent des montages opérationnels dont chaque opérateur peut se saisir selon sa sensibilité, ses pratiques et le contexte ; ils soulèvent la question de nos pratiques novatrices en matière de partenariats publics-privés.

L'éclairage relatif aux pratiques étrangères (Grande Bretagne, Pays Bas, Canada) donne l'amplitude requise en termes de références, voire de bonnes idées, sans préjuger du fait qu'elles pourraient être transposables.
Enfin, la notion de logement abordable va de paire avec la solvabilité des ménages. Le logement abordable doit être également vu du point de vue de sa conception. Aussi, cet inventaire dresse quelques outils et pistes fiables.

Problématique et enjeux

Le logement abordable : problématique et enjeux

Rappel du contexte national et local

Le contexte institutionnel du logement est en pleine mutation. Les relations entre les acteurs et les responsabilités de chacun se modifient rapidement au travers par exemple du Programme National de Rénovation Urbaine, du Plan de Cohésion Sociale, de la Loi Libertés et Responsabilités Locales et récemment de la loi Engagement National pour le Logement (ENL).

Cette dernière vient renforcer le volet logement du Plan de Cohésion Sociale. Quatre points sont ainsi mis en avant :

- aider les collectivités à construire, augmenter l'offre de logements à loyers maîtrisés ;
- favoriser l'accession sociale à la propriété pour les ménages modestes ;
- renforcer l'accès de tous à un logement confortable.

L'observatoire de l'Habitat de la Communauté Urbaine de Bordeaux de 2005 fait état :

- d'une production de logements qui a augmenté mais qui ne répond aux besoins que d'une partie des ménages ;
- de capacités foncières développées insuffisantes pour l'habitat ;
- de loyers en forte augmentation malgré le développement soutenu de l'offre locative ;
- du développement insuffisant de l'offre locative conventionnée ;
- et d'une offre en accession à la propriété de plus en plus sélective.

Ce bilan réaffirme les objectifs du PLH :

- le développement de programmes de logements locatifs conventionnés et l'accession sociale à la propriété en priorité dans les opérations d'aménagement et sur les propriétés publiques ;
- le développement de l'offre foncière en faveur de l'habitat dans un objectif de détente des marchés fonciers et immobiliers ;
- un meilleur encadrement de la production en diffus ;
- le développement d'une offre innovante du point de vue des formes urbaines et de la maîtrise des charges en priorité dans les opérations d'aménagement et les terrains publics.

La production de logements abordables est donc ***un des moyens d'atteindre les objectifs du PLH*** étant donné que l'offre destinée aux ménages à revenus

modestes reste sur le territoire largement insuffisante et que leurs parcours résidentiels sont de plus en plus bloqués.

Plusieurs questions sont posées

- Comment peut-on définir un logement abordable ?
- Quelles sont les conditions de sortie de logements abordables aussi bien en location qu'en accession ?
- Quels sont alors les leviers possibles pour limiter le prix d'un logement en prenant en compte les dispositifs et financements existants et les coûts de construction ?
- Quelles sont les pratiques envisageables en terme de montage d'opérations ?

Une définition du logement abordable peut se concevoir ***du point de vue des ménages qui achètent ou louent un logement.*** L'abordabilité peut ainsi se référer à des frais de logement (loyers et charges) ne dépassant pas 33% du revenu du ménage. On peut alors considérer que les logements qui coûtent moins que ce plafond sont abordables. Mais cette définition semble réductrice car ce seuil de 33% du revenu d'un ménage n'est parfois pas suffisant pour se loger sur un territoire donné et reste variable selon le couple revenu-territoire.

Ainsi, les opérations liées à la production de logements abordables doivent être fonctions d'un revenu, d'une typologie de logements ou d'une cible particulière.

Il convient aussi de distinguer logement social et logement abordable. Cette différence peut être envisagée de la manière suivante : dans le premier cas, le loyer ou la vente sont fixés en fonction du revenu annuel du ménage et d'un taux d'effort. Dans le cas du logement dit « abordable », de manière plus large, le prix du logement produit doit en fait demeurer inférieur au marché immobilier local.

Le logement abordable peut être aussi seulement perçu ***du point de vue de la production*** **:** comment produire du logement moins cher pour ensuite le louer ou le vendre à des ménages aux ressources modestes qui ne trouvent pas à se loger dans l'agglomération bordelaise ?

Pour les bailleurs, promoteurs, collectivités, la production de logements abordables se heurte de manière évidente aux coûts de production liés à la maîtrise foncière, à l'équilibre des charges foncières lors du montage de l'opération et aux coûts de construction.

Plusieurs volets sont proposés dans ce document : tout d'abord, les dispositifs et outils qui existent et qui peuvent être mis en œuvre par les collectivités, puis un volet traitant du logement abordable dans d'autres pays. Enfin, l'inventaire traite des dispositifs de sécurisation des accédants à la propriété et des leviers de production de logements abordables.

L'inventaire des outils du logement abordable ne se veut pas exhaustif. Il ne revient pas sur la production de logements locatifs conventionnés mais présente des outils et des dispositifs sous-utilisés ou peu connus, axés en majorité sur l'accession sociale à la propriété. En effet, le PLH de la CUB a pour objectif rééquilibrer et revaloriser l'offre locative sociale mais aussi de favoriser l'accession sociale à la propriété, facteur à la fois de stabilité et de mixité sociale. De plus, la disponibilité de logements locatifs dépend aussi de ce qui se produit dans le domaine de l'accession à la propriété. Toutefois, certains dispositifs peuvent conduire à des montages d'opérations impliquant par la suite aussi bien la location que l'accession à la propriété.

La question liée au coût et à la rareté du foncier, si elle entre dans les conditions de réalisation d'un logement abordable, n'est pas traitée ici de manière approfondie. Ce document se veut être un complément du Catalogue des Outils Fonciers et peut être relié au Guide de Programmation des Logements en secteur diffus. En effet, ce dernier donne pour chaque commune de la CUB le degré de malléabilité des terrains et des modes d'intervention à privilégier dans le diffus afin de dégager des capacités à produire du logement. En revanche, les thématiques des coûts de construction et d'équilibre des charges foncières sont abordées dans la troisième partie.

1 | Les dispositifs existants

1. Les dispositifs existants

1.1 Le prêt à taux zéro (PTZ) et son abondement

A - Rappels sur le PTZ

Le PTZ a été créé de 1995 et est destiné aux primo-accédants sous conditions de ressources. Au départ, il était uniquement réservé à l'accession dans le neuf ou dans l'ancien avec une quotité minimale de travaux. Depuis février 2005, il est ouvert à l'acquisition de logements anciens sans travaux. Il est distribué par tous les établissements financiers qui le souhaitent. Il doit s'agir de la résidence principale de l'emprunteur et d'une première accession depuis 2 ans.

Le montant du prêt augmente en fonction de la composition du ménage et est plus élevé dans les zones les plus chères. Les conditions de remboursement sont en revanche liées aux tranches de revenu de l'emprunteur. Les trois tranches les plus basses bénéficient de différés d'amortissement total ou partiel, ce qui permet d'alléger la charge initiale de remboursement.

Toute mutation d'un logement ayant bénéficié d'un prêt à 0% entraîne le remboursement intégral du capital restant dû. Toutefois, l'emprunteur peut conserver le bénéfice du prêt à 0%, sous la forme d'un transfert du capital restant dû, s'il acquiert une nouvelle résidence principale répondant aux critères du prêt à 0% (construction, logement neuf ou ancien avec ou sans travaux, le cas échéant sous forme de location accession).

Plafonds de ressources du ménage pour le PTZ

Nombre de personnes composant le ménage	Zone A (agglomération parisienne, Côte d'Azur et agglomération genevoise) (€)	Zone B (agglomérations de + de 50 000 habitants, communes chères proches de l'agglomération parisienne et zones frontalières ou littorales) et zone C (reste du territoire) (€)
1	25 000	18 950
2	35 000	32 390
3	40 000	29 230
4	45 500	32 390
5 et plus	51 900	35 540

Montant maximum du PTZ

Nombre de personnes composant le ménage	Neuf Zone A (€)	Neuf Zone B et C (€)	Ancien Zone A (€)	Ancien Zone B (€)	Ancien Zone C (€)
1	16 000	11 000	14 400	8 800	8 250
2	22 500	16 500	20 250	13 200	12 375
3	25 000	19 000	22 500	15 200	14 250
4	27 500	21 500	24 750	17 200	16 125
5	30 000	24 000	27 000	19 200	18 000
6 et plus	32 500	26 500	29 250	21 200	19 875

Conditions de remboursement du PTZ

Revenu fiscal de référence	Durée totale du prêt	Période de différé	Période de remboursement des sommes restants dues à l'issue du différé
Moins de 12 641 €	22 ans	18 ans (100% du prêt)	4 ans
De 12 641 à 15 800 €	21 ans	18 ans (75% du prêt)	3 ans
De 15 801 à 18 950 €	17 ans	15 ans (50% du prêt)	2 ans
De 18 951 à 25 270 €	8 ans	Pas de différé	
De 25 271 à 51 900 € en zone A De 25 271 à 35 540 € en zones B et C	6 ans		

B - L'abondement du PTZ

Le PTZ peut être abondé par une collectivité territoriale par subvention ou une bonification. Cette aide devra être supérieure à 3 000 € (pour les zones B et C, 4 000 € pour la zone A) pour permettre d'ouvrir à d'autres avantages, notamment la majoration du PTZ ou l'obtention d'un PASS-Foncier (cf. infra).

La majoration du PTZ s'élève à 10 000 € ou 12 500 € selon la composition du ménage (zones B et C).

Exemple de Paris : le Prêt Paris Logement 0 % (PPL)

Le PPL est un prêt sans intérêt accordé par toute banque ayant signé une convention avec la Ville de Paris pour financer l'achat d'un logement par un ménage parisien pour un prix allant de 100 000 à 250 000 €. Le logement peut être ancien ou neuf, avec ou sans travaux. Son montant peut varier de 22 000 € pour une personne seule à 36 000 € pour tous les autres ménages. Il est remboursé en 15 ans.

Des conditions de ressources s'appliquent à l'ensemble des personnes composant le ménage destiné à occuper le logement financé, que ces personnes participent ou non à l'opération (acquéreurs ou non) ou au financement (emprunteurs ou non).

Le PPL et le PTZ de l'État peuvent se cumuler.

Nombre de personnes composant le ménage	***Revenu fiscal de référence par an PPL***	***Revenu mensuel net (à titre indicatif)***
1	24 687 €	2 857 €
2	34 830 €	4 031 €
3	45 658 €	5 285 €
4	54 512 €	6 309 €
5 et plus	64 856 €	7 507 €

Source : http://www.v2asp.paris.fr/v2/urbanisme/Pret_Paris_Logement

Conditions requises :

- le logement est situé dans Paris intra muros ;
- l'acquéreur doit y établir sa résidence principale dans l'année de son achat ;
- l'opération est financée, au moins à hauteur de 50 % de son prix, par des emprunts autres que le PPL 0 % et d'une durée au moins égale à 15 ans.

Le PPL est destiné aux : célibataires de moins de 35 ans et ménages dont au moins un membre a moins de 35 ans, locataires quittant un logement social pour accéder à la propriété, locataires du parc privé ayant reçu un congé pour vente, agents de la Ville de Paris, du Département de Paris et du Centre d'Action Sociale de la Ville de Paris, policiers de la Préfecture de Police, les Sapeurs-Pompiers de Paris, le personnel soignant de l'AP-HP (Hôpitaux de Paris), acquéreurs d'un logement adapté à l'habitation d'une personne handicapée physique.

Pour prétendre au prêt, il faut également : ne pas être propriétaire de sa résidence principale au moment de l'achat, ni l'avoir été au cours des 3 dernières années, habiter Paris depuis au moins 3 ans (cette condition ne s'applique pas aux personnes handicapées, aux agents de la Ville et de la Préfecture de Police, aux Sapeurs Pompiers et au personnel soignant AP-HP), respecter un plafond de ressources, établi sur la base du revenu fiscal de référence de l'année N-2.

En 2005, un peu plus de 1 500 PPL ont été accordés (***source : Les Echos***).

« Conformément aux objectifs, les jeunes de moins de 35 ans qui représentent 82% des demandes, en sont les premiers bénéficiaires », constate-t-on à la mairie de Paris. Dans 59% des cas, il s'agit de personnes seules. Cette majorité de célibataires s'explique par la structure du parc résidentiel composé essentiellement de petits logements et par la structure des ménages.

Exemple de Nantes : le PTZ Nantes Métropole

Pour aider les ménages à acquérir un bien immobilier dans le neuf ou dans l'ancien, la Communauté Urbaine met actuellement en place un « prêt à taux zéro Nantes Métropole ». Dans le cadre d'un partenariat élaboré avec les banques, ce dispositif permettra aux primo-accédants qui ont accès au PTZ de l'État d'augmenter leur capacité d'emprunt. Ils pourront ainsi, sous certaines conditions, bénéficier d'un second prêt à taux zéro bonifié par Nantes Métropole, d'un montant (indicatif) de 20 000 € à 40 000 € (selon le nombre de personnes du ménage) pour l'acquisition d'un logement neuf et de 30 000 € pour l'achat d'un logement ancien, sur une durée modulable entre 15, 18 et 20 ans ; et d'un prêt spécial au taux de 2,25% accordé par les banques qui seront partenaires de Nantes Métropole, en complément d'un prêt bancaire classique.

Les bénéficiaires prioritaires de ce nouveau prêt à taux zéro sont :

- Les primo-accédants de moins de 35 ans (non propriétaires de leur résidence principale au cours des deux dernières années) éligibles au prêt à taux zéro de l'État, résidant sur le territoire depuis plus de 3 ans et achetant un logement pour leur résidence principale dans le neuf ou l'ancien sur le territoire de Nantes Métropole.

- Les locataires depuis plus de 3 ans d'un logement du parc locatif social, éligibles au PTZ de l'État, souhaitant acheter un logement HLM mis en vente par un bailleur social ou dans le parc privé, neuf ou ancien, sur le territoire de Nantes Métropole.

- Les personnes handicapées éligibles au PTZ de l'État, souhaitant acheter pour elles-mêmes un logement adapté ou à adapter sur le territoire de Nantes Métropole.

- Les ménages familiaux non éligibles au PTZ de l'État dont les revenus sont supérieurs de 10% maximum au plafond de ressources du PTZ de l'État et ayant au moins un enfant à charge de moins de 16 ans. Ces ménages doivent résider sur le territoire depuis plus de 3 ans, être primo-accédants (non propriétaires de leur résidence principale au cours des deux dernières années) et acheter un logement pour leur résidence principale dans le neuf ou l'ancien sur le territoire de Nantes Métropole.

L'objectif est d'aider 450 à 600 ménages par an. A l'heure actuelle, aucun prêt n'a encore été accordé, les partenariats avec les banques venant d'être conclus.

1.2 Le prêt à l'accession sociale (PAS)

Le PAS est un prêt aidé garanti par l'État et qui existe depuis 1993. Il est accordé par les banques ayant signé une convention avec le Crédit Foncier de France.

Le PAS est destiné à financer l'achat d'un logement neuf ou une construction, l'achat d'un logement ancien, sans condition de travaux, la réalisation de travaux dans un logement déjà occupé par le demandeur. Pour obtenir ce prêt, le logement doit répondre à des normes minimales d'habitabilité (confort, surface). Il ouvre droit à l'APL (aide personnalisée au logement). La durée d'un PAS varie de 5 à 25 ans. Son montant est limité à 90% du coût de l'opération et nécessite

un apport personnel de 10% de ce même coût (le PTZ peut constituer cet apport).

Les plafonds de ressources PAS n'ont pas été revalorisés depuis l'arrêté du 4 octobre 2001.

Plafonds de ressources

Nombre de personnes dans le foyer	***Ile de France (€)***	***Province (€)***
1	15 204	12 146
2	22 316	17 764
3	26 800	21 364
4	31 294	24 959
5	35 801	28 570
Par personne supplémentaire	4 498	3 598

Le taux de remboursement peut être fixe ou variable.

Taux maximum des PAS à taux fixe au 1er juillet 2006 :
- pour une durée de prêt inférieure à 12 ans : 5,65%
- pour une durée allant de 12 à 25 ans : 5,85%
- pour une durée allant de 15 à 20 ans : 6%
- pour une durée de prêt supérieure à 20 ans : 6,10%

Le taux d'intérêt d'un PAS à taux variable se situe actuellement autour d'un maximum de 5,65%.

Le PAS peut être complété par un apport personnel, un PTZ, un prêt d'épargne logement, un prêt 1% logement, un prêt à caractère social (inférieur à 5%), un prêt à court terme (pour attendre la vente du logement précédent).

50 590 PAS ont été distribués en 2004 contre 63 402 en 2003, soit une baisse de 20% ***(source ANIL***).

Un arrêté du 25 août 2005 modifie le zonage utilisé. Jusqu'à présent, le zonage du PAS isolait l'Ile-de-France du reste de la France. Le zonage « Robien » s'applique désormais au PAS : la zone "Ile-de-France" est remplacée par la zone A et la zone "Reste de la France" devient la "zone B ou C".

1.3 Le prêt social de location-accession (PSLA)

Le système de la location-accession a été créé initialement par la loi du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière. Modifiée plusieurs fois, sa principale réforme date de la loi de finances pour 2004, ses dernières modifications ont eu lieu en mars 2006.

Le principe de ce prêt est fondé sur un contrat de location-accession qui comprend deux phases :

- Une phase tout d'abord locative où le logement appartient à un opérateur auquel le ménage verse à la fois un loyer et une épargne qui représente un paiement anticipé du prix du logement. La durée maximale de la phase locative est fixée dans le contrat de location-accession. Pendant la phase locative, le ménage a la faculté de lever l'option sur son logement et de s'en porter acquéreur.

- La seconde phase débute avec la levée de l'option. Elle est dite d'accession, et c'est la phase au cours de laquelle le ménage devient propriétaire du logement et rembourse un emprunt. L'épargne accumulée pendant la phase locative est déduite du prix de vente. Si le ménage ne lève pas l'option, il ne bénéficie d'aucun droit au maintien dans les lieux mais l'épargne accumulée au cours de la phase locative lui est restituée.

Le PSLA s'applique aux opérations de construction ou d'acquisition de logements neufs réalisées par les promoteurs publics ou privés. Pour en bénéficier, les opérateurs doivent conclure une convention avec l'État afin de respecter les caractéristiques sociales du PSLA. En effet, ces logements sont destinés à des ménages dont les ressources n'excèdent pas les plafonds du PTZ au moment de la signature du contrat de location-accession.

Plafonds de ressources

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	***Zone A***	***Zones B et C***
1	22 110	18 950
2	28 420	25 270
3	32 390	29 230
4	35 540	32 390
5 et plus	38 690	35 540

L'opérateur bénéficie quant à lui d'un taux de TVA à 5,5 % sur le logement et d'une exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) pendant quinze ans. L'opérateur conserve le bénéfice de ces avantages fiscaux même si le ménage ne lève pas l'option, le logement restant alors locatif social. Si, dans les cinq ans qui suivent l'achèvement des travaux, le ménage lève l'option, le transfert de propriété est exonéré de TVA et n'est pas soumis aux droits de mutation et l'exonération de TFPB continue également à s'appliquer.

Le prix de vente des logements doit être inférieur à des plafonds, fonction des zones du « Robien ». Les plafonds retenus sont ceux des opérations d'accession à la propriété réalisées par les organismes HLM qui sont minorés de la différence entre le taux de TVA de 19,6 % appliqué aux opérations d'accession classiques et le taux de 5,5 % accordé à l'opérateur qui contracte un PSLA. Les ménages bénéficient donc également de l'avantage de TVA conféré à l'opérateur.

Le prix du logement n'est pas révisable et est minoré de 1,5 % à chaque date anniversaire du contrat de location-accession. Ce dispositif peut inciter les ménages à rester suffisamment longtemps en phase locative pour bien mesurer leur capacité à faire face à des charges régulières de logement. La mensualité de remboursement à la charge du ménage en début de phase d'accession ne doit pas être supérieure à la dernière redevance payée en phase locative. L'opérateur doit disposer, dès la signature de la convention avec l'État, de l'engagement d'un établissement de crédit de proposer au ménage, au moment de la levée d'option, une offre de financement respectant cette condition. Elle est destinée à sécuriser le ménage et à lui donner, dès la signature du contrat de location-accession, des garanties sur la charge financière qu'il devra supporter en phase d'accession. En cas de levée d'option, le ménage dispose, pendant une durée de quinze ans à compter du transfert de propriété, d'une garantie de rachat de son logement à un prix déterminé à l'avance et d'une garantie de relogement (si un accident de la vie survenait). Le prix de rachat garanti est, pendant les cinq années suivant le transfert de propriété, égal au prix fixé au moment de la levée d'option. Pendant les dix années suivantes, le prix de rachat garanti est minoré de 2,5 % par an.

Exemple de la communauté d'agglomération de Rennes : une politique d'aide à l'accession

Objectifs :

- développer et accompagner différents montages en accession aidée PSLA, accession, très sociale et accession abordable
- viser un objectif global annuel de 600 logements répartis en fonction des contingents de chacune des aides
- fixer un prix de vente moyen au m^2 habitable par programme immobilier (objectif 2005 <1 800€ TTC)
- répartir cette offre sur l'ensemble du territoire au sein de chaque opération d'urbanisme
- s'adresser à une clientèle de primo-accédants à revenus modestes et intermédiaires, éligibles au PTZ et entrant dans les plafonds du logement social. Viser prioritairement des familles avec enfants à travers la typologie des logements construits
- favoriser l'information continue des candidats potentiels et mettre en œuvre des procédures transparentes pour assurer l'équité de l'attribution de cette production d'accession aidée.

Mise en œuvre :

Une charge foncière de référence équivalente aux charges foncières du logement locatif social, trois types de montage et trois niveaux d'aides.

- PSLA :

. montage réglementé par l'État,

. systèmes d'aides (portage du foncier pendant 4 ans maximum, puis aide modulée en fonction des ressources - à l'étude-)

- Accession aidée avec majoration du PTZ dit « très social » :

. montage : mise en place d'un dispositif de majoration du PTZ pouvant aller jusqu'à son doublement.

. une aide sous forme de subvention venant en déduction du prix de vente du logement (à titre indicatif, pour les opérations de 2005, elle se définit comme suit : 10 000 € / logement, en cas d'accès à 100% de différé PTZ, 5000 € en cas d'accès à 50%, 2500 € autre cas du PTZ

- autre accession aidée :

• montage : le client bénéficie d'un PTZ, injecter une aide modulée de Rennes Métropoles selon les revenus, négocier avec les banques un système de bonification de taux d'intérêt d'un prêt globalisé incluant les PTZ sur 25 ans

• système d'aide : système identique à celui de l'accession très sociale

Une clientèle cible sera à préciser pour chacun de ces montages.

1.4 Le « Borloo populaire »

Le dispositif « Borloo populaire », adopté le 31 janvier 2006, permet aux investisseurs immobiliers de défiscaliser une partie de leurs revenus en contrepartie de conditions de locations attractives pour les ménages à revenus modestes et moyens. Il est similaire au dispositif de la Loi Robien hormis son rôle social qui se trouve renforcé.

L'investisseur peut bénéficier d'avantages fiscaux supplémentaires : déduction de 30% sur les revenus locatifs, amortissement jusqu'à 65% de son investissement sur 15 ans.

La période d'amortissement sera à nouveau de 9 ans plus deux fois 3 ans supplémentaires sur option, le rythme d'amortissement sera de 6% par an pendant 7 ans, 4% pendant 2 ans, et 2,5% par an comme avant pendant les périodes optionnelles, permettant ainsi de déduire jusqu'à 65% de l'investissement, comme dans le "Robien" avant "recentrage"...

Les plafonds de loyers sont déjà fixés respectivement pour les zones A, B1, B2 et C à 15,91, 11,06, 9,04 et 6,62 euros par m² ; ils sont censés être à hauteur de 70% des loyers moyens du marché. Les ressources des occupants sont également plafonnées.

Plafonds de ressources

Composition du ménage	***Zone A***	***Zone B1***	***Zone B2***	***Zone C***
Personne seule	32 268	23 968	21 971	21 822
Couple	48 226	35 198	32 265	29 332
Ménage avec 1 personne à charge	57 971	42 138	38 627	35 115
Ménage avec 2 personnes à charge	69 440	50 996	46 747	42 497
Ménage avec 3 personnes à charge	82 204	59 855	54 867	49 879
Ménage avec 4 personnes à charge	95 502	67 517	61 890	56 264
Majoration par personne à charge à partir de la 5ième	+10 308	+7 667	+7 028	+6 389

1.5 L'accession avec foncier différé

Différer le paiement du prix du foncier permet de rendre accessible le logement dans le coût global de l'opération au profit de ménages pouvant bénéficier de ces avantages. Le PSLA est un dispositif issu des outils de l'accession avec foncier

différé. L'accession avec foncier différé permet ainsi d'abaisser le seuil de solvabilité exigé des ménages et de réaliser de la mixité sociale.

En effet, le droit à construire peut être différent du droit de propriété. Selon le Code Civil, la propriété d'un sol l'emporte sur la propriété du dessous et du dessus du terrain. Cependant, on peut garder la propriété d'un sol et permettre à une autre personne de construire au-dessus. Trois outils sont présentés : le bail à construction, le bail emphytéotique et l'acquisition avec différé de paiement.

A - Le bail à construction date d'une loi du 16 décembre 1964. Il est défini comme suit (article L. 251-1 du Code de la Construction et de l'habitation) :

« Constitue un bail à construction le bail par lequel le preneur s'engage, à titre principal, à édifier des constructions sur le terrain du bailleur et à les conserver en bon état d'entretien pendant toute la durée du bail.

Le bail à construction est consenti par ceux qui ont le droit d'aliéner et dans les mêmes conditions de formes.

Il est conclu pour une durée comprise entre dix-huit et quatre-vingt-dix-neuf ans.

Il ne peut se prolonger par tacite reconduction. »

Ce contrat est fréquemment utilisé dans le cadre d'optimisations fiscales et conjugué avec un contrat de crédit-bail (financement locatif permettant à une personne de louer un bien à usage professionnel, industriel ou commercial, et de l'acquérir en fin de bail). Ce type de dispositif a remporté un vif succès dans l'immobilier d'entreprise car il permet de faire l'économie du terrain au départ et d'amortir la construction.

Ce type de bail est également utilisé pour la réalisation de logements sociaux.

B - Le bail emphytéotique est un bail de longue durée qui présente les caractéristiques suivantes :

- la durée du bail est de 18 ans au moins et de 99 ans au plus. Le bail peut être renouvelé ;
- il doit obligatoirement être établi par un notaire ;
- il ne peut porter que sur des immeubles ;
- le locataire bénéficie d'un droit réel c'est-à-dire qu'il peut hypothéquer l'immeuble, le louer ou le sous-louer ;
- le locataire doit assumer toutes les charges et les grosses réparations ;
- le locataire doit payer une redevance (canon) qui est révisable dans les mêmes conditions que le loyer des baux commerciaux ;
- le bail peut être résilié par le tribunal en cas de non-paiement de la redevance pendant deux ans ou pour non-respect des obligations contractuelles.

Le bail emphytéotique (articles L. 1311-2 et suivants du CGCT et L. 451-1 code rural) peut porter sur des immeubles à usage d'habitation, des immeubles ruraux ou sur des immeubles à usage industriel, commercial ou d'artisanal.

C'est en quelque sorte une « vente à durée limitée ». L'intérêt de ce bail est d'acheter ou de réaliser des constructions sans en payer l'assiette foncière.

Au terme du bail emphytéotique, l'emphytéote devient occupant sans droit ni titre, sauf la possibilité pour lui de se faire consentir une nouvelle location.
Le bailleur peut obtenir la résiliation judiciaire du bail emphytéotique en cas d'inexécution des conditions du contrat ou si l'emphytéote a commis sur le fonds des détériorations graves. Cependant, lorsque cette résiliation est fondée sur le défaut de paiement des loyers, elle doit être fondée sur le défaut de paiement de deux années consécutives du canon emphytéotique (redevance payée par l'emphytéote).

Si l'emphytéote réalise des constructions ou des améliorations, le propriétaire en profite, à la fin du bail, sans avoir à verser d'indemnité au locataire sortant : rien n'interdit cependant de prévoir que le bailleur recevra les constructions et améliorations réalisées par l'emphytéote et versera à celui-ci une indemnité.

C - L'acquisition foncière avec différé de paiement

Dans le cadre d'une opération d'aménagement, il arrive que l'aménageur s'entende avec le/les propriétaires(s)-vendeur(s) pour que le paiement du foncier soit différé en contrepartie d'une part sur le bénéfice des ventes des charges foncières.
Le prix de la cession du foncier est fixé à l'amiable au moment de la cession du bien.
Le différé de paiement n'excède pas le terme de la vente des charges foncières qui survient entre 2 et 5 ans après l'acquisition.
Pendant cette période de « différé », l'acquéreur est bien entendu le porteur du terrain et des charges relatives à ce terrain.
Le paiement se fait sur la base fixée avec une majoration si les charges foncières ou m² vendus sont « rémunérateurs ».
Cette pratique relève de procédures contractuelles associant avocats et notaires. Pour être attractif, ce contrat doit rester rentable. C'est le cas dans des opérations importantes et mixtes.

D - Le Pass-Foncier

Ce nouveau dispositif est ouvert dans les communes ou intercommunalités qui décident la mise en place d'une aide à l'accession sociale à la propriété ouvrant droit à la majoration du PTZ (voir § 1). Sa mise en œuvre repose sur le montage suivant :

- l'acheteur contacte le Comité Interprofessionnel du Logement local et lui demande de faire acheter par une personne morale qu'il désigne le terrain et de conclure en sa faveur un bail à construction ;
- concomitamment au bail à construction, une promesse de cession du terrain est signée sous condition suspensive du paiement du prix ;
- à l'issue de la période de différé du paiement du prix du foncier qui sera au maximum de 25 ans, le ménage peut acquérir le foncier. Le prix de vente du foncier est égal au prix d'origine du foncier indexé :
- au taux de 1.5% pour les salariés du secteur assujetti au 1% logement ;
- au taux d'inflation, dans la double limite inférieure de 2% et supérieure de 4.5% pour les autres ménages.

Les bénéficiaires devront être primo-accédants de leur résidence principale et disposer de ressources inférieures au plafond PSLA.

Le dispositif est principalement destiné à des achats en individuel mais peut s'envisager en collectif, sur la base de la charge foncière de l'opération.

Le Pass-Foncier est compatible avec un PSLA. Il ne saura excéder les plafonds suivants :

€	Zone A	Zone B	Zone C
Opération "accédant"	50 000	40 000	30 000
Opération PSLA	30 000	25 000	20 000

1.6 Cas particulier des zones ANRU (et 500m alentour)

- ***La TVA à 5,5%***

Pour bénéficier du taux réduit de TVA, les logements doivent être acquis ou construits par des ménages sous plafonds de ressources PLS. Le bénéfice de la TVA à taux réduit est obtenu de la manière suivante :

- si c'est un promoteur qui construit un logement qu'il vend (vente en l'état futur d'achèvement ou achevé) à un particulier, il acquitte la TVA (déductible) au taux normal de 19,6% pendant l'opération. Au moment de la vente, il soumet le prix de vente au taux de TVA de 5,5% ;
- si c'est un particulier qui fait construire son logement, il acquitte la TVA au taux normal de 19,6% pendant l'opération. Au moment de l'achèvement, il demande le remboursement du solde de TVA auprès de la recette des impôts.

- ***Subvention de 10 000 €***

Lorsque l'opération est réalisée par une personne morale dans le cadre du programme de rénovation urbaine, l'ANRU peut également verser une subvention de 10 000 € maximum par logement à répercuter sur le prix de vente.

1.7 Une opération particulière : la maison à 100 000 euros ou « maison d'aujourd'hui »

L'accession à la propriété est un des objectifs du Plan de Cohésion Sociale. C'est un dispositif conseillé aux communes qui souhaitent s'investir dans l'accession sociale à la propriété en direction des ménages aux ressources modestes et dont le budget est de 100 000 € maximum.

Le Ministère de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement a élaboré une charte signée par différents partenaires le 8 décembre 2005, définissant les caractéristiques de cette maison, à laquelle ont adhéré des élus locaux, des professionnels du logement et des associations. Les caractéristiques de la maison à 100 000 € sont les suivantes : superficie minimum de 85 m^2, pas de finition à la charge de l'acquéreur, haute performance énergétique, intégration par l'implantation et l'architecture dans le tissu urbain environnant.

L'acquisition de la « maison d'aujourd'hui » peut être financée à l'aide du PTZ, du PAS, du PSLA ou avec le dispositif de foncier différé porté par la collectivité.

Trois types de montage sont possibles :

- Dans les zones ANRU : la loi ENL prévoit que les opérations en accession sociale à la propriété situées dans les quartiers en rénovation urbaine bénéficient de la TVA à 5,5 %.
  L'ANRU peut apporter une subvention d'un montant maximum de 10 000 € par logement en accession sociale. Cette subvention est donnée à l'opérateur qui réalise et met en vente les maisons. Elle est ensuite déduite du prix de vente du logement. Dans ces zones, la charte recommande que, d'une part, les ménages achètent le logement et le terrain dans le cadre d'une opération de type accession directe à la propriété et, d'autre part, qu'ils puissent bénéficier d'un dispositif de sécurisation comprenant une garantie de rachat et de relogement en cas d'accidents de la vie.
- Dans les zones où le marché est peu tendu : la charte recommande aux opérateurs de financer les opérations à l'aide d'un PSLA ouvrant droit à la TVA à 5,5% et une exonération de TFPB pendant 15 ans et une garantie pouvant être apportée par un autre opérateur que celui ayant réalisé la construction.
- Dans les autres zones : le dispositif recommandé est celui du foncier différé. Le ménage achète tout d'abord le bâtiment de la maison puis ensuite le terrain. Le ménage n'a pas alors à faire face à la fois au remboursement du logement et à celui du terrain.

Le prix du logement doit être tout compris : les honoraires, les coûts de raccordement aux réseaux, le coût d'aménagement de la parcelle, le montant des taxes et des redevances, ainsi que les frais d'acquisition et d'hypothèque.

Des critères sont envisagés dans la charte pour sélectionner les ménages pouvant bénéficier du dispositif « maison à 100 000 €» notamment des conditions de ressources financières. La commune est libre de déterminer les plafonds applicables, la condition de primo-accession à la résidence principale, la condition relative au statut d'occupation actuel du candidat, la condition tenant au financement de l'opération ou la possibilité de prendre en compte des conditions relatives à l'âge et à la composition du ménage ou des prix différenciés aussi suivant les catégories d'acquéreurs. En revanche, un critère d'appartenance à la commune ou au département ne peut pas fonder une distinction entre les ménages candidats à l'accession.

Les projets qui s'inscrivent dans la Charte de la maison à 100 000 euros sont dans les standards actuels en matière de choix techniques et pour ce qui concerne les matériaux utilisés. Les premières maisons construites à Montereau ont été réalisées par une coopérative HLM. Le prix de revient des maisons à 100 000 € reste donc proche des coûts moyens actuellement constatés. A titre d'illustration, le coût moyen de construction des maisons individuelles groupées est aujourd'hui d'environ 950 € par m² de surface habitable ***(source enquête INSEE)***, soit 81 000 € pour une maison de 85 m². Une enveloppe financière de 100 000 € permet donc la prise en compte de la construction, de la TVA, des honoraires et frais d'acquisition. Ce coût s'entend toutefois hors charge foncière. C'est là l'enjeu des partenariats à mettre en œuvre. Des expériences de maisons à 100 000 € sont menées à Montereau ou encore à Mantes-la-Jolie dans les Yvelines. Les deux ont été réalisées sur les sites de zones urbaines sensibles (ZUS) dans le cadre de projets de rénovation urbaine, l'objectif étant de favoriser la mixité sociale dans ces quartiers. Mais en ZUS ces opérations sont possibles grâce aux prix des terrains peu élevés, à des subventions d'État qui peuvent atteindre jusqu'à 15 000 € par maison et à un taux de TVA de 5,5%. D'autres projets en ZUS sont envisagés, comme dans le quartier sensible de La Devèze, à Béziers. La maison à 100 000 € semble aussi financièrement envisageable dans les communes rurales où le prix des terrains reste modéré et où des financements spécifiques comme le prêt social de location-accession (PSLA) permettent là aussi de bénéficier d'un taux de TVA à 5,5%.

L'association des maires de France et les principales organisations professionnelles de la construction ont signé avec le ministère de la Cohésion Sociale, de l'Emploi et du Logement la charte par laquelle chacun s'engage à apporter son concours pour développer de tels projets. Les communes peuvent donc solliciter leurs adhérents pour monter les opérations.

L'association française pour l'accession populaire à la propriété a également pour objet d'aider les communes à monter leurs opérations. Une centaine de communes en sont membres et plus de trente projets identifiés à ce jour.

Le site www.maisona100000euros.fr donne des précisions sur les possibilités de montage des dossiers et sur l'avancement des premières opérations. Il propose également un guide pour les élus qui détaille la méthode de montage des dossiers.

1.8 Les sociétés civiles immobilières (SCI)

La loi ENL du 17 juillet 2006 met en place les SCI d'accession progressive à la propriété remplaçant les SCI de capitalisation introduites par la loi SRU. L'objectif est de permettre une accession progressive et réversible de logements neufs ou anciens par des accédants qui seront locataires pendant la période transitoire.

Un organisme HLM peut ainsi créer des sociétés civiles immobilières d'accession progressive à la propriété. Le locataire d'un logement appartenant à un bailleur social est détenteur de parts sociales dans sa propre société coopérative, parts qui se valorisent (ou sont libérées) à mesure du remboursement des emprunts contractés par la société.

Des dispositions financières et fiscales sont prévues pour valoriser ce type de dispositif (notamment prêts aidés de la réglementation HLM, taux réduit de TVA pour les apports d'immeubles aux sociétés, droit fixe d'enregistrement pour les actes de dissolution et de partage des sociétés). Les logements compris dans les immeubles apportés sont loués à des personnes physiques (selon la procédure ordinaire d'attribution des logements sociaux) qui doivent simultanément acquérir des parts de ces SCI. Ils ouvrent droit à l'APL. Les associés sont les organismes HLM et les locataires. Les droits composant le capital social sont répartis en lots divisibles de parts. Chaque lot représente un logement et ses locaux accessoires (droits proportionnels à la valeur du logement par rapport à la valeur de l'ensemble).

Un règlement de copropriété est établi et détermine la destination des parties réservées à l'usage exclusif de chaque associé et celle des parties communes affectées à l'usage de tous. Un état descriptif de division délimite les diverses parties de l'immeuble social en distinguant celles qui sont communes de celles qui sont à usage privatif et fixe les quotes-parts des parties communes afférentes à chaque lot. La responsabilité du locataire est limitée à la fraction des parts acquises pour chaque lot.

La SCI est dissoute au terme fixé par les statuts (25 ans maximum), sur décision spéciale de ses membres ou lorsque tous les logements ont été attribués en propriété. Si le locataire acquiert toutes les parts, il est pleinement propriétaire et se retire de la SCI (dans un délai de 10 ans minimum, sauf dérogation préfectorale, et de 25 ans maximum). Si le locataire cède ses parts (conditions prévues par les statuts), il peut demander à l'organisme HLM de les lui racheter à leur valeur nominale non indexée (une garantie de remboursement est prévue). S'il revend toutes ses parts, il reste locataire de la SCI ou, en cas de dissolution de celle-ci, de l'organisme HLM. Lors de la dissolution de la société, l'organisme

HLM doit racheter les parts acquises par les locataires qui n'ont pas acquis la totalité des parts du lot auxquelles ils peuvent prétendre à cette date.

Exemple particulier de Toulouse : un projet de coopératives d'habitation à vocation sociale et participative: 180 logements répartis sur 6 opérations en 3 ans

Un travail de développement de nouveaux montages a débuté à Toulouse pour mettre en œuvre des formules innovantes pour l'accession à la propriété des ménages modestes. Au départ, le principe coopératif permet une accession collective à la propriété par la participation des locataires-coopérateurs au montage, à la conception, à la réalisation et à la gestion des logements et services communs créés. Puis le dispositif est fondé sur le système de la SCI. Une réflexion est menée réunissant un organisme pilote (AERA, Actions, Etudes et Recherches autour de l'Architecture), la SA Patrimoine-Languedocienne, d'autres SA HLM, les communes qui se sont montrées intéressées, les communautés d'agglomération, une SEM pour le montage de l'opération... Le nombre de logements définitifs dépendra en fait des opportunités foncières diffuses et de petite taille sur l'agglomération toulousaine. Le but est avant tout de sécuriser les locataires par la capitalisation de la part de leurs loyers affectée au remboursement des emprunts sous forme de parts sociales dans la société civile coopérative qu'ils constituent.

1.9 La production de logements en VEFA

La Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA) 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 ainsi la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution (l'acquéreur paye le prix au fur et à mesure que les travaux avancent).

Depuis la loi du 3 janvier 1967, les personnes morales de droit public peuvent acquérir des immeubles en VEFA au même titre que des acquéreurs privés. En revanche, les bailleurs sociaux ne pouvaient pas recevoir de subventions et bénéficier de prêts jusqu'au décret du 8 février 2000. Ce décret ouvre donc de nouvelles possibilités pour réaliser du logement social ou abordable en autorisant l'attribution de prêts et de subventions aux bailleurs sociaux lorsqu'ils acquièrent des logements en VEFA. Les circulaires du 13 juin 2000 et du 12 mars 2001 relatives aux attributions de prêts et subventions pour la construction, l'acquisition et l'amélioration de logements en accession [...] encadrent l'usage de la VEFA pour les logements en PLUS et PLAI. La circulaire du 30 décembre 2003 est venue étendre les dispositions de la VEFA pour les opérations financées en PLS.

La VEFA ne doit être financée que pour des logements situés dans des immeubles ou ensembles immobiliers comportant une majorité de logements qui ne sont ni la propriété des organismes de logement social ni pris en gestion par ces derniers, afin d'assurer une mixité sociale dans les immeubles concernés.

Exemple de Lyon (source : fiche n°5 du Certu sur les politiques foncières locales, septembre 2004, www.certu.fr)

l'OPAC du Grand Lyon a vu dans la VEFA la possibilité d'élargir son patrimoine dans des secteurs où le foncier ne lui était pas accessible. Plusieurs promoteurs lyonnais s'engagent dans ce nouveau processus de production de vente sur plan.

L'OPAC du Grand Lyon a acquis des appartements destinés à la location sociale par le biais de la VEFA et a inséré une trentaine de logements aidés dans une opération d'habitat destinée à l'accession, venant favoriser la mixité au cœur d'une zone en restructuration urbaine de Lyon, le pôle urbain de Vaise.

A l'acquisition de la parcelle, Rhône-Saône-Habitat (RSH) a envisagé un projet d'habitation avec VEFA. Ce type d'opération a nécessité l'existence de relations entre le promoteur-constructeur et les bailleurs sociaux pour pouvoir réagir rapidement en cas d'opportunité foncière et un cahier des charges précis avant le début des travaux établi par le bailleur social (afin de définir les prestations des logements).

Ce type de production favorise la mixité sociale et permet de construire du logement social là où l'accès au foncier reste difficile. Cela permet alors à un constructeur de lancer une opération, là où l'OPAC n'aurait pas pu investir directement. Il permet également d'acquérir rapidement des logements neufs. Le temps de production de logements est en général de 2 ans en VEFA contre 4 à 5 ans pour l'OPAC. Au moment de la négociation entre le promoteur et l'OPAC, l'achat du terrain avait déjà été réalisé et le projet de construction était formalisé. Ce dispositif permet de produire du logement social avec un coût de construction correct même si le bailleur doit effectivement s'assurer que ce coût sera compatible avec les recettes générées par les loyers. Il est tout de même sécurisant pour le bailleur (qui fait reposer les risques financiers de la construction sur le cessionnaire) et pour le promoteur. En effet, ce dernier s'assure au moment du montage de la vente, au mieux, de la moitié de son programme et permet un apport financier immédiat. L'OPAC du Grand Lyon avait ainsi versé 50% du montant des travaux effectués à la signature du contrat et avait effectué des versements au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

La procédure a été la suivante :

- Le bailleur a déposé une demande d'inscription dans la programmation en logements aidés du Rhône pour 34 logements PLS ;
- un contrat de réservation a été négocié par les deux parties, définissant le prix d'achat des logements finis et leurs caractéristiques techniques ;
- le bailleur a déposé un dossier d'agrément concernant le nombre et le type de financement projeté de logements à acheter en VEFA, auprès de la DDE
- la décision d'agrément a été délivrée pour 34 logements en PLS
- le bailleur a alors pu rechercher un organisme financeur du prêt principal à taux préférentiel.

L'OPAC a proposé des logements en PLS qui s'adressent à des ménages pouvant supporter des plafonds de loyer assez élevés. Cependant, le bailleur social exprime des interrogations quant au vieillissement de ce type de logements et précise que c'est une pratique encore expérimentale sur le plan social. La crainte de dévaloriser l'immeuble par l'insertion de logements sociaux et de faire baisser le prix des autres logements peut exister. Il aborde la nécessité de réfléchir à la stratégie de peuplement de logements en PLUS ou PLAI construits en VEFA, de façon à préserver une évolution du parcours résidentiel des habitants.

Bilan financier de l'opération

Dépenses pour RSH (€)		***Recettes pour RSH (€)***	
Foncier acquis à RFF	468 000	Vente des logements en VEFA	3 270 500
foncier acquis au Sytral (parking)		(2 250 m2)	
fouilles archéologiques	30 000	vente des logements en	4 367 000
frais de dépollution	15 000	accession (2 600m2)	
TLE	25 000		
Autres taxes (CAUE, espaces verts)	82 500		
raccordements aux réseaux	21 500		
notaire et géomètre			
Total des coûts fonciers	24 500		
coût de la construction	11 500		
	678 000		
	4 560 000		
Total	***5 238 000***	***Total***	***7 637 500***

Le terrain acquis au départ revenait à environ 92 €/m^2. Les frais engendrés par cette acquisition (dépollution, fouilles) élèvent ce coût à 122 €/m^2 avant la construction. La part du foncier s'élève alors à 13% des coûts de l'opération.

Fin 2003, les appartements en accession ont été vendus à 95% au prix moyen de 1680 €/m^2. Les acquéreurs sont pour moitié des petits investisseurs, ce qui permet à RSH d'offrir des prestations d'administrateurs de biens sur les opérations qu'il a réalisées. L'OPAC du Grand Lyon s'est porté acquéreur d'une trentaine d'appartements, répartis sur une seule cage d'escalier, pour un coût de 1450 €/m^2 (TTC).

Le Certu met en avant les limites d'une opération en VEFA qui sont liées au coût du foncier (qui doit permettre à l'opération de rester équilibrée en assurant les plafonds de loyers subventionnés) et à la taille de l'opération car en achetant un produit en VEFA, le bailleur social paye toutes les charges liées à la construction des logements (la collectivité ne peut pas participer aux coûts indirects avec par exemple un apport de terrain). Ce type d'opération reste un moyen de production de logement social lorsque le marché est concurrentiel sans toutefois être trop élevé, généralement pour de petites opérations de 20 à 30 logements.

1.10 Les partenariats public-privé (PPP) dans le secteur du logement

Les premiers montages d'opérations associant investisseurs particuliers privés et bailleurs sociaux ont vu le jour récemment. La loi Urbanisme et Habitat du 2 juillet 2003 autorise l'association de capitaux issus de l'épargne privée des ménages aux ressources des bailleurs sociaux.

La société d'ingénierie financière Perl (Pierre Epargne Retraite Logement) a ainsi monté des opérations fondées sur la nue-propriété, c'est-à-dire le fait de séparer la propriété du bien de son usage ou de ses revenus. Un investisseur achète la nue-propriété seule et un autre l'usufruit sachant que ce dernier n'est pas viager mais temporaire. A l'issue d'une période définie à l'avance, le nu-propriétaire récupère l'usufruit et donc la pleine propriété du bien. L'investisseur n'a pas à inclure le bien dans son patrimoine imposable à l'ISF, le prix du logement à acheter est moins cher car on lui soustrait la valeur de l'usufruit. L'investisseur est aussi déchargé de tout souci de gestion et ne paye pas la taxe foncière. En contrepartie, il ne perçoit pas de loyers mais réduit ses impôts. Il peut vendre aussi à tout moment à condition de trouver un acheteur intéressé par la nue-propriété. S'il recourt à un crédit pour financer l'acquisition, il pourra déduire ses intérêts d'emprunt de ses autres revenus fonciers.

Perl acquiert des immeubles neufs dont elle vend les appartements en nue-propriété à des investisseurs particuliers et en usufruit à des organismes sociaux ou organismes du 1% logement. A la fin de l'usufruit, le bailleur doit procéder à la remise en bon état général, le logement sort du parc social et entre dans le parc privé, ce qui reste un problème pour le locataire occupant le logement.

La loi ENL vient donc compléter ce dispositif : elle ajoute un chapitre dans le titre V du livre II du code de la Construction et de l'habitation intitulé « bail dans le cadre d'une convention d'usufruit ». Six mois avant la fin de l'usufruit (art. L. 235-5), le nu-propriétaire peut soit proposer au locataire un nouveau bail prenant effet au terme de l'usufruit, soit donner congé pour vendre ou occuper le bien au terme aussi de l'usufruit. Un an avant la fin de l'usufruit, le bailleur rappelle au nu-propriétaire et au locataire les dispositions de l'article L. 235-5. Trois mois avant la fin de l'usufruit, le bailleur propose un nouveau logement au locataire qui n'a pas conclu un nouveau bail avec le nu-propriétaire et qui remplit les conditions de ressources fixées par décret la location d'un logement. L'article L. 235-7 précise que le locataire qui n'a pas conclu le contrat de location proposé par le nu-propriétaire ni accepté l'offre de relogement ne peut plus occuper le logement à l'expiration de l'usufruit.

Exemple du programme « Le Plaza » à Châtillon (92)

Source www.perl.com

« Le Plaza » comprend 50 logements PPP et 50 logements vendus en accession. Perl a au départ acheté les logements en VEFA et vendu la nue-propriété à 50 investisseurs et l'usufruit pour 20 ans à l'Office départemental d'HLM des Hauts de Seine. Cette opération immobilière qui comprend 4 studios, 20 T2, 24 T3, 2 T4 est la première en matière de PPP dans le secteur du logement social. Le programme bénéficie d'une convention signée avec l'État ouvrant aux locataires le droit à l'APL et un financement en PLS. Le bailleur assurera donc pendant 20 ans la gestion et l'entretien des logements et percevra les loyers. Les nus-propriétaires ont quant à eux payé un logement 47% en dessous du prix du marché (1 700 €/m^2 au lieu de 3 620 €/m^2) et auront la pleine propriété de leur bien dans 20 ans dans des communes où la demande en logements est forte. Ce n'est pas un investissement rapportant dans l'immédiat (le propriétaire ne perçoit pas les loyers) mais visant une plus-value à long terme. Pour le bailleur social, l'avantage est qu'il pourra bénéficier pendant 20 ans de logements dans des secteurs où le foncier est cher sans mobiliser de fonds propres.

D'autres opérations similaires voient le jour depuis 2004 notamment à Clichy, Levallois-Perret et Versailles.

1.11 Autres types d'opérations mixtes

Des recherches et une enquête effectuées auprès d'autres agglomérations ont permis de relever d'autres manières innovantes d'introduire de l'accession ou de la location ici conventionnée au sein d'opérations au départ privées, dans le but de favoriser la mixité sociale.

La communauté d'agglomération de Grenoble

La Métro travaille sur différents types possibles d'opérations mixtes. Elle met en avant des partenariats lors de certaines opérations de promotion immobilière. Elles sont autorisées seulement si elles sont socialement mixtes. Cinq formes de montage ont été identifiées selon le traitement du foncier, le programme et la répartition des logements, la maîtrise d'ouvrage ***(source: Yann BAY et Nicolas GELAS. Mixité sociale et opérations mixtes : enjeux et outils d'un partenariat).***

Foncier séparé	Bâtiments séparés	2 maîtres d'ouvrage	Réalisation de deux opérations pratiquement distinctes (possibilité de servitudes) laissant libres le promoteur et le bailleur pour réaliser leur opération.
Même foncier	Bâtiments séparés	2 maîtres d'ouvrage	Chaque maître d'ouvrage réalise son ou ses bâtiments. Ce montage permet au bailleur de gérer son bâtiment conformément à sa politique de gestion mais il reste une obligation de gestion commune du sol et des équipements communs.
Même foncier	Bâtiments séparés	1 maître d'ouvrage	Seul le promoteur réalise une opération de construction et vend en VEFA au bailleur un bâtiment. Le bailleur bénéficie des avantages liés au promoteur (délais- coûts...) conserve une liberté dans la gestion de son ensemble mais il reste une question importante dans ce montage, celui de la VEFA en bloc d'un bâtiment complet (risque de non-respect de la réglementation des marchés publics).
Même bâtiment	Répartition par cage d'escalier	1 maître d'ouvrage	Montage permettant d'obtenir une mixité à l'échelle d'un bâtiment et laissant une certaine liberté au bailleur dans la gestion de sa ou ses cages d'escalier (possibilité de division en volume). L'ensemble immobilier a une cohérence architecturale. On ne peut pas faire la différence entre logements sociaux et les autres logements.
Même bâtiment	Répartition éparse	1 maître d'ouvrage	Montage qui permet une forte mixité mais il reste des difficultés importantes de gestion de l'ensemble. Le bailleur social fait alors partie de la copropriété et ne peut pas forcément appliquer sa politique de gestion.

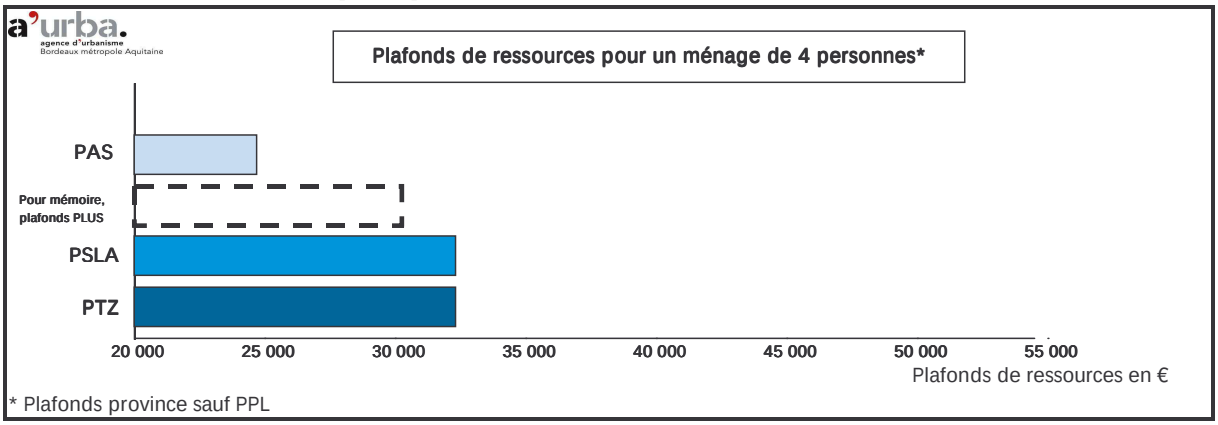
Chacune de ces formes de montage a été analysée sur la base d'opérations réelles situées sur le territoire de la Métro. La conclusion de l'étude est qu'il n'existe pas une solution idéale car chacun des acteurs a des objectifs différents et des contraintes qui varient en fonction de l'opération.

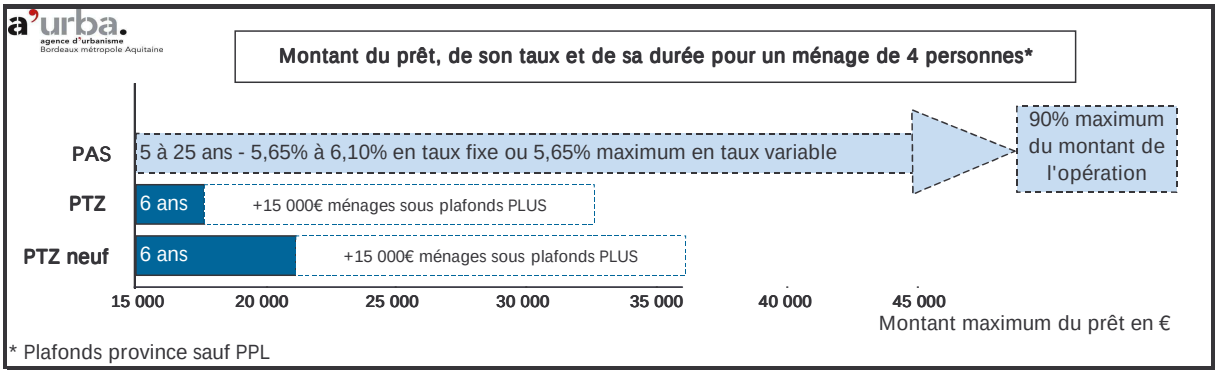
Dans plusieurs cas, comme par exemple à Grenoble ou à Montpellier, une réflexion est menée sur un pourcentage de logements sociaux imposé lorsque les opérations atteignent une certaine taille. Dans d'autres cas, les collectivités essaient de se rapprocher des promoteurs pour permettre le montage d'opérations mixtes publiques/privées. Souvent, la question du coût et de la rareté du foncier est mise en avant. Les outils d'anticipation pour le foncier sont rares et les agglomérations cherchent de plus en plus à élaborer des stratégies foncières sur le long terme.

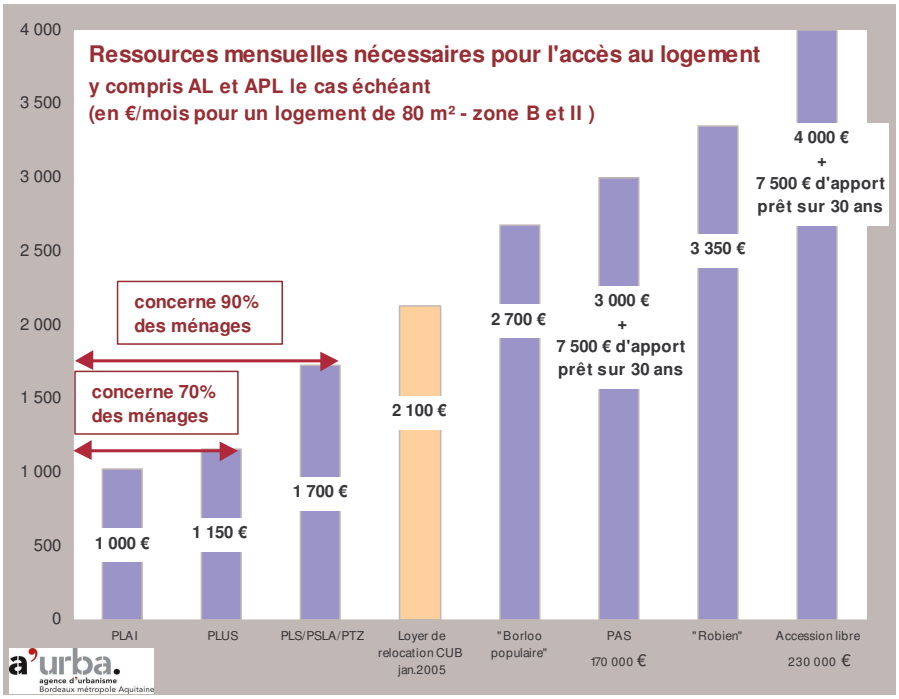
Exemple de Nanterre

La municipalité de Nanterre a inscrit dans son PLU l'obligation de réaliser au moins 40% de logements sociaux pour toute nouvelle opération immobilière de plus de 1 200 m² située sur son territoire. Cette disposition est valable tant pour les constructions neuves que pour la transformation en logements d'anciens locaux de bureaux ou d'activités, et s'appliquera sur tous les secteurs de la ville, excepté ceux où le logement social est d'ores et déjà largement dominant. Pour la municipalité, cette mesure « doit permettre le développement du logement social dans les quartiers où il est peu présent, une bonne insertion de celui-ci dans le tissu urbain existant en favorisant de petits programmes sociaux ». Elle doit aussi « freiner la spéculation immobilière, dans l'intérêt de tous ».

1.12 Bilan et perspectives







Rappel

Revenu moyen des foyers fiscaux CUB :

1 300€/mois

Revenu moyen des foyers fiscaux imposés CUB :

2 000€/mois

Outils/dispositifs	***Avantages***	***Limites***
PTZ et son abondement		- territoire de la collectivité (lutte contre l'étalement urbain)- peu de collectivités l'ont mis en place - peu de recul encore sur ce dispositif car nouveauté mais succès du Prêt Paris Logement
PAS	- montant important - taux intéressants - ouvre droit à l'APL	- la complexité des taux du PAS incite les établissements prêteurs à adopter une tarification qui pousse les ménages à s'en détourner
PSLA	- dispositif adapté pour que les ménages puissent savoir s'ils peuvent assumer des mensualités de remboursement - pour l'opérateur : TVA à 5,5% - exonération de TFPB pendant 15 ans - APL accession même en phase locative - plusieurs opérations menées à l'heure actuelle - différentes garanties pour l'accédant : relogement, rachat…	- les surcoûts engendrés par ce type de dispositif peuvent être fréquents (portage du foncier, frais notariés importants..) - montage qui peut s'avérer compliqué
Maison à 100 000 €	- approche globale des coûts (frais notaires compris...) - peut donner un cadre aux partenariats - dispositif incitatif	- 100 000 € sans la charge foncière - pas réalisable dans zones tendues - charte qui n'est qu'un catalogue de conseils - effet d'annonce
SCI	- accession progressive	- dispositif récent - peut déboucher sur des projets de logements communautaires : association d'individus qui cherchent à acheter un logement et participent à la définition d'un projet.
VEFA	- possibilité d'élargissement du patrimoine des organismes HLM dans zones tendues - mixité sociale - sécurisant à la fois pour le bailleur et le promoteur	- coût du foncier qui peut rendre opération trop chère pour le bailleur - pas d'aide directe de la collectivité pour le bailleur - pratique encore expérimentale sur le plan social - promoteurs peuvent craindre dévalorisation de l'immeuble si image négative du logement social
PPP dans secteur du logement	- localisations intéressantes - prix du logement moins cher pour investisseurs - mixité sociale possible - APL pour le locataire - dispositif en expansion	- sortie du parc social et entrée dans le parc privé : la question du devenir du locataire reste floue malgré la loi ENL

Outils/dispositifs	Avantages	Limites
Opérations mixtes	- mixité sociale - partenariats mis en place - localisations intéressantes	- débuts récents - problèmes de gestion et de réglementation freinent encore le montage de telles opérations - promoteurs peuvent craindre dévalorisation de l'immeuble si image négative du logement social

L'enquête menée auprès de différentes communautés d'agglomération et communautés urbaines montre l'intérêt grandissant des collectivités pour l'accession à la propriété des ménages modestes notamment dans le contexte de délégation des aides à la pierre.

Les différents dispositifs et outils décrits dans cette première partie montrent que dans certains cas, les marchés locaux ne peuvent pas être pris en compte de manière pertinente compte tenu du système de classement en trois zones. D'où l'initiative des collectivités d'abonder par exemple le PTZ. Les cibles également visées par le logement sont importantes, l'objectif étant alors de favoriser l'accession de publics spécifiques dans des localisations déterminées. Le PSLA commence également à être développé et est remis en avant dans la charte des maisons à 100 000 €. Dans les cas où le foncier est trop cher, il constitue, sans être le seul ni le plus déterminant, un des facteurs essentiels de blocage de l'accès au logement. Mais les collectivités locales disposent de leviers pour intervenir sur le foncier, même si ce dernier reste une question difficile dont la réponse implique une réflexion préalable importante et des actions sur le temps long. Le nombre important de projets de création d'établissements publics fonciers locaux témoigne de la prise de conscience, dans les collectivités, de cette question.

Enfin, il convient d'ajouter pour conclure cette première partie que la loi ENL crée une nouvelle section du code de la construction et de l'habitation intitulée « accession sociale à la propriété » :

> Art. L. 443-15-7. ***« Est institué dans les communes qui le souhaitent un guichet unique dans le cadre d'une procédure d'accession sociale à la propriété.***
> ***Dans les mairies, ce guichet unique met à la disposition du public un dossier présentant l'ensemble des dispositifs de soutien à l'accession sociale à la propriété.***
> ***Sont notamment communiqués à cette fin aux maires, à leur demande :***
> ***- les projets de ventes de logements à leurs locataires par les bailleurs sociaux ;***
> ***- les informations relatives aux opérations d'accession sociale à la propriété des promoteurs privés ou sociaux situées dans la commune ;***
> ***- les informations relatives aux dispositifs de prêts proposés par les établissements de crédit en faveur des ménages modestes [...].***
> ***Sont assimilés aux logements sociaux visés à l'article L. 302-5 du présent code, pendant cinq ans à compter de leur vente, les logements vendus à partir du 1er juillet 2006 à leurs locataires, en application de l'article L. 443-7. »***

Ajoutés au PTZ dit « plus » et à l'autorisation qui est faite dans les PLU de délimiter des secteurs dans lesquels, en cas de réalisation d'un programme de logements, un pourcentage de ce programme pourra être affecté à des catégories de logements définis dans le respect des objectifs de mixité sociale, les dispositifs de la loi ENL permettent de donner un cadre légal à des dispositifs déjà réfléchis par certaines collectivités.

Deux nouveaux dispositifs : les SACICAP et le crédit hypothécaire rechargeable

Les sociétés anonymes coopératives d'intérêt collectif pour l'accession à la propriété

L'ordonnance n°2006-1048 du 18 décembre 2006 a transformé les actuelles sociétés anonymes de crédit immobilier (SACI) en sociétés anonymes coopératives d'intérêt collectif pour l'accession à la propriété (SACICAP) et a fait de l'accession sociale à la propriété l'objet principal de ces nouvelles sociétés. L'ordonnance a renforcé l'ancrage local des SACICAP en prévoyant la participation à leur capital, à titre obligatoire, d'organismes locaux de logement social et de collectivités ou groupements de collectivités territoriales. L'ordonnance a doté les SACICAP d'une instance de représentation et de coordination, dénommée "Union d'économie sociale pour l'accession à la propriété" (UESAP), qui conclura des conventions avec l'État pour la réalisation d'opérations d'accession sociale à la propriété par les SACICAP.

Les SACICAP pourront détenir des participations dans des sociétés intervenant dans le domaine de l'habitat et dans des établissements de crédit de financement de l'habitat. Les SACICAP devront détenir au moins le tiers des parts sociales des sociétés dans lesquelles elles auront des participations. Les SACICAP pourront s'appuyer sur ces sociétés pour atteindre les objectifs opérationnels de production de logements en accession sociale à la propriété qui seront fixés dans les conventions conclues entre l'UESAP et l'État.

En outre, les SACICAP devront utiliser chaque année un tiers de leurs bénéfices distribuables, provenant de leur activité propre et des dividendes que leur versent les sociétés dans lesquelles elles détiennent des participations, à des actions sociales en faveur du logement des personnes disposant de ressources modestes.

Les prêts hypothécaires rechargeables

Le gouvernement a précisé les conditions des crédits hypothécaires dans son ordonnance 2006-346 du 23 mars 2006 publiée au JO du 24 mars. L'idée de ces nouveaux crédits à la consommation garantis par hypothèque, soit les prêts hypothécaires rechargeables et les prêts hypothécaires viagers, est d'utiliser un seul et même bien immobilier en garantie de plusieurs crédits.

Les conditions de ce prêt

Pour pouvoir bénéficier de ces nouveaux types de prêts, il faut avoir acquis un bien immobilier grâce à un crédit immobilier classique garanti par hypothèque. Peu importe que ce bien soit une résidence principale ou secondaire. Peu importe également le montant du taux d'intérêt ou les conditions de ressources de l'acquéreur. En revanche, les prêts garantis par caution ou en inscription en privilège sont exclus du mécanisme. En outre, il ne peut servir à financer l'achat de biens liés à l'activité professionnelle. Le mécanisme du crédit à la consommation rechargeable

Le système mis en place permet à partir d'une seule et même hypothèque de souscrire à plusieurs crédits. En effet, l'hypothèque du prêt immobilier permet grâce à ce mécanisme de servir de garantie aux autres prêts à la consommation. Le remboursement de l'emprunt immobilier allégeant le capital à

rembourser, la part libérée de ce crédit peut être réinvestie dans d'autres prêts à la consommation. Au final, l'ensemble des prêts ne peut dépasser la valeur du bien hypothéquée. L'idée est que la mise en hypothèque permette de souscrire à d'autres prêts une fois le premier prêt en partie amorti. En quelque sorte, le bien mis en garantie au sein du prêt immobilier, ou du moins sa valeur, sert de possibilité de crédit sur un ou plusieurs prêts.

La mise en garde des associations de consommateurs

Ce mécanisme, visant à promouvoir le recours des français à l'endettement afin de dynamiser la consommation nationale, ne doit pas faire oublier le principe de l'hypothèque. En cas de non-remboursement de ces crédits, les créanciers sont en droit d'exiger la vente du logement. En outre, la Banque de France a déjà souligné les risques que pourraient engendrer des «effets récessifs lorsque le marché immobilier se retourne».

2 | Le logement abordable dans d’autres pays

2. Le logement abordable dans d'autres pays

L'objectif est ici de présenter d'autres systèmes de production de logements abordables et surtout de mettre en avant des nouveaux statuts d'occupation qui n'existent peu ou pas en France et qui pourraient alors constituer une réponse souple, permettant de préserver la protection des droits des ménages, la gestion du bien patrimonial, l'accès à la propriété pour les ménages modestes.

Toutefois, la majorité des formules présentées restent marginales et ne sont pas transposables en la matière en France en raison notamment des dispositions du droit français, du poids du propriétaire dans la « tradition française », de la fiscalité... Cependant, en les associant avec les outils fonciers dont disposent les collectivités locales françaises, certains dispositifs peuvent être porteurs d'idées originales.

Les exemples de ce document sont principalement situés aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. Les premiers se caractérisent par une légère majorité de propriétaires occupants et un secteur locatif social dominant par rapport au privé. Les seconds se singularisent à la fois par une nette prépondérance des propriétaires occupants et par le poids également important de son parc locatif social. De plus, ce sont les pays qui ont connu récemment la croissance la plus rapide en termes de nombre de propriétaires occupants car ils ont fortement incité les ménages à devenir propriétaires du logement social dont ils étaient locataires.

2.1 Le « koophuur » aux Pays-Bas

Le « koophuur » (acheter-louer) est un statut d'occupation particulier pratiqué aux Pays-Bas. Ce statut est fondé sur la dissociation entre la propriété de l'intérieur et de l'extérieur du logement : l'occupant est propriétaire de l'intérieur mais reste locataire du bâti. L'organisme est donc propriétaire du gros œuvre qu'il loue à un prix mensuel égal au loyer normal auquel est enlevé la quote-part représentée par la valeur de l'intérieur acquise par l'acheteur locataire. L'entretien et l'amélioration de l'immeuble sont à la charge du bailleur et les locataires n'ont pas de moyen d'influencer cet entretien. Le propriétaire de l'extérieur, en revanche, n'a plus aucune responsabilité concernant l'entretien de l'intérieur du logement ; il est à la charge de l'acheteur locataire.

Le prix du logement est déterminé à partir d'un nombre de points en fonction de la surface, du confort et de l'état du logement. Une valeur est ensuite donnée à chaque point suivant le prix des loyers sociaux, selon une répartition de 35% pour l'intérieur et de 65% pour l'extérieur. La durée du restant à vivre du gros œuvre rentre aussi en compte (80 ans pour un immeuble ancien existant diminués de la durée de vie déjà écoulée). La formule suivante est ensuite appliquée : nombre de points x valeur du point x durée de vie résiduelle. Le prix ne tient donc pas compte de l'environnement et du marché. A la fin du contrat de location, si

l'occupant quitte le logement ou rencontre des difficultés, le bailleur s'engage à racheter l'intérieur en fixant le prix de rachat en appliquant la même formule tenant compte alors des améliorations réalisées par le locataire. Les acquéreurs peuvent payer comptant ou souscrire un emprunt auprès des banques avec comme garant le bailleur social.

Le montage financier peut être coûteux pour la collectivité qui refinance, en quelque sorte, par les déductions fiscales qu'elle accorde, une partie du patrimoine déjà construit avec l'appui de l'Etat. En revanche, le locataire bénéficie des mêmes exonérations fiscales que dans le cas de l'accession à la propriété classique.

Afin de diminuer les frais liés au transfert de propriété et les difficultés de gestion, le dispositif juridique du « koophuur » consiste à faire adhérer l'accédant-locataire à une association de locataires du bâti. Cela lui permet, en tant que membre, de disposer librement de l'intérieur de son logement et de bénéficier de l'assurance d'être indemnisé lors de la revente des parties privatives. En revanche, il est entièrement responsable de l'entretien et du remplacement des équipements situés à l'intérieur de son logement.

L'occupant du bien n'a pas de titre de propriété et a seulement le droit d'user et de disposer le bien. Il peut le céder, le transférer en cas de décès (si l'occupant remplit les conditions d'attribution d'un logement social), mais pas le louer.

Le « koophuur » n'est pas une véritable accession à la propriété mais plutôt un autre régime locatif qui permet une appropriation de son logement plus importante que dans le régime locatif classique. Financièrement, il permet de payer en une fois une partie de son loyer en bénéficiant d'une possibilité de « revente » et d'aides fiscales. Le bailleur, quant à lui, perçoit des avances de loyer importantes et a des frais d'entretien moindres, c'est un nouveau mode de gestion patrimoniale.

2.2 Les autres statuts intermédiaires aux Pays-Bas

Outre le « koophuur », les Pays-Bas ont déjà expérimenté différentes formules d'accession à la propriété mais qui n'ont pas eu une diffusion suffisamment importante pour être prolongées. C'est le cas par exemple de la « propriété protégée » qui était une forme d'accession sociale dans le neuf, bénéficiant d'aides avantageuses mais qui comportait une clause anti-spéculative assez stricte empêchant la revente et au final peu adaptée aux besoins des ménages modestes.

Une autre expérience a été menée dans les années 80 sur l'initiative de la ville de Rotterdam, la « copropriété en SCI solidaire ». Dans un contexte particulier en 1978, une revente massive de logements anciens par des investisseurs poussa la ville à mettre en place des copropriétés pour des ménages modestes avec

l'appui d'un important bailleur social. Ainsi, les ménages achetaient leur logement par le biais d'un bail emphytéotique pour le foncier devenu alors la propriété du bailleur social. Une garantie de valeur de rachat (indexée sur l'inflation) du logement limitait le risque pour l'acquéreur mais pouvait aussi lui faire perdre la déductibilité fiscale des intérêts. 3000 logements ont été concernés. Le dispositif comprenait aussi une diminution sur le prix du marché avec une clause de revente au bailleur et une répartition des plus-values ou moins-values de revente. En conclusion, ce dispositif, bien que contraignant, comportait peu de risques. Le but était de constituer un parc en accession à l'écart du marché, à un prix abordable aussi bien au départ pour l'acquéreur que lors de la revente, même tardive, pour le bailleur. Le dispositif existe toujours et est repris dans certaines circonstances par d'autres villes et il s'appelle le « Koopgarant ».

2.3 La propriété partagée en Grande-Bretagne

La propriété partagée classique en Grande-Bretagne date du début des années 80. Ces opérations avaient pour objectif de faire baisser le nombre de logements locatifs appartenant à des collectivités locales. Ce dispositif s'adresse à des ménages locataires d'un logement social ou demandeurs et concerne surtout de l'habitat individuel. L'acheteur acquiert une part de la valeur du logement auprès du bailleur social (25%, 50% ou 75%) et verse un loyer pour la part non achetée acquise par un bailleur grâce aux prêts et subventions de la Housing Finance Corporation. Le propriétaire-locataire achète ses parts au prix du marché, au moment où il le souhaite. Aucune limite de temps n'est fixée pour l'acquisition de la totalité du logement, il dispose d'un bail à long terme et bénéficie du droit au maintien dans les lieux tant qu'il ne cède pas ses parts et respecte ses obligations. Le propriétaire locataire est considéré comme pleinement propriétaire de son bien et reste donc responsable de l'entretien du gros œuvre et de l'intérieur du logement.

Une variante de la propriété partagée existe : la propriété partagée d'initiative privée, où le concept est élargi au parc existant mais hors logement social et neuf. Le prix du logement doit toutefois être inférieur à un certain plafond. Le financement est fondé sur la combinaison de prêts et subventions pour la part du bailleur et sur un prêt hypothécaire pour l'accédant. De plus, la part de loyer qu'il acquitte lui ouvre droit à un équivalent d'APL.

Ces systèmes d'accession représentent une part modeste (1 à 3%) des primo-accessions. Ceci s’explique par le fait que ces dispositifs n'ont pas réellement bénéficié d'un soutien important de la part des pouvoirs publics, les prêteurs sont restés méfiants et les gains pour l'acquéreur sont minimes.

2.4 Le homebuy en Grande-Bretagne

Le « homebuy » ou achat du foyer a été développé à partir de 1999 et s'est substitué à la propriété partagée d'initiative privée. Le ménage peut choisir son logement sur le marché libre, sous réserve que son prix soit inférieur à un plafond et il s'adresse à une Housing association (équivalent des SA d'HLM en France). Le ménage achète à l'aide d'un prêt hypothécaire 75 % de la valeur logement et bénéficie d'un prêt à taux zéro pour les 25% restants. Ce prêt est consenti par le bailleur social, qui bénéficie d'un prêt social pour acquérir ses 25%. Ce prêt ne donne lieu à aucun remboursement sauf en cas de revente du bien. Dans ce cas, le remboursement représente 25% de la valeur du logement revendu et le bailleur social reçoit, en guise d'intérêts, la plus-value correspondante. Le ménage peut également à tout moment acheter les 25% restants pour devenir propriétaire à part entière de son logement. Ce dispositif n'est pas à guichet ouvert et concerne les marchés tendus. Il est de plus contingenté au niveau de chaque organisme et s'adresse aux locataires du parc social qui n'ont pas accès au parc privé et qui ne bénéficient pas de l'allocation logement. Une réflexion est actuellement menée pour étendre cette formule aux logements neufs et adapter le prêt à taux zéro aux différents marchés locaux. En Grande-Bretagne, le bilan est positif car les ménages ont le sentiment d'être pleinement propriétaires et les banquiers qui financent les 75% de la valeur du bien n'ont pas à s'inquiéter d'un bail locatif compliquant la vente si des difficultés sont rencontrées.

Ce dispositif peut être pertinent en terme d'abordabilité car il s'adresse aux ménages qui ont des revenus juste en dessous de ceux qui accèdent directement à la propriété et peut fonctionner dans des zones de marché tendu.

2.5 Le financement avec participation à la plus-value au Canada

Au Canada, ce qui est appelé « financement avec participation à la plus-value » regroupe toutes les formules fondées sur des dissociations de la propriété. L'achat d'une maison pour les ménages modestes repose sur un arrangement dans lequel l'investisseur non-occupant supporte une partie du coût de l'accession. Il reçoit en échange une partie de la valeur du bien immobilier. Le Canada inclut dans ces formules de « financement avec participation à la plus-value » la « propriété partagée » telle qu'elle est pratiquée en Grande Bretagne et le prêt hypothécaire sur propriété louée à bail (ce prêt est accordé pour une maison à acheter ou à rénover construite sur un terrain loué et il doit être amorti sur une période moins longue que celle du bail visant le terrain). Le terrain appartient en fait à un tiers et est loué par l'emprunteur. Le prêteur finance les améliorations au terrain par un prêt sur la propriété louée à bail et le bailleur possède une participation à la mise de fonds dans la propriété sous forme d'un intérêt sur le terrain. Le capital de la propriété appartient au bailleur pendant la durée du bail mais le bail peut contenir une option d'achat pour le locataire.

C'est une forme de propriété partielle qui permet à l'emprunteur de bénéficier du plein droit au plus tard à une date déterminée à l'avance. Par comparaison

avec la France, cette formule se rapproche de ce qui a été mis en place avec la location-accession.

2.6 Les dispositifs de sécurisation et/ou d'aide aux ménages en difficulté (États-Unis, Grande-Bretagne)

Aux Etats-Unis, le ministère chargé du logement a mis en place le système dit « d'hypothèque inversée » (porté par le Departement of Housing and Urbain Development, HUD) qui permet aux ménages âgés de se maintenir dans leur logement et de compléter leurs revenus en consommant l'épargne investie. Il s'agit en fait d'une sorte de viager sécurisé. Les propriétaires âgés de 62 ans au moins et dont les prêts sont totalement ou presque totalement amortis, peuvent alors contracter un emprunt gagé sur leur logement, d'un montant égal à sa valeur vénale, diminuée le cas échéant, du montant du capital restant à payer. Le montant de ce prêt est fonction de l'âge de l'emprunteur, de la valeur du logement et du taux d'intérêt. Plus la personne est âgée, plus le montant du prêt est important. Par exemple, pour un taux de 9%, une personne de 65 ans peut emprunter jusqu'à 26% de la valeur de son logement, à 75 ans, 39% et à 85 ans, 56%. Ce prêt peut se faire sous forme d'un versement forfaitaire unique, de l'ouverture d'une ligne de crédit ou d'une rente mensuelle (versée pendant une durée déterminée ou pendant le reste de leur vie). Si la situation de l'emprunteur change, les versements sont modifiables et les ménages peuvent restructurer leur actif. Le ménage n'a rien à rembourser tant qu'il occupe le logement. Le prêteur récupère le capital et les intérêts lors de la vente du logement même si cette dernière intervient avant le décès de l'emprunteur. Le cas échéant, la valeur résiduelle sera reversée au bénéficiaire ou à ses héritiers. Ces derniers peuvent aussi souscrire un nouveau prêt s'ils veulent conserver le logement. Si la dette n'est pas entièrement couverte lors de la vente, le HUD rembourse la différence au prêteur. Le HUD se finance grâce aux primes d'assurance. Les emprunteurs paient 2% du prix des logements auxquels s'ajoutent 0,5% des sommes versées chaque année. Ces sommes sont payées par le prêteur qui les répercute sur l'emprunteur.

Ce dispositif permet aux propriétaires occupants d'obtenir un complément de retraite ou d'entreprendre des travaux dans leurs logements.

La Grande-Bretagne a essayé en 1991 de mettre en place un dispositif de sécurisation et d'aide aux ménages faisant face à des difficultés de remboursement des emprunts. Le « Mortgage Rescue » (sauvetage du prêt) consistait en un changement du statut d'occupation. Les ménages passaient d'accédants à locataires en « propriété partagée » et pouvaient bénéficier d'aides locatives. Pourtant, ce dispositif fut un échec car les accédants étaient réticents et devaient aussi faire face à des arriérés de paiement de charges ; les Housing Association rencontraient des difficultés liées à la complexité des opérations et les prêteurs ainsi que les assureurs étaient réticents. Depuis, « The Housing Corporation » travaille sur des aides personnelles à l'accession pour amortir des baisses de revenu.

3 | Les dispositifs de sécurisation de l'accédant

3. Les dispositifs de sécurisation de l'accédant

Un des enjeux de l'accession à la propriété des ménages modestes reste la question de la solvabilité des accédants et de leur sécurisation afin d'éviter les situations de surendettement. De plus, il faut tenir compte des aléas de la vie : chômage, divorce, mobilité… Ainsi, l'accession doit pouvoir être menée au rythme voulu et être réfléchie par le ménage, doit pouvoir être interrompue si besoin est, voire même permettre de faire marche arrière. Or de tels dispositifs impliquent un coût supplémentaire.

Le PSLA est dans ce cas précis un outil intéressant car si un ménage n'est pas en mesure de lever l'option pour acheter son logement, il peut en rester locataire sans qu'il y ait au final une perte pour le bailleur car l'équilibre de départ de l'opération repose sur un financement locatif.

Les dispositifs de sécurisation peuvent être renforcés avec la généralisation des Fonds d'Aide aux Accédants en Difficulté (FAAD). Les établissements prêteurs peuvent solliciter la Société de Gestion du Fonds de Garantie de l'Accession Sociale (SGFGAS) lorsqu'il s'agit de prendre en charge les aides à l'emprunteur quand ce dernier traverse une période de difficultés.

Il faut également tenir compte du fait que les opérations d'accession et les prêts engagés arrivent de moins en moins à leur terme. Or, les frais de mutation liés à ce type d'interruption sont un frein aussi à la sécurité des opérations.

La souplesse des statuts d'occupation dans d'autres pays (statut intermédiaire entre locataires et propriétaires) induit des méthodes de sécurisation souples. Ainsi, le « mortgage rescue » permet d'aider les accédants en difficulté. Le logement est racheté par un organisme HLM afin d'y maintenir le ménage. En revanche, ce dernier change de statut passant d'accédant à locataire du parc social.

En réalité, il n'existe pas de système qui puisse totalement exonérer l'accédant des conséquences d'un impayé.

3.1 La sécurisation mise en place par l'État

Tous les accédants à la propriété ayant souscrit un PAS émis entre le 1er avril 1999 et le 31 décembre 2003 peuvent bénéficier d'une sécurisation en cas de chômage de l'emprunteur ou de son conjoint.

Il s'agit d'un report gratuit de la moitié des mensualités du PAS (et du prêt à 0% associé) pendant un an maximum. Les mensualités reportées sont remboursées en fin de prêt.

Cette aide est mise en place lorsque l'emprunteur ou son conjoint se trouve en situation de chômage à l'expiration d'un délai d'un an suivant la date de signature du contrat de prêt. La personne ne pourra en revanche pas en bénéficier en cas de chômage survenant moins de 6 mois après la date de signature du contrat de prêt.

Une seconde période de report de 12 mois est possible au-delà de la huitième année de remboursement du prêt. Ce dispositif n'est pas cumulable avec la sécurisation dont bénéficient les accédants travaillant dans des entreprises assujetties au 1% logement.

3.2 Le « Sécuri-pass » du 1% logement

Le 1% logement propose un dispositif de sécurisation à destination des salariés ressortissants du 1% (les salariés d'entreprises de plus de 10 salariés du secteur privé non-agricole) confrontés à une situation de chômage, de baisse contrainte de ressources, de séparation ou de divorce. Ce dispositif intervient sous forme d'allègement temporaire des mensualités avec report du remboursement de l'allègement. Ce dernier doit éviter les situations d'impayés.

Les bénéficiaires sont donc les salariés qui appartiennent à une entreprise assujettie au 1% logement ou dont le dernier employeur était une entreprise assujettie au 1%. Ce sont aussi les salariés dont les revenus imposables sont inférieurs aux plafonds d'éligibilité du PTZ (les revenus pris en compte sont les revenus du mois précédent la demande d'aide) et qui se trouvent confrontés après le 1er janvier 1999 à une situation de chômage ou à une forte réduction de ressources (baisse de 30% au moins ou charges immobilières excédant 40% des revenus) consécutives à l'éclatement de la cellule familiale (décès, séparation) ou à une baisse contrainte et non prévisible des revenus (consécutive à un chômage partiel, à un passage contraint au temps partiel, à la maladie, à une baisse des transferts sociaux, à une mise à la retraite imposée). Le « Sécuri-pass » est un allègement des prêts immobiliers sous forme d'avance remboursable versée au prêteur principal à taux 0 sans frais de dossier. Cet allègement représente 50% des mensualités d'emprunts immobiliers nettes d'APL dans la limite de 381 €/mois pendant 12 mois maximum (soit une aide de 4573 € maximum). La

durée du remboursement est fixée en fonction d'un barème tenant compte de la consolidation de la situation du demandeur (remboursement à l'issue d'une période de 6 à 10 ans tenant compte de la situation nouvelle du bénéficiaire).

Le « Sécuri-pass » est accordée sous certaines conditions :

- aide apportée à celui ou celle qui conserve la charge du logement (résidence principale)
- délai de carence de 12 mois sans délai de franchise
- impossibilité de cumul avec le dispositif d'allègement des mensualités de prêt PAS.

Des possibilités de refus de l'aide existent en cas de :

- traitement d'une situation de surendettement devant la Commission de surendettement
- impayé préalable à la situation ouvrant accès au droit
- non-respect par l'établissement prêteur d'origine de critères d'endettement raisonnables (35% de taux d'effort initial)
- « reste à vivre » inférieur au RMI

3.3 Les dispositifs mis en place pour l'accession sécurisée par les bailleurs sociaux

Il existe trois dispositifs : l'assurance-revente, la garantie de rachat, la garantie de relogement.

L'assurance revente est une garantie contre les risques de décote du bien, en cas de revente contraint : il s'agit d'une couverture contre les principaux aléas de la vie professionnelle et personnelle du ménage accédant, pouvant entraîner une perte financière en cas de revente du bien immobilier acheté.

Contrairement aux garanties de rachat et de relogement, l'assurance revente est proposée aux accédants par le biais d'un intermédiaire. Il s'agit d'une prestation élaborée par un courtier d'assurances et proposée par l'organisme HLM à ses clients. Cette prestation s'inscrit dans une démarche globale d'accompagnement social et de sécurisation de la démarche d'accession.

Elle est proposée pour un montant forfaitaire pour un ou deux co-acquéreurs maximum selon le cas. Cette prime est payée une seule fois pour toute la durée de la garantie. Le montant de la prime reste le même, quel que soit le type ou le prix d'achat du bien immobilier.

Par ailleurs, le logement acheté doit rester la résidence principale du ou des acquéreur(s) assuré(s).

L'assurance revente peut être déclenchée par l'un des six faits générateurs suivants :

- le décès accidentel : il s'agit de l'ensemble des décès accidentels intervenant avant le 75ème anniversaire de l'assuré à l'exclusion d'une liste de cas définis (suicide, décès résultant d'une conduite en état d'ivresse ou de la pratique de sports dangereux...) ainsi que le décès d'un descendant direct fiscalement à charge de l'acquéreur ou du co-acquéreur ;
- l'invalidité permanente et totale accidentelle : il s'agit d'une invalidité permanente totale résultant d'un accident intervenant avant son 75ème anniversaire ;
- la mutation professionnelle, entendue comme changement de lieu de travail imposé par l'employeur, à une distance de plus de 70 kilomètres du bien immobilier garanti (la distance retenue est la même que celle qui prévaut dans la réglementation du PTZ) ;
- la perte d'emploi : il s'agit de la perte d'emploi, certifiée par une lettre de licenciement, pour tout assuré salarié de moins de 55 ans ;
- le divorce ;
- les naissances gémellaires.

Des délais de carence (décomptés à partir de la date d'effet de la garantie) sont prévus pour plusieurs des faits générateurs de l'assurance :

- 3 mois pour les mutations professionnelles
- 6 mois pour les pertes d'emploi
- 1 an pour les divorces (la date prise en compte correspondant à la demande introductive d'instance auprès du tribunal)
- 9 mois pour les naissances gémellaires.

La garantie couvre une durée de 10 ans fermes à compter de la date d'achat du bien immobilier, pour l'ensemble des faits générateurs, à l'exception du divorce qui n'est couvert que les cinq premières années.

Pour bénéficier de l'assurance revente, l'accédant doit revendre dans un délai maximum de 18 mois après la survenance du fait générateur.

Les périodes de durée de garantie, de délais de carence et le délai de 18 mois entre le fait générateur et la date de revente se combinent pour limiter le champ d'application de l'assurance revente.

L'assurance revente couvre un montant maximal de 28 000 euros :

- avec la garantie de base sur la perte financière à la revente, dans la limite de 20% du prix d'achat initial du bien. L'accédant est le bénéficiaire direct de cette garantie de base ;

- en garantie complémentaire, les frais de rachat du bien, jusqu'à concurrence de 7% du prix d'achat initial, dans le cas où le rachat serait opéré par l'organisme d'Hlm co-contractant (dans le cadre de la mise en œuvre d'une garantie de rachat, notamment).

Ces frais de rachat portent sur les frais d'actes notariés au moment du rachat, et éventuellement les frais de commercialisation et les frais financiers encourus pour que l'organisme HLM revende à nouveau le bien. L'organisme HLM est bénéficiaire direct de cette garantie complémentaire. En cas de dépassement du montant global de 28 000 €, l'assurance couvre en priorité la garantie de base (les frais de rachat étant par ailleurs couverts dans la garantie de rachat car ils peuvent être déduits du prix de rachat payable à l'accédant).

Il est précisé que le prix de revente doit être cohérent avec les prix de référence du marché tels que définis par expertise pour un logement libre d'occupation et dans un état normal d'entretien. Il s'agit ici d'éviter des dérives potentielles de la part de l'accédant, telles qu'une revente « à perte » à un membre de sa famille ou un manque d'entretien manifeste du bien immobilier.

La garantie de rachat est proposée par l'organisme vendeur. Elle répond à un objectif prioritaire : assurer aux accédants touchés par des aléas de la vie la possibilité de revendre leur bien à un montant minimum garanti. Combiné à l'assurance revente, ce dispositif assure une forte sécurisation financière de l'accédant, notamment pendant les 5 premières années.

Selon les modalités de coopération pour le relogement du ménage et dans un cadre contractuel défini, la garantie de rachat peut également être exercée par un organisme bailleur.

Tous les éléments indiqués ici sont indicatifs. Ils peuvent être modulés par chaque organisme en fonction du marché local, de ses simulations financières de rachat à l'aide de financements aidés...

Les éléments financiers qui suivent sont ceux généralement pratiqués par les "pionniers" au vu des simulations proposées par l'Union Nationale HLM.

La garantie est applicable pendant 15 ans à compter de la vente. La garantie de rachat définit un niveau de prix minimum garantie évoluant dans la durée :

- pendant les 5 premières années après l'acte de vente du logement, le montant est fixé à hauteur de 80% de la valeur initiale d'acquisition ;
- à partir de la sixième année et jusqu'à la quinzième année, ce montant est minoré de 2,5% de la valeur initiale du bien immobilier par année commencée.

Exemple : un ménage achète une maison pour 122 200 €. Au bout de 3 ans, il se voit contraint de revendre son bien et exerce sa garantie de rachat par l'organisme. Le prix garanti se situe donc à 80% de 122 200 €, soit 97 760 €. Dans le cas où la vente intervient dans la 7ème année après la vente, le prix garanti se situe à 75% (80% - 2x2,5%) du prix initial, soit 91 650 €.

Contrairement à l'assurance revente, la garantie rachat ne comporte pas de plafonnement sur le montant payable à l'accédant.

Les contrats prévoient de déduire du montant du prix de rachat proposé par l'organisme les frais forfaitisés engagés par l'organisme pour le rachat, ainsi que des éventuels frais nécessaires à la remise en état du logement par l'organisme après le rachat.

La question de la remise en état du logement peut être source de controverse entre l'organisme et l'accédant mais il est permis de penser que la décote du prix de rachat à partir de la sixième année, à hauteur de 2,5% par an de la valeur initiale du bien, permet déjà de tenir compte de l'usure normale du logement. Dans tous les cas de figure, l'organisme vendeur a vocation - et intérêt - à ne pas pénaliser les accédants qui auront entretenu correctement leur logement.

La garantie de rachat prévoit un principe de base : sa mise en œuvre se fait à l'instigation de l'accédant, en cas de survenance des aléas couverts.

L'accédant doit cependant respecter trois conditions pour bénéficier de la garantie de rachat :

- le bien acheté ne doit pas être sorti du patrimoine de l'accédant, et doit rester sa résidence principale ;
- la demande de rachat de la part de l'accédant doit être formalisée, avec l'envoi d'une lettre recommandée à l'organisme avec accusé de réception.
- l'accédant doit manifester une réactivité minimum, sa demande devant intervenir dans un délai de 12 mois à compter de la survenance du fait générateur.

La mise en œuvre de la garantie peut être demandée par l'accédant dans les 5 cas suivants :

- le décès (toutes causes) : il s'agit du décès de l'acquéreur ou co-acquéreur, sans conditions spécifiques. Seul le conjoint ou co-acquéreur peut demander la mise en œuvre la garantie, ce qui exclut les héritiers du dispositif ;
- l'invalidité / incapacité permanente (toutes causes) : il s'agit d'une invalidité permanente générant un taux d'effort (pourcentage des revenus imposables du ménage affectés au remboursement des prêts contractés pour l'acquisition du logement) supérieur à 35% ;

- la mutation professionnelle, entendue comme changement de lieu de travail imposé par l'employeur, à une distance de plus de 70 kilomètres du bien immobilier garanti, pour au moins un des co-acquéreurs ;
- la perte d'emploi : il s'agit de la perte d'emploi touchant l'acquéreur ou les deux co-acquéreurs, ou d'une perte d'un des deux co-acquéreurs si le taux d'effort du ménage dépasse 35%. La date de perte d'emploi correspond au dernier jour du délai de préavis de licenciement ouvrant droit à la prise en charge des ASSEDIC ;
- le divorce : il s'agit de la rupture du mariage ou du régime matrimonial par décision de justice ;
- mais d'autres faits générateurs peuvent être imaginés : certaines coopératives ont étendu la garantie à la séparation des concubins par exemple.

Le rachat doit intervenir dans un délai de 3 mois après la demande formalisée de l'accédant, à partir de la date de récépissé de la lettre recommandée avec accusé de réception.

Des simulations financières ont été réalisées qui illustrent l'efficacité du dispositif du point de vue de l'accédant : si celui-ci a souscrit l'assurance revente, le cumul du prix de revente de son logement et de l'indemnisation reçue le cas échéant du fait de l'assurance revente lui permet au moins de rembourser l'intégralité du capital restant dû auprès des banques. Au-delà de la 10ème année, lorsque l'assurance revente ne joue plus, l'amortissement des prêts est plus avancé et le prix de revente du logement suffit à couvrir le remboursement anticipé des prêts.

La garantie de relogement assure au ménage accédant de bénéficier, en cas de vente de son bien, d'une offre de relogement dans un logement locatif HLM de la part de l'organisme vendeur ou d'un organisme associé. La garantie porte sur une durée de 15 ans. L'objectif visé est ici d'assurer un relogement dans des conditions satisfaisantes en termes de qualité de logement et de niveau de loyer.

Selon les formules proposées par les organismes, cette garantie de relogement peut prendre une forme plus ou moins développée :

- Une garantie avec maintien dans les lieux de l'accédant (ce qui implique la mise en œuvre d'un rachat par l'organisme locatif). Cette solution peut se décliner en cas de chômage par exemple ;
- Une garantie sans maintien dans les lieux, avec une offre de relogement dans un autre logement du patrimoine locatif ;

La mise en œuvre de la garantie de relogement se fait à la demande de l'accédant. Les conditions à respecter sont globalement moins complexes que celles de l'assurance revente ou de la garantie de rachat. Deux points méritent cependant d'être soulignés :

- Le respect de la réglementation, et notamment des conditions de ressources : les revenus du ménage doivent être inférieurs aux plafonds HLM en vigueur. Les

organismes ayant déjà mis en place la garantie de relogement mentionnent que l'offre de relogement sera faite en fonction de la conformité avec la réglementation relative à l'attribution des logements sociaux en vigueur au moment du relogement pour le respect des plafonds de ressources. La coopérative Escaut Habitat précise par exemple qu'il s'agit de la réglementation PLUS.

- La réponse à des offres de relogement formulées par le bailleur : l'organisme s'engage à proposer trois offres de relogement dans le parc locatif social. Au bout de trois refus par l'accédant, l'organisme se trouve déchargé de sa garantie de relogement.

Pour éviter toute controverse à l'application de la garantie, il apparaît essentiel de prévoir contractuellement des précisions sur la nature du logement proposé, à savoir :

- le périmètre géographique au sein duquel doivent être proposés les logements locatifs (sur la même commune, ou dans un secteur plus étendu). Dans le cas d'une revente liée à une mutation professionnelle de l'accédant, cette précision sur le périmètre géographique peut éviter des difficultés à l'organisme.
- la taille, la nature (individuel ou collectif) du logement. Il peut être utile de préciser ici ce qui peut constituer un "logement équivalent" ou comprenant "des caractéristiques similaires" à celui qui est revendu par le client.

Des organismes ont prévu, en cas de divorce ou de séparation de corps, de proposer un relogement à chacun des deux co-acquéreurs. L'offre de maintien dans les lieux doit privilégier le conjoint ayant reçu la garde éventuelle des enfants.

Le recours à la garantie de relogement est-elle conditionnée à la mise en œuvre de la garantie de rachat ?

Dans le cas d'une proposition de relogement dans le parc locatif, les contrats proposés par les bailleurs peuvent préciser que l'offre de relogement se fait "en cas de rachat et si l'accédant en formule la demande". D'autres contrats sont moins explicites sur le lien entre les deux garanties, la garantie de relogement étant alors proposée comme une mesure d'accompagnement de l'accédant en liaison avec le rachat de son bien.

Tableau récapitulatif des différents dispositifs pour l'accession sécurisée par les bailleurs sociaux

Assurance revente	- durée de garantie de 10 ans - couverture très large des principaux aléas de la vie personnelle et professionnelle - complément pertinent à la garantie de rachat - coût modeste (OPARC Poitiers, 289 €) pour toute la période de garantie soit 28,90 € par an
Garantie de rachat	- garantie « gratuite » - applicable sur 15 ans à compter de la signature de l'acte de vente (même si son intérêt financier diminue à partir de la cinquième année ; au bout de 15 ans, le montant de la garantie de rachat porte sur 55% du montant initial du bien) - sécurité contre les risques de baisse du marché - assurance de trouver un acheteur à un prix correct en cas de besoin urgent
Garantie de relogement	- garantie dans la durée (sur 15 ans) - garantie « offerte » par l'organisme HLM vendeur - garantie d'une solution logement rapide, adaptée : dans la clientèle d'accédants la plus modeste, la crainte de « se retrouver à la rue » reste très présente. La garantie relogement apparaît à cet égard comme l'élément le plus apprécié de la sécurisation, notamment dans les secteurs où le marché est tendu - prise en charge complète en cas de besoin rapide de relogement : il n'y a pas de démarche spécifique à conduire pour retrouver un logement dans l'urgence

4 | Les leviers techniques de production de logements abordables

4. Les leviers techniques de production de logements abordables

Le logement abordable peut aussi se concevoir du point de vue de la production. Sur quels leviers peut-on jouer lorsque l'on sait que la production de logement repose sur l'accès au foncier, le montage de l'opération et les coûts de construction ? Il s'agit au départ de produire moins cher dans le but de proposer aux ménages modestes un logement, en location ou à acheter, dont le coût sera supportable. Un loyer modéré ou une vente abordable passent donc par la maîtrise des différents coûts.

4.1 Les pistes concernant le montage de l'opération

Tout d'abord, concernant le logement social, le coût d'un logement et la formation de son loyer ou de son prix à la vente sont la résultante des trois facteurs que sont ***le coût de production, le coût de gestion et les modalités de financement des opérations***.

Les coûts de production dépendent du montage de l'opération (programme, calendriers), de la localisation et de l'implantation des opérations (estimation des coûts des contraintes des réglementations d'urbanisme, la qualité du foncier - forme du terrain, qualité des dessertes), du contexte réglementaire (réglementation complexe et protectrice, labels), de la conception et de la construction (forme des bâtis, prestations, maîtrise d'œuvre).

Les coûts de gestion sont fonction d'hypothèses de gestion variant selon les organismes HLM. Du point de vue locatif, on retrouve huit postes : la progression prévue des coûts et loyers, les provisions pour grosses réparations, les taxes sur le foncier bâti, les provisions pour impayés et vacance technique entre deux locataires, les frais de structure, la rémunération des fonds propres, le loyer des annexes, l'amortissement comptable. Chaque organisme a sa logique de gestion ce qui la rend parfois peu lisible pour les partenaires extérieurs. Ce dispositif empêche notamment d'évaluer directement ou indirectement l'impact des aides, notamment des collectivités locales.

Exemple de Rennes :

La communauté d'agglomération de Rennes a travaillé sur ces questions afin de produire un cahier des charges pour monter des opérations économiques. Plusieurs opérations ont été étudiées afin de les caractériser et de trouver des pistes possibles.

Caractéristiques des opérations :

- historique du projet (délais) ;
- son contexte opérationnel (zonage, contraintes spécifiques, partenaires) ;
- les modalités de conception (organisation de la maîtrise d'ouvrage et de la maîtrise d'œuvre, contenu des études, contraintes de programme, contraintes réglementaires, labels) ;
- la construction (marchés, décomposition des coûts par corps d'état, organisation du chantier) ;
- financement et gestion (financement de l'opération, hypothèses d'amortissement et de gestion).

Trois grands volets ont été retenus.

Tout d'abord, fixer un coût d'objectif pour la production à respecter en jouant sur des économies de construction. Leur étude montre que cette économie peut se gagner essentiellement sur la forme des bâtiments et le gros œuvre :

- définir des opérations d'une taille minimale (30 logements) ;
- choisir le foncier en fonction de l'économie attendue en veillant au niveau des contraintes imposées par la réglementation d'urbanisme et à la forme et à la qualité du foncier ;
- allonger la phase de montage des opérations et caler dès l'étude de faisabilité le calendrier définitif de l'opération jusqu'à sa livraison ;
- travailler en amont du projet architectural la typologie et la taille des logements afin d'éviter de « diluer » dans des surfaces trop grandes des coûts au m^2 remarquables ;
- faire du coût d'objectif un élément essentiel du travail du maître d'œuvre ;
- négocier les performances du projet pour tous les éléments qualitatifs excédant la réglementation en estimant notamment l'impact en termes de loyers de sortie des ajouts qualitatifs prévus par rapport à une réglementation déjà très protectrice ;
- adopter des ratios de référence pour contenir dès la conception les prestations et le coût du second œuvre.

La communauté d'agglomération souhaite par la suite retenir des hypothèses de gestion homogènes pour l'étude et le financement de projets (ce qui s'avère délicat compte tenu des diversités de mode de gestion des organismes HLM) et enfin travailler l'équilibre financier des opérations.

L'équilibre financier d'une opération d'aménagement peut être illustré à travers le bilan d'opération synthétique suivant :

Dépenses	***Recettes***
Achat du foncier (terrain et remise en état) Les aménagements (VRD, équipements...) Les études (géomètre, de sol...) Les frais financiers Coûts de construction La marge (profit et gestion du risque)	Vente de m² bâtis <u>Les composantes de l'équilibre, le cas échéant :</u> - surcharge foncière - les subventions d'équilibre - l'emprunt

Dans le cadre d'un bilan financier d'opérations, les économies peuvent porter sur plusieurs postes et sur les coûts de construction.

4.2 Quelques rappels pour agir sur le coût du foncier

Le coût du foncier, comprend l'acquisition du terrain, mais aussi éventuellement la remise en état des sols.
L'acquisition amiable est toujours moins coûteuse que le recours à l'éviction, mais elle suppose anticipation et négociation très en amont. L'éviction entraîne des coûts intégrant non seulement le prix du terrain, mais les frais divers liés au dédommagement, parfois énormes.
La remise en état des sols en renouvellement urbain n'est pas neutre et peu supposer des frais qu'il est nécessaire de repérer en amont, comme une éventuelle dépollution du sous-sol.

Actuellement, le droit des sols protège les propriétaires et le droit fiscal ne pénalise pas le gel foncier, même si l'attitude du propriétaire est ostensiblement spéculative. De plus, la situation économique et financière actuelle fait que ni l'inflation, ni les taux d'intérêt ne permettent une quelconque marge de manœuvre sur ce poste.

A défaut d'une politique foncière très volontariste le couple foncier-logement abordable est difficilement compatible. En effet, le rapport de l'opération entre le coût du foncier et la vente de charges foncières ou de m² bâtis (logement abordable) ne permet pas toujours l'équilibre de l'opération.
Aussi, deux pratiques :

- si l'opération ne concerne que le logement abordable, une subvention d'équilibre couvrira le différentiel, à condition que la collectivité publique le puisse. Autre solution, il faut produire plus de m² (volume, densité et formes urbaines) pour démultiplier le rendement obtenu par m² de foncier.
- Si l'opération est mixte, la combinatoire est plus aisée car elle permet le cumul de techniques d'équilibre, celles précédemment citées auxquelles s'ajoute une péréquation entre les différentes charges foncières ou m² d'immobilier vendus.

4.3 Les nouveaux procédés industriels et les innovations dans la construction

L'autre levier sur lequel il est possible de s'appuyer pour limiter le coût d'une opération est celui des coûts de construction. L'utilisation de matériaux différents et de procédés de construction innovants peut aussi permettre de réaliser des économies.

Il est encore difficile de savoir si ***l'utilisation de matériaux autres que le béton*** permet de réaliser des économies. En France, le marché de la maison individuelle, par exemple, est très largement dominé par la maçonnerie traditionnelle : 69% de parpaings de béton, 22% de briques, suivis de loin par le bois (4% du marché) et l'ossature métal (3%). Le défaut de recherche des constructeurs tiendrait au goût des acquéreurs pour la maison en « dur ».

Pourtant, les contraintes à la fois réglementaires et énergétiques poussent à la recherche d'autres matériaux. Ainsi, la construction de logements métalliques se développe avec la recherche de combinaisons acier/plâtre/béton. Les performances thermiques et acoustiques se révèlent excellentes. Le développement de ce mode de construction se heurte cependant au manque d'entreprises compétentes et aux réticences des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage, considérant que l'acier n'est fait que pour les bâtiments industriels. Le bois en revanche fait l'objet d'un engouement particulier. Une maison en bois ne coûte pas moins cher mais la très grande flexibilité de mise en œuvre de ce matériau, ses performances thermiques et acoustiques compensent ce surcoût.

Plusieurs opérations en ***acier*** ont déjà vu le jour notamment avec des maîtres d'ouvrage HLM qui recherchent un meilleur rapport qualité/prix.

Atouts et limites de la construction acier ***(Source : Habitat et Société n°26, juin 2002)***

Atouts	***Limites***
La productivité (gains permettent de respecter délais et coûts d'objectifs fixés) Les performances techniques et acoustiques La prise en compte de l'environnement (réduction des consommations d'énergie et les chantiers produisent moins de déchets et de pollutions) La gestion plus souple du patrimoine (modularité des structures adaptable aux évolutions de la demande) Des choix architecturaux divers (structure acier se combine maintenant souvent avec des façades différentes)	Rareté des entreprises Le poids de la tradition « béton » Les habitudes culturelles (acier = bâtiment industriel)

L'OPAC de Reims construit depuis une quinzaine d'années en acier et a adapté les produits en fonction de la localisation de l'opération (alliage d'acier avec d'autres matériaux pour l'intégration en centre ville par exemple), des délais et des objectifs de coûts fixés. L'entretien aisé, la modularité des logements, les diversités architecturales et le coût des constructions en acier ont également séduit ***l'OPHLM de Besançon*** par exemple. Pour ce dernier, l'opération montée dans le cadre de financements classiques du logement social montre que la construction de logements en acier « peut sortir de l'expérimentation pour entrer dans l'ère de la reproductibilité ».

Pour ce qui concerne ***les constructions en bois***, elles se situent généralement sur un marché plus haut de gamme alors que la technique bois, qui permet des volumes et des ruptures réalisables plus simplement devrait être moins onéreuse. L'***OPAC de l'Eure*** utilise ainsi le bois depuis longtemps car il offre de multiples avantages : une liberté de conception, des délais de chantiers raccourcis, de moindres nuisances pour l'environnement immédiat et des volumes simples qui peuvent être compensés par des modénatures bois simples sur façades. L'OPAC 27 a réalisé une opération de 15 pavillons en bois en 2002 pour un coût de construction au m^2 habitable de 826€ HT.

La ***pré-construction en usine*** est aussi une piste à explorer pour construire moins cher. Le PUCA a ainsi lancé son appel à idée « ***CQFD*** » (logements optimisés : coût, qualité, fiabilité et délais). L'appel à propositions appelait des réponses soit sur les procédés traditionnels soit sur les procédés d'assemblage ou les modules tridimensionnels (volumes entièrement fabriqués en usine). Quatre critères étaient retenus : le couple délais-fiabilité et le couple coût-qualité. Les 16 lauréats ont proposé trois types de concepts : l'intégration de composants industriels à un concept architectural ou à une organisation de travaux qui en facilite l'assemblage, la transposition à l'habitat de procédés industriels validés dans la construction tertiaire ou encore une standardisation « raisonnable » permettant de répéter des compositions architecturales.

Exemple de construction modulaire : ALGECO Modèle Casse-Tête ***source :*** www.algeco.fr ***Architecte : Augustin Rosenstiehl*** 80.000 € T.T.C livré et installé 	Superficie de la maison : 78 m2 avec terrasse du haut Rez-de-chaussée : 1 séjour - 1 cuisine ouverte sur le séjour (40 m²) - 1 pergola et 1 terrasse Etage : 2 chambres - 1 salle de bains - 1 WC et 1 terrasse Principaux matériaux utilisés : Structure : ossature métallique renforcée Façade : bardage panneau bois et panneau fibrociment sur panneau sandwich acier - laine de roche 80mm - acier Menuiseries extérieures : aluminium laqué à rupture de pont thermique. Double vitrage à faible émissivité Escalier extérieur : en acier galvanisé avec garde-corps en acier avec barreaux horizontaux

Des pistes intéressantes ont également été explorées en particulier à Lyon à travers un champ d'expérimentations « Habitat Rhône-Alpes » qui est constitué d'une cinquantaine d'opérations « logement abordable ». Différents points sont mis en avant :

- La forme bâtie et l'architecture (compromis qualité-coût-esthétique)

Il s'agit ici de limiter le geste architectural afin de produire plus économiquement. Les résultats sont que les façades comportent des décrochés en nombre limité et des balcons enserrés dans le volume enveloppe du bâtiment. La toiture à pente unique est aussi plus économique mais est restée limitée à quelques opérations. La volumétrie répétitive a également été mise en œuvre avec des résultats esthétiquement satisfaisants notamment au travers de l'agencement de volumes répétitifs d'individuel en duplex et de petits collectifs. Les montées d'escaliers extérieures, au coût important en intérieur dans les immeubles collectifs, apportent une économie non négligeable dans le coût de construction. La montée extérieure n'est apparemment pas vécue comme un inconvénient par les usagers, sous réserve d'être abritée, et peut faire l'objet d'une variété de traitements animant ainsi les façades.

- La conception des logements et leur superficie

La diminution de la surface des logements a porté sur la réduction des dégagements et des circulations, plus secondairement sur celle des pièces de vie. Le concept d'espaces ouverts a ainsi permis de retrouver des surfaces gagnées. Trois types d'espaces ouverts ont été mis en place dans les différentes opérations : hall-séjour, séjour-cuisine, hall-séjour-cuisine avec des adaptations concernant la plus ou moins grande ouverture de ces différents espaces. Ce

concept permet une économie de matière et baisse ainsi l'investissement du maître d'ouvrage d'où une diminution du loyer. De plus, la sensation d'espace et de transparence est appréciée des usagers dans la mesure où elle est compatible avec les modes de vie. Un travail a également été mené sur le rôle distributif du séjour et sur l'économie, dans certaines situations d'espaces de rangement (un placard dans l'entrée et au moins une chambre sur deux ou trois). Dans certains cas, un cellier intérieur est ajouté s'il n'y a pas de placards dans les chambres.

- Les espaces extérieurs et les dépendances

Pour ces opérations, les concepteurs ont davantage rationalisé le plan de masse des programmes pour ce qui touche à la voirie, aux réseaux, aux parkings. La diminution des surfaces collectives constitue aussi une réduction des coûts d'entretien des espaces extérieurs. La privation au maximum de ceux-ci permet d'inclure des surfaces de jardin pour les logements en rez-de-chaussée.

- Les autres pistes

L'étude réalisée par Lyon préconise d'autres pistes à suivre comme la mixité des opérations privées et publiques ou de produits locatifs différents car ces regroupements, souvent dans un même bâtiment collectif en milieu urbain, conduisent à une augmentation de la taille des opérations et à une économie d'échelle qui se retrouve dans le résultat des marchés de travaux. Le regroupement permet aussi une meilleure optimisation de la charge foncière et des coûts d'ingénierie. L'étude concernant les matériaux a montré une quasi-absence d'économie concernant la robinetterie et le chauffage car le maître d'ouvrage reste dans la crainte de remettre en cause la durabilité de ces équipements. Mais pour eux, le véritable enjeu reste la négociation des terrains et la location de ce dernier (cadre d'urbanisme établi).

4.4 Bilan

Les leviers techniques de production de logements abordables peuvent être envisagés à différents niveaux (collectivités, bailleurs, constructeurs...) même si on peut penser que l'enjeu majeur est constitué par le choix et le prix du terrain pour la faisabilité d'une opération « abordable ». Tous les efforts possibles du point de vue de la conception et de la réalisation ne sont utiles que si l'on est assuré que l'emplacement choisi ne conduira pas à une charge foncière excessive. D'où la plus grande vigilance à apporter dès l'origine à la facilité de construction sur une parcelle (topographie, géologie, viabilisation etc....). Il est également important de faire évoluer les habitudes en termes de matériaux de construction et de formes bâties mais aussi à un niveau bien plus vaste de partenariats et de clarté dans le montage des opérations.

Conclusion

La notion de logement abordable a été ici traitée à la fois du point de vue de la cible visée et des acteurs concernés par la mise en œuvre de ce type d'opération. Le but de ce document étant de dégager des pistes pour produire « moins cher » afin que l'achat ou la location d'un logement reste supportable pour les ménages modestes.

Concevoir, réaliser et proposer un logement abordable relève en premier lieu d'une volonté qui doit être partagée par tous de faire évoluer les habitudes et les visions liées à la production de logements sociaux.

L'enjeu de cet inventaire est de montrer les outils et les pratiques qui sont ou qui peuvent être mis au service de la production de ce type de logement mais aussi d'aborder un aspect « plus expérimental ». Ainsi, les pistes présentées en termes d'équilibre ou de baisse des coûts de construction sont à explorer de manière plus approfondie. Ce document reste en effet à compléter pour dégager concrètement des possibilités de montage d'opérations. L'atelier associant les différents partenaires publics et privés aura pour but de montrer ce qu'il est possible de réaliser pour produire du logement abordable dans l'agglomération bordelaise.

Références

Exemples cités

Page(s)

Besançon 65-79
Châtillon 31
Grenoble 32-33-79
Lyon 28-29-66-67
Montpellier 80
Nanterre 33
Nantes 16-80
Paris 15
Reims 65
Rennes 19-62
Toulouse 27
Eure 65
Rhône-Alpes 66
Pays-Bas 41-42
Grande-Bretagne 43-44-45
Etats-Unis 45
Canada 44

Rapports et études

AILLERET, Bernard, VORMS, Bernard. ***Des formules innovantes pour encourager l'accession à la propriété***. METLTM, avril 2003, 36p.

ANIL. ***Les aides locales à l'accession à la propriété, guide à l'attention des ADIL.*** Février 2006, 19p.

ANIL. ***Faciliter l'accession sociale par la mise a disposition du terrain à des conditions privilégiées.*** Juin 2005, 17p.

AUDIAR. ***La maîtrise des coûts du logement social.*** Mai 1996, 6p.

AUDIAR. ***La maîtrise des coûts du logement social, éléments de méthode pour le montage d'opérations expérimentales dans le district de Rennes.*** Décembre 1995, 77p.

a'urba. ***Le logement social en Gironde, éléments de problématique,*** décembre 2004, 47p.

a'urba. ***La situation de l'habitat en 2005,*** Observatoire du PLH de la CUB, mai 2005, 39p.

DRE Rhônes-Alpes. ***Concevoir et réaliser un habitat abordable, évaluation.*** Service Habitat, logement et statistiques. 2003, 17p.

GOODCHILD, Barry, REID, Barbara, BLANDY Sarah. ***Accès au logement privé pour les ménages modestes: une analyse des initiatives en Grande-Bretagne***. Plan urbanisme construction architecture. METL, DGUHC, juillet 2000, 100p.

Ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement. ***Charte de la « Maison à 100 000 euros ».*** 8 décembre 2005. 13p.

Ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement. ***Fiche pratique de la « Maison à 100 000 euros ».*** 8 décembre 2005. 18p.

Articles

Habitat et Société. ***Financement du logement social et état des lieux,*** n°39, septembre 2005, p.4-27.

Habitat et Société. ***Construire autrement,*** n°26, juin 2002, p.16-35.

Habitat et Société. ***Habitat et cohésion sociale : le point de vue des HLM,*** n°35, septembre 2004, p. 20-44.

Habitat et Société. ***La mixité rapproche bailleurs et promoteurs,*** n°33, mars 2004, p.44-48.

Le Moniteur. ***Quatre pistes pour construire moins cher,*** n°5337, 10 mars 2006, p.58.

Le Moniteur. ***Des procédés industriels au secours du logement social,*** n°5341, 5 mai 2006, p.62-69.

Les Echos. ***La métropole nantaise lance son propre prêt à taux zéro,*** 24 décembre 2005.

L'observateur de l'immobilier. ***Quelques expériences européennes sur de nouvelles formes de propriété,*** n°67, février 2006, p.26-32.

Premier Plan, PUCA. ***Programme CQFD,*** n°10, janvier-avril 2006.

Sites internet

site du service public de la diffusion du droit
www.legifrance.gouv.fr

site du Ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement
www.social.gouv.fr et www.logement.gouv.fr

site de l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement
www.anil.org

site de la maison à 100 000€
www.maisona100000euros.fr

site de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Ile-de-France
www.iaurif.org

site de la Fédération Nationale des Agences d'Urbanisme
www.fnau.org

site des coopératives d'HLM
www.hlm.coop

site des offices de l'habitat
www.offices-hlm.org

site d'Algeco
www.algeco.fr

Annexe - Enquête auprès d'autres agglomérations

Enquête réalisée auprès des autres agglomérations

Agglomérations	***Informations***
Aix-en-Provence (Communauté du Pays d'Aix) 04 42 93 85 85	Nouvelle CA, PLH datant de la fin de l'année 2005. Une des actions est de développer l'offre en accession à coûts maîtrisés et de mettre en œuvre la location-accession (en cours). La Communauté du Pays d'Aix attend la délégation de compétence de l'aide à la pierre. Mais des difficultés car certains maires sont réfractaires (34 communes, 30 « rurales »). La prochaine étape est la mise en œuvre du DPU.
Avignon (Communauté d'Agglomération du Grand Avignon) 04 90 84 47 03	Dans le PLH, (décembre 2004) un des objectifs opérationnels est de produire plus de logements en accession à prix modérés 2280 logements en 6 ans (bonification du PTZ, expérimentations, aide à la location vente). Pour le moment, rien n'est encore lancé
Besançon (Communauté d'Agglomération du Grand Besançon) 03 81 65 07 00	Le PSLA est un projet mais pour le moment, la priorité est la mixité dans le logement locatif social des communes périphériques. En revanche, des opérations en VEFA sont menées par un bailleur social dans le centre ville.
Brest (CUB) 02 98 33 50 50	Une veille foncière est organisée sur les zones d'urbanisation future et la CUB préempte. La Communauté Urbaine se focalise sur le locatif social et est sollicitée par les bailleurs sociaux pour le financement de la surcharge foncière. Il a été fixé un plafond au-delà duquel la CUB ne participe pas, qui est de 15 000 euros de surcharge globale foncière par logement. La surcharge foncière est financée à 25 %. L'accession sociale reste marginale et a été menée une fois mais les coûts de sortie étaient équivalents à une opération privée. La CUB a eu la convention de délégation des aides à la pierre et donne donc les agréments sur les opérations. Plusieurs agréments devraient voir le jour pour du PSLA en 2007. La Maison à 100 000 euros n'intéresse pas la CUB car cela revient à 500 000 voir 1 million d'euros pour 15 à 20 maisons. Une opération HQE en cours sur une ZAC publique de 100 logements.
Grenoble (la métro CA)	Dans le cadre du PLH, la Métro vient de mettre en place un dispositif de soutien à l'accession sociale ; Il s'agit d'une

Agglomérations	***Informations***
04 76 59 59 59	expérimentation sur 3 ans (2006-2008) en partenariat avec le Crédit Immobilier ; l'objectif est de soutenir 120 à 150 ménages sur les 3 années ; pour 2006, 30 ménages sont aidés.
Marseille (CU, Marseille Provence Métropole) 04 95 09 59 00	Plusieurs opérations mixtes ont été menées. La Communauté Urbaine travaille à l'heure actuelle sur le PSLA.
Metz (CA Metz métropole) 03 87 20 10 00	Un premier PLH est encours de révision et un travail est mené sur l'évolution des besoins. Pour le moment, Metz Métropole intervient de manière classique en tant que soutien financier aux bailleurs sociaux.
Montpellier 04 67 13 60 00	Montpellier a la délégation de gestion des aides à la pierre. Dans les faits, la communauté d'agglomération ne travaille pas spécifiquement sur le logement abordable (pas de ligne budgétaire spécifique) mais elle essaye d'injecter dans chaque opération de la diversité. Ainsi, plusieurs PSLA sont prévus.
Nantes (CU Nantes Métropole) 02 40 99 48 48	Les dispositifs préexistants sont gérés par les bailleurs sociaux Nantes métro vient de prendre la délégation de l'aide à la pierre et est donc chef de file pour le financement du logement social. Plusieurs opérations PSLA en cours (3 ou 4 dossiers). En termes d'aide directe à la personne, la CUN travaille sur l'abondement du PTZ, l'appel à candidatures est passé pour les banques, 3 banques ont signé pour le moment. Les critères d'éligibilité des ménages ont été réaffinés en décembre 2005 avec approbation du conseil communautaire. L'objectif est d'aider ainsi 400 à 600 ménages par an sur 3 ans à accéder à la propriété.
Nice (CA Nice côtes d'azur) 04 89 98 10 00	La CA est jeune, la compétence est partagée avec les communes et les maires n'étaient pas habitués à travailler ensemble. L'action a été ciblée sur la production de logements locatifs sociaux et sur la mise en place de méthodes de travail partagées. Le PLH date de juin 2004. Il y a une importante opération sur « Nice Meridia » qui va mélanger différents types d'habitats et un des objectifs est de développer du PSLA sur cette zone.
Orléans (communauté d'agglomération Orléans Val de Loire) 02 38 78 75 96	Le PLH date de décembre 2005. La communauté d'agglomération est au début de la mise en place du dispositif d'abondement du PTZ (discussions avec les banques) car elle veut « accrocher » les ménages à revenus

Agglomérations	*Informations*
	moyens dans l'agglomération et éviter l'étalement urbain. L'agglomération travaille encore sur les critères d'éligibilité pour ce PTZ et souhaite s'orienter sur un critère de densité ou de taux de logements sociaux dans une commune. Ne seront pas pris en compte l'âge et le critère d'ancienneté de résidence dans l'agglomération. La CA est aussi délégataire des aides à la pierre et incite les bailleurs à se lancer dans des programmes mixtes mais c'est difficile. Quant au PSLA, une opération est prévue à l'heure actuelle pour l'an prochain.