

*Le Président*

**Accession sociale à la propriété :**  
**franchir une nouvelle étape sans accroître le coût financier**

**A. Le diagnostic**

1.- L'accession sociale à la propriété par la voie du prêt à taux zéro a perdu de son efficacité. L'augmentation de 15 à 20% du coût de la construction et les mesures prises par le précédent gouvernement, expliquent cette situation. Aujourd'hui, les revenus mensuels autour de 10.000 à 14.000 francs se sentent de plus en plus exclus de l'accession.

2.- L'aspiration à l'accession sociale à la propriété reste très forte. C'est l'un des moyens les plus efficaces pour réduire les inégalités (Étude du CERC).

3.- C'est un moyen pour ceux qui ne peuvent se constituer une retraite par capitalisation d'acquérir une plus grande autonomie au moment de la retraite.

4.- A partir du 2<sup>ème</sup> semestre 2003, nous devrions connaître une chute du rythme de constructions. Après avoir eu tant de mal à recruter de la main d'œuvre, il serait inacceptable de voir des licenciements se développer.

5.- Les besoins en logement restent importants et l'insuffisance de l'offre tend à accroître les loyers et les prix de vente.

**B. Comment relancer l'accession sans augmenter la dépense publique : le foncier différé**

Il s'agit de transformer 10.000 prêts locatifs en 40.000 accessions très sociales. Le prêt moyen/logement de 600.000 francs à 4,2 % deviendrait 4 prêts fonciers de 150.000 francs chacun.

Le portage du prêt pourrait être le fait d'une banque, d'une collectivité locale ou de la Caisse des dépôts et consignations. A supposer que le coût moyen du terrain pour l'accession soit de l'ordre de 25% du coût global de la construction, ceci pourrait conduire à des prêts moyens de l'ordre de 23 à 27000 euros (150 à 180 000 francs).

Pour l'accédant, le remboursement mensuel diminue de 20 à 25 % les 15 ou 18 premières années, ce qui permet d'atteindre les revenus de 12.000 à 15.000 francs mensuels.

.../...

La difficulté réside dans le poids des intérêts différés. C'est là où peut intervenir une collectivité locale ou départementale. En tant que maire, au lieu d'attribuer une aide de 60.000 à 80.000 francs par logement locatif, je redéploie cette aide sur 4 accessions sociales auquel cas, avec une subvention des collectivités et de l'État de l'ordre de 40.000 francs, un prêt de 150.000 francs différé de 18 ans peut être remboursé à une valeur de 175.000 francs.

Comme maire d'une ville de 17.000 habitants, je préfère réduire de 30 à 20 le nombre de logements locatifs et transformer les 10 PLUS en 40 accessions très sociales, ce qui m'est demandé avec insistance par 20 à 30 % des 1.200 locataires actuels, locataires se situant souvent dans la fourchette 10.000/14.000 francs de revenus mensuels.

En séparant la propriété de la construction et du foncier, on rend plus facile la première phase de l'accession. La voie du bail emphytéotique est recommandée – à tout moment et en fonction de l'évolution de son revenu le terrain peut être racheté. Des pays ont emprunté cette voie avec succès. Ils ont tous mis en oeuvre un mécanisme de sécurisation. Le système est réversible en cas de rupture familiale ou de chômage.

**Pierre MÉHAIGNERIE**  
Député-Maire de Vitré

## REFLEXIONS POUR UNE ADAPTATION DE LA COPROPRIETE

### DANS LE PARC HLM EN ZONE URBAINE SENSIBLE

#### LES OBJECTIFS

Favoriser la mixité sociale dans les quartiers sensibles.

Fixer les populations attachées à leur quartier, n'ayant pas les moyens financiers d'une accession classique à la propriété, en leur offrant l'opportunité de devenir propriétaire d'un droit d'usage de leur logement (qu'ils pourraient revendre), dans des conditions particulières sécurisées.

Eviter les risques de création de nouvelles copropriétés dégradées dans ces quartiers fragiles.

#### LES MOYENS

Une étude réalisée en 1999 sur la faisabilité d'une expérimentation sur le quartier de Pontanezen à Brest a permis d'étudier les divers aspects économiques et juridiques d'une évolution des modalités de la propriété qui pourrait répondre dans son principe à la question posée. Cette étude a tracé des pistes de travail, mais aussi montré les limites juridiques fixées par le droit français de la copropriété classique (cf note jointe).

Pour remplir les objectifs annoncés il apparaît nécessaire d'adapter les modalités de la copropriété dans le parc HLM en ZUS pour favoriser leur équilibre social, en répondant à trois contraintes, dans le but de sécuriser les formes d'acquisition :

- garantir la qualité du bien acquis : l'organisme d'HLM conservant la maîtrise de l'entretien du gros œuvre et des parties communes de l'immeuble ;
- garantir l'affectation sociale du logement : l'acquéreur devrait s'engager à l'occuper à titre de résidence principale, comme cela se fait déjà pour la primo-accession à la propriété aidée par l'Etat, et ne pourrait le mettre en location que dans les mêmes cas et via l'organisme HLM ;
- garantir l'acquéreur contre une dévalorisation de son bien si le quartier ne se redynamise pas, l'organisme d'HLM garantissant un prix de rachat minimum.

**Pour pousser plus loin cette hypothèse de nouvelles approches juridiques sont à réaliser.**

## REFLEXIONS POUR UNE ADAPTATION DE LA COPROPRIETE POUR LES HABITANTS DU PARC HLM EN ZUS

### Résultats et pistes de réflexion

Cette étude engagée en 1999 avec l'OPAC de la Communauté Urbaine de Brest sur un quartier en ZUS de 1 500 logements, pour faciliter l'appropriation des logements par les habitants et dans un objectif de mixité sociale, avait pour objectif d'interroger la faisabilité de nouvelles modalités d'occupation en HLM, inspirées de l'examen du système néerlandais du Koopuur.

Aux Pays-Bas, l'occupant est propriétaire de l'intérieur de son logement, et locataire du bâti extérieur et des parties communes ; l'organisme bailleur demeure propriétaire du gros œuvre et des parties communes intérieures et extérieures, et peut en assurer en toute responsabilité l'entretien et la maintenance ; l'occupant du logement assure seul l'entretien de son appartement.

Ces nouvelles modalités de propriété auraient deux avantages :

- permettre de stabiliser une partie de la population dans le quartier, en leur permettant d'acquérir des droits de propriété pour un coût faible, relativement à une acquisition en toute propriété traditionnelle ;
- conserver à l'OPAC la responsabilité de la gestion immobilière du patrimoine en évitant le risque de création de copropriétés dégradées.

Cette démarche a associé l'OPAC de Brest, la direction régionale de la Caisse des Dépôts et Consignations, la Fédération Nationale des Offices d'HLM, le service juridique de l'Union nationale Hlm et les services de la Communauté Urbaine de Brest.

L'approche économique et financière qui a été réalisée par la DRCDC, ne faisait pas apparaître de difficultés insurmontables, tant en matière de montage financier qu'en niveau de coût de sortie pour l'acquéreur potentiel, très peu différent du montant du loyer actuellement payé.

Hormis l'incertitude sur l'émergence d'une demande pour un "produit nouveau", il restait à évaluer les conditions de montage juridique d'une telle opération.

Il est très vite apparu en effet que le système néerlandais ne peut pas être transcrit en droit français, sauf à se rapprocher d'une formule de type "usufruit", laquelle avait été écartée dès le début de l'étude car c'est un droit réel temporaire, au maximum viager, et intransmissible en cas de décès (autant de restrictions qui avaient été jugées dissuasives pour la clientèle potentielle).

Cinq hypothèses de dispositifs juridiques ont été successivement étudiées :

- l'indivision
- l'usufruit
- les droits d'usage et d'habitation
- la division en volumes
- la société civile d'attribution

Seule la division en volumes semblait répondre aux objectifs initiaux en créant pour l'accédant un droit immobilier cessible, et transmissible, à un coût estimé nettement inférieur à une opération d'acquisition classique, et en permettant à l'OPAC de continuer à avoir la maîtrise de la gestion de l'immeuble et des charges communes.

Mais ce montage juridique est très complexe dans sa mise-en-œuvre qui nécessite des actes notariés sophistiqués et des dispositifs très précis s'appuyant sur des relevés de géomètres abondants et très coûteux.

De plus, il repose sur des dispositifs conventionnels et non sur une réglementation très détaillée, avec des textes d'application tels que ceux en vigueur dans le secteur du logement social.

A cela s'ajoute une difficulté pour le propriétaire responsable des parties communes : les moyens juridiques pour obtenir le paiement des charges, en cas de défaillance des propriétaires de volumes, sont longs et peu efficaces (par rapport aux privilèges du syndicat des copropriétaires qui peut faire mettre en vente le lot du propriétaire défaillant).

Enfin la complexité du montage juridique de l'opération constitue un handicap certain vis-à-vis des acquéreurs potentiels à qui il faudrait l'expliquer.

Cette solution a donc été écartée.

Les conclusions de cette première approche ont donc fait le constat de l'impossibilité de trouver aujourd'hui une solution juridique correcte, satisfaisante au regard des objectifs de la recherche, et conforme au droit positif français.

Elles propose cependant une piste à plus long terme avec l'idée de créer une catégorie de droit patrimonial cessible et transmissible ; il pourrait s'agir d'un droit d'usage spécifique à créer à l'aide d'aménagements législatifs. Il s'agirait d'une sorte de droit à la location du logement qui pourrait être acquis par le locataire et cessible à certaines conditions. Ce droit aurait une valeur patrimoniale et l'organisme d'HLM pourrait avoir un droit d'agrément sur les concessionnaires, et un droit de préemption ou de rachat (dans l'idée d'un processus de sécurisation pour l'accédant).

Pour pousser plus loin cette hypothèse, une recherche juridique avec des experts et des universitaires est incontournable. Si elle s'avérait positive, des démarches expérimentales pourraient être mises en œuvre, avec l'accord de l'administration, pour étudier l'attractivité potentielle d'un tel dispositif pour les habitants des quartiers HLM en ZUS auxquels il est destiné.

# La SCI de capitalisation

## Note de présentation

### 1 – Préambule

Les montages classiques d'accèsion à la propriété s'inscrivent foncièrement dans une logique traditionnelle d'accèsion unique, définitive, et associent étroitement un financement et un bien immobilier. L'assouplissement des formules de prêts, le développement de nouvelles formes d'assurances et de garanties, sont autant de tentatives plus ou moins efficaces pour adapter ces montages à des parcours professionnels et familiaux de plus en plus incertains et fluctuants.

L'enjeu consiste dès lors à développer des produits directement fondés sur la logique des nouveaux parcours résidentiels. Ceux-ci doivent permettre aux ménages d'engager très tôt leur effort de capitalisation en vue de la retraite, à un rythme entièrement modulable selon l'évolution de leur situation personnelle.

Quatre caractéristiques peuvent être retenues pour **un produit social de capitalisation dans le logement**.

- Le ménage constitue son capital au rythme qui lui convient ; il a même la faculté d'interrompre son effort
- Le capital investi dans le logement doit procurer une rentabilité minimale [au moins égale à celle du livret A ?]
- Le capital constitué peut-être mis à disposition du ménage, en totalité ou pour sa majeure partie, sans que la vente du logement soit nécessaire. Cette mise à disposition se fait sous forme de rente (versement d'un complément de ressources) ou de capital.
- Le ménage doit disposer de la même sécurité, dans les conditions d'occupation de son logement (maintien dans les lieux, charge financière prévisible), que s'il était locataire social.

Trois profils de clientèle sont susceptibles d'être concernés par ce produit :

- ⇒ Une partie des locataires du parc social et privé qui ne peuvent réaliser une accession classique compte tenu de leurs caractéristiques personnelles (revenu, âge...), et plus particulièrement ceux qui disposent de revenus de l'ordre de 1,5 à 2,5 SMIC ;
- ⇒ Les ménages à forte mobilité géographique ;
- ⇒ Les ménages que l'on souhaite attirer ou maintenir dans les quartiers à requalifier.

Parmi les divers montages envisageables, la **SCI de capitalisation** offre la plus grande souplesse en terme d'épargne et de modulation de l'effort financier du ménage. Elle peut en outre constituer un mode pérenne d'organisation de la gestion, de la propriété et de la transmission du logement.

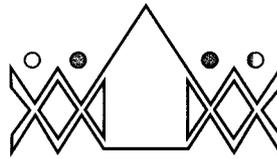
## 2 – Présentation du dispositif

- ⇒ L'E.S.H. réalise un programme locatif social, par l'intermédiaire d'une SCI dont elle est le gérant et détient la quasi-totalité des parts. Elle bénéficie pour cette opération des financements locatifs classiques (prêt CDC et subvention), la SCI étant considérée comme une forme particulière de réalisation et de gestion d'un immeuble locatif social.
- ⇒ L'immeuble est loué à des ménages éligibles, selon le régime locatif Hlm (loyer plafonné, conventionnement APL, droit au maintien dans les lieux...).
- ⇒ Les ménages ont la possibilité, chaque année, d'acheter à l'organisme des parts de la SCI, en fonction de leurs disponibilités financières. Ceci permet à chacun de moduler son effort financier, voire d'interrompre ses achats. Les locataires associés reçoivent une quote-part des dividendes de la SCI, proportionnelle au nombre de parts détenues.
- ⇒ Le nombre de parts que peut détenir un même ménage est plafonné, afin qu'il ne puisse détenir un capital supérieur à la valeur de son logement. Par exemple si le programme compte 10 logements identiques, il ne peut acquérir plus de 10 % du capital de la SCI.
- ⇒ La SCI étant propriétaire unique de l'immeuble, il n'y a pas lieu de créer une copropriété. La gestion est assurée par l'E.S.H., gérant de la société.
- ⇒ S'il souhaite réaliser son capital tout en restant dans le logement, le ménage revend ses parts à l'E.S.H.. S'il souhaite quitter le logement, il peut revendre ses parts, soit à l'organisme, soit à un nouvel occupant éligible au logement locatif social. Celui-ci bénéficie alors d'un nouveau bail.
- ⇒ Les parts sociales de SCI sont vendues pour leur valeur nominale, non indexée. Le ménage bénéficie **d'une garantie de rachat par l'E.S.H.**, pour leur valeur

nominale, non indexée. Une franchise est appliquée ; elle peut être modulée selon le délai de détention des parts, afin de favoriser un effort d'épargne du ménage à moyen ou long terme.

- ⇒ Dans le cas où le ménage souhaite revendre ses parts et récupérer son capital, l'E.S.H. dispose **d'une garantie de refinancement auprès d'un établissement financier.**

**Jacques Berké**



La solution coopérative

FEDERATION NATIONALE DES SOCIETES COOPERATIVES D'HLM

## Pour une accession sociale sécurisée

### Les propositions des coopératives d'Hlm

#### I. Un état des lieux de l'accèsion sociale

Les contours de l'accèsion sociale demeurent flous, tant aux yeux de certains de nos partenaires qu'à ceux l'administration.

Doit on définir l'accèsion sociale par une entrée prix, plafonds de ressources, opérateurs spécialisés, service ?

Le contour des définitions du concept a beaucoup évolué au cours des dix dernières années. le prêt PAP définissait les contours de l'accèsion sociale, son remplacement par un prêt à taux zéro (PTZ) banalisé a changé la donne en 1995. Nous en avons déjà fait l'analyse à plusieurs reprises.

Lors du congrès Hlm de Marseille en 1998, les organismes d'Hlm ont choisi de définir l'accèsion sociale par une «entrée service». Celle ci nous semble la plus pertinente puisqu'elle tend à prémunir les ménages (et pas seulement leurs banquiers) contre les échecs possibles de l'entreprise d'accèsion sur le long terme.

L'introduction du concept d'**accèsion sociale sécurisée** permet d'appréhender l'accèsion sociale sans toutefois rendre compte de toute la singularité de l'accèsion sociale.

Deux élément méritent à notre sens d'être traités au moins par élimination :

- L'accèsion des plus modestes de nos concitoyens ne peut être une accèsion « au rabais », pour un produit dont la qualité serait amoindrie ;
- Cette accèsion ne peut être repoussée aux confins des zones urbaines, dans des endroits mal desservis, générant des coûts différés tant pour les ménages que les collectivités locales d'accueil. L'accèsion ne peut constituer un facteur d'exclusion supplémentaire.

#### I.1. Les facteurs de réduction des coûts

Les processus de construction ne permettent que des gains de productivité marginaux.

En la matière, il y a peu d'élasticité et la faiblesse des prix s'accompagne le plus souvent d'une qualité technique médiocre. Il y a donc peu de marge de manoeuvre, sauf à admettre une accèsion à deux vitesses avec des exigences de durabilité et de confort moindres pour les ménages à revenu modeste.

A ce titre, l'offre des constructeurs sur le marché de la maison individuelle constitue une illustration de ce gap naissant : prestations dépouillées, performances énergétiques réduites à celles édictées par la réglementation, finitions et réseaux non compris, etc. En conséquence, les ménages les moins pourvus financièrement sont amenés à supporter des travaux supplémentaires et des charges de fonctionnement plus lourdes.

En groupé, et il s'agit d'un mouvement conjoncturel mécanique, la solvabilisation des accédants se fait souvent en réduisant les surfaces du logement.

Seule la production en masse d'un modèle standardisé permettrait d'espérer un gain significatif en matière de coût de construction. A l'échelle locale, une coopérative d'Hlm comme Coopartois, qui répète un modèle standardisé, obtient des baisses sensibles de coût construction. Il n'est pas évident qu'une politique de « modèle » nationale soit efficace. Néanmoins cette piste ne nous paraît pas devoir être écartée a priori. Un programme ambitieux de 10 000 logements permettrait sans doute une économie en terme de coût construction dans le cadre d'une démarche produit innovante.

## **1.2 Le coût du foncier**

La solvabilisation des accédants, lorsqu'elle est déclinée essentiellement en fonction des règles du marché, induit mécaniquement un phénomène de ségrégation spatiale au détriment, bien sûr, des plus modestes.

Le coût du foncier joue un rôle de centrifugeuse qui a pour effet d'éloigner les familles des centres urbains : plus le pouvoir d'achat est faible, plus le foncier accessible est éloigné du centre. Ce phénomène, bien que peu étudié, est sans aucun doute beaucoup plus aigu en accession qu'en locatif. Il génère les mêmes effets pervers qu'au paragraphe précédent et pose deux questions d'ordre politique : l'égalité d'accès aux services (éloignement), l'étalement urbain ou le mitage du paysage rural.

Outre ce phénomène assez général, on note par ailleurs que solvabiliser des ménages modestes en accession à la propriété devient impossible dans des agglomérations telles que la région parisienne – du moins dans sa partie la plus urbaine. Les opérations expérimentales d'accession très sociale ne se sont réalisées qu'avec une aide importante des collectivités locales sur le foncier. En Ile de France ces aides sont si importantes pour la seule commune support qu'elles ne permettent la réalisation que de petits programmes ponctuels.

Si l'accession sociale participe de la mixité et doit permettre la mobilité sociale et spatiale, elle ne peut s'exonérer d'une subvention pour surcharge foncière telle qu'elle est pratiquée en locatif, et ce dans l'ensemble des zones urbaines où le marché est tendu.

Incidemment, nous pourrions, pour mieux la rejeter, évoquer une idée émergente qui consiste à admettre une sorte de statu quo qui assigne ad vitam les plus modestes au statut de locataires, tout en permettant à ceux qui ont les moyens de disposer du choix. Dans ce cas, ce sont deux conceptions de l'organisation et de la promotion sociales qui se heurtent.

## **II. Les axes fondateurs d'une politique en faveur de l'accèsion à la propriété sociale**

### **II.1. Le développement durable et le recentrage vers l'urbain**

Deux exigences se conjuguent : la maîtrise des coûts de l'ensemble des services collectifs et l'aspiration de plusieurs catégories de la population (familles avec enfants, personnes âgées,...) à se rapprocher des centres d'activité et de services.

### **II.2. La constitution d'un patrimoine retraite.**

Le débat est d'actualité. On pressent d'ores et déjà la difficulté qu'il y aura à corréliser certaines données comme revenus modestes, niveau satisfaisant de retraite, capitalisation avec déduction fiscale (impôt sur le revenu), sécurisation du placement à long terme, etc. Aussi, il est tout à fait étonnant que la réponse accessions ne trouve pas encore sa place dans cette problématique.

### **II.3. Pour une France de propriétaires ?**

C'est un débat éculé, issu des querelles du 19<sup>ème</sup> siècle.

En revanche, le décalage persiste entre la très forte aspiration des français à accéder à la propriété de leur logement (majoritairement en maisons individuelles, certes!) et un taux de propriétaires occupants qui plafonne à 56 %. Nous ne trouverons pas de réponses adaptées pour satisfaire 100% des postulants à l'accèsion. Mais il est certain qu'il existe un gisement de demandes qui ne rencontre aucune offre (de l'ordre de 15% de la population) : primo-accédants tardifs, jeunes ménages, revenus modestes. Là se situe l'enjeu auquel ne peut répondre le simple jeu du marché, car en répondant aux besoins de ces 15% de ménages on parvient au taux de 70% qui constitue l'objectif actuel du ministre du logement.

Cet objectif se situe d'ailleurs dans la moyenne des pays européens (Espagne : 82% ; Belgique : 74 ; Royaume Uni : 69 ; Allemagne 43 ; et Italie 69%)

Cet objectif de 70% ne peut être atteint qu'avec un dispositif particulier d'aide à l'accèsion sociale

### **II.4. Adapter l'offre à la précarité des contrats d'emploi**

La demande sociale en termes de logements se diversifie. Il ne s'agit pas seulement de goûts et de couleurs mais de la prise en compte de l'évolution de certains modèles sociaux de référence.

Une illustration de ce phénomène se trouve dans les contrats de travail précaires (CDD, intérim) qui régissent maintenant une période de plus en plus longue de la vie professionnelle. Ces situations, statistiquement en croissance, ne correspondent pas à nos archétypes et ne trouvent pas de réponse satisfaisante dans les dispositifs actuels d'accèsion à la propriété. Plus synthétiquement, nous devons constater qu'une réponse univoque, d'essence macroéconomique est de moins en moins pertinente.

## Nos propositions.

### 1 Adapter les financements immobiliers.

#### **Proposition 1. : Redonner au prêt à taux zéro son efficacité d'origine.**

La mission conjointe Anil/CGPC/IGF d'évaluation du prêt à taux zéro (PTZ) concluait sur l'efficacité indiscutable de ce financement introduit à l'automne 1995. Il est néanmoins indispensable, pour lui conserver son efficacité, de le rétablir dans son économie d'origine :

- en revalorisant les plafonds de tranche de revenu du PTZ, ce qui n'a pas été fait depuis sa création (soit 8 ans), avec pour principal effet d'amoindrir l'aide apportée aux ménages les plus modestes (tranche 1). Cette revalorisation devrait tenir compte de l'évolution du SMIC. Au-delà de cette revalorisation, il faudrait automatiser l'actualisation annuelle des plafonds, comme c'est le cas pour les barèmes locatifs.
- en rétablissant la durée initiale du différé d'amortissement qui était de 17 ans en 1995. La durée actuelle (15 ans) n'est pas compatible avec l'allongement de la durée des prêts observée (voir les analyses semestrielles des ADIL).
- En modifiant le montant maximal du prêt pour tenir compte de la hausse incontestable des coûts de construction.

Au total, l'actualisation du PTZ doit à notre sens s'appuyer sur deux indicateurs : l'évolution des revenus des ménages d'une part mais également l'évolution du coût de la construction.

#### **Proposition 2. : Profiler le prêt à taux zéro pour favoriser une accession urbaine.**

Afin d'introduire une logique de développement durable dans les mécanismes d'aide à l'accession à la propriété, il conviendrait de modifier la réglementation du prêt à taux zéro afin de favoriser les ménages financés en PTZ qui opteraient pour une accession « urbaine ». Le montant maximal du prêt à taux zéro pourrait être augmenté pour les acquisitions de logements situés dans des agglomérations qualifiées d'attractives. La référence aux zones éligibles à la surcharge foncière en locatif social pourrait de ce point de vue être opérante.

#### **Proposition 3 : réduire les coûts accessoires lors de la mise en place d'un PAS**

L'efficacité sociale et économique d'un prêt ne se mesure pas uniquement en terme de taux nominal.

Lorsqu'un prêt PAS est consenti à son bénéficiaire (à revenu modeste par définition), celui-ci doit supporter la charge finale d'un ensemble de frais accessoires, directs et indirects : honoraires de notaire, taxe de publicité foncière, salaire du conservateur des hypothèques, cotisation de l'établissement de crédit au FGAS, etc.

Pour le moins, et à l'instar du PAP, les frais d'hypothèque pourraient être minorés et, parallèlement, la possibilité pourrait être admise de substituer un cautionnement à la sûreté réelle.

## γ Comparer ce qui est comparable.

C'est une exigence incontournable. On ne peut invoquer le marché en comparant des produits et des services qui ont peu de qualités en commun. Les observatoires du logement lorsqu'ils existent ou les ADIL pourraient se voir confier cette nouvelle mission. Il nous semble également que les banquiers qui attribuent les prêts ne peuvent s'exonérer de cette mission de validation des garanties légales

### **Proposition 4: assainir le secteur de la maison individuelle.**

Le marché de la construction de maisons individuelles demande à être assaini, ou pour le moins à faire l'objet d'un label ou d'une certification unique, de notoriété publique, qui garantisse le consommateur sur

- le délai de livraison,
- le respect du prix convenu,
- les assurances responsabilité civile et dommage-ouvrage,

et qui s'applique au-delà du champ couvert par le seul CCMI.

Cet objectif pourrait être atteint par une plus grande responsabilisation des établissements bancaires : ils devraient demander copie de la souscription aux différentes garanties imposées par la loi avant d'octroyer un financement. La garantie de la souscription de cet ensemble de garantie doit normalement contribuer à minorer le risque du banquier et donc le taux du prêt.

Dans le même souci de clarification, le modèle de contrat de prestations de services prescrit par les pouvoirs publics aux organismes d'Hlm demande à être revu et adapté afin de préserver la possibilité d'offrir un service financièrement transparent.

## γ Recentrer les aides sur les zones géographiques attractives.

La mixité sociale constitue, on le sait, l'enjeu urbain essentiel des vingt prochaines années. Il s'agit, c'est admis maintenant, autant d'une mixité de revenus que de statuts d'occupation. Cet objectif ne peut se concevoir sans une aide directe des collectivités territoriales à l'accession sociale à la propriété. Il exige par ailleurs que le choix du montage juridique des opérations ne soit pas fiscalement discriminant. Il pourrait même légitimer un traitement fiscal incitatif en faveur d'une maîtrise d'ouvrage prenant mieux en compte le souci d'intégration urbaine. Pour l'essentiel, il s'agirait d'améliorer le régime fiscal de la vente d'immeuble à construire et notamment de la vente en l'état futur d'achèvement. »

### **Proposition 5 : aménager l'intervention des collectivités locales et territoriales dans le champ de l'accession sociale à la propriété.**

Le régime des aides des collectivités locales aux accédants à la propriété est fortement contraint et ne permet pas aux collectivités qui le souhaitent de favoriser la mixité sociale par l'accession dans les mêmes conditions que le locatif social. Les communes et leurs regroupements, les départements et les régions devraient avoir la faculté de mettre en place des aides financières au profit d'opérations d'accession définies contractuellement avec des opérateurs sociaux.

Ces aides financières pourraient tout aussi bien prendre la forme d'une aide foncière ou d'une aide à la pierre versée directement aux accédants, en incluant des dispositions « anti-spéculatives ». A l'heure de la décentralisation des aides au logement, cette possibilité donnée aux collectivités locales d'aider l'accession à la propriété semble incontournable.

**Proposition 6 : mettre un terme à la distorsion fiscale entre VEFA et CCMI.**

Il est étonnant de noter la différence de traitement fiscal entre « groupé » et « diffus ». Par exemple, le dispositif applicable au CCMI (droit d'enregistrement à 4.89 sur le foncier) est plus favorable que celui en vigueur pour les opérations en VEFA (5.5 en tant qu'organisme d'HLM, mais taux normal si SCI).

La simulation figurant en annexe montre, pour une construction identique, une différence de l'ordre de 1,5%. Si l'on impacte cette différence sur la totalité de la période de remboursement du prêt principal, la différence devient significative. Il nous paraît, en conséquence, indispensable de neutraliser au préalable les effets pervers que génèrent cette hétérogénéité des régimes fiscaux applicables au foncier selon que l'on se situe dans la perspective d'un CCMI, d'une VEFA directe ou d'une SCI de construction vente.

**Proposition 7 : inciter fiscalement l'accession sociale en zones géographiques attractives.**

La modulation du taux de TVA semble constituer le procédé le plus pertinent à la fois sur le plan technique et social. En effet, il s'agit de modalités qui sont connues (taux minoré, normal, majoré,...), économiquement neutres et qui permettraient aux pouvoirs publics d'afficher une volonté politique forte et claire de discrimination positive allant dans le sens d'une véritable mixité sociale.

Sa légitimité, tant sociale que juridique, ne peut être fondée que sur un ciblage très fin : accédants sous plafond de ressources (PAS, par exemple) acquérant leur logement dans des zones géographiques définies.

La politique de taux doit être suffisamment attractive soit :

- en appliquant un taux minoré (5.5) à l'ensemble de l'opération (c'est la vente du logement qui serait soumise au taux minoré) ;
- en assujettissant l'acquisition foncière au taux de 0 %.

Par ailleurs, l'intervention de l'Etat pourrait renouer avec le principe d'une exonération totale ou partielle de TFPB et limitée dans le temps.

**Proposition 8 : mobiliser les ressources du 1% Logement en faveur de l'accession sociale.**

Depuis plusieurs années, les collecteurs du 1% Logement ont réduit fortement les prêts à personnes physiques : en 2002, ils ont mis en place moins de 50.000 prêts, en chute de 50% par rapport à 2001. Les conditions financières se sont d'ailleurs dégradées. Dans certains cas, les collecteurs ont incité les accédants dans le neuf à solliciter un prêt PASS-TRAVAUX et à détourner ainsi la réglementation.

La mission historique du 1% Logement est bien de favoriser le logement des salariés, quel que soit le statut d'occupation. En conséquence, il ne serait pas anormal que les ressources du 1% Logement, notamment celles affectées au PASS-TRAVAUX soient partiellement réorientées vers l'accession sociale et notamment le groupé neuf qui en est totalement exclu (à l'exception des travaux de finition tels que raccordement aux réseaux en diffus ou revêtements et entretien des surfaces !).

## 4 Assouplir les modalités de l'accession progressive.

La location accession est une idée séduisante. Elle a été expérimentée et développée avec succès par des coopératives. Le concept est séduisant parce qu'il ménage le choix de l'accédant en lui assurant toutes garanties : c'est une accession à la propriété à l'essai, réversible et sûre.

La location accession ne constitue toutefois pas une réponse absolument pertinente pour les ménages aux revenus modestes dans la mesure où il s'agit d'un système juridiquement rigide, fiscalement non favorable et dont les conditions de financement ne peuvent être suffisamment optimisées pour agir significativement sur la constitution de l'apport personnel. Jusqu'à maintenant, ce sont des collectivités locales qui ont assuré un accompagnement financier spécifique.

### **Proposition 9 : aménager le régime fiscal de la location-accession.**

Le régime de TVA devient défavorable au promoteur si l'accédant ne lève pas l'option avant la quatrième année d'achèvement du logement. La levée d'option entraîne en outre des frais d'actes notariés, redondants avec ceux versés lors de la signature du contrat de location-accession. Ces deux freins doivent être levés pour favoriser la neutralité des opérations de location-accession.

### **Proposition 10 : créer un financement adapté.**

La principale difficulté rencontrée lors de montages d'opérations de location-accession est que l'opérateur a le choix de financer la phase locative soit par un financement locatif et donc de ne pouvoir garantir les conditions financières dont pourra bénéficier l'accédant, soit par un financement accession transférable sur l'accédant lors de la levée d'option mais au coût prohibitif pour maximiser l'épargne de l'accédant les premières années. De plus, dans ce dernier cas l'organisme rend plus difficile l'intégration de ce logement dans son patrimoine locatif en cas de non levée d'option.

Ce dilemme pourrait trouver, par exemple, une réponse par l'assouplissement de la réglementation des prêts PLS. Ces prêts présentent des caractéristiques particulièrement adaptées à la location-accession :

- ce sont des prêts aidés, faisant l'objet d'une programmation annuelle
- ils sont par nature transférables de l'organisme à l'acquéreur
- ils sont accompagnés d'une exonération de TFPB de 15 ans et d'une TVA à 5,5%
- ils sont adossés à une ressource longue, les fonds d'épargne.

Pour être pleinement efficaces dans le cadre de la location-accession, il faudrait apporter les modifications suivantes :

- ouvrir explicitement les PLS au financement des opérations de location-accession
- inscrire la double réversibilité pour permettre le cas échéant un rachat par l'organisme

## ◦ Renforcer la spécificité de l'accession HLM.

La sécurisation Hlm est actuellement une réalité tangible, tout au moins dans le réseau des coopératives d'Hlm. C'est le seul dispositif contractuel actuellement en vigueur en France qui couvre l'accédant – et non ses créanciers –, lui fait bénéficier d'une garantie de rachat et de relogement en mixant à la fois des techniques d'assurance avec un système de garantie que seul le Mouvement HLM est en mesure d'apporter tant en raison de son maillage national, que de sa « force de frappe ».

Il ne s'agit pas d'une démarche marketing mais d'un service qui fait désormais partie intégrante de l'offre accession HLM dans le cadre de leur mission d'intérêt général. C'est pour cette raison sans doute qu'il est encore peu connu du grand public, parfois ignoré par les services de l'état, mais la plupart du temps accueilli avec enthousiasme par les élus locaux.

### **Proposition 11 : labelliser la sécurisation Hlm**

Ce service pourrait faire l'objet d'une meilleure information de la part du mouvement Hlm, par exemple par le biais d'un « label » sur lequel des actions de communication à l'attention du grand public ou des intermédiaires spécialisés (Adil...) seraient menées. Une reconnaissance réglementaire, dans le cadre d'une redéfinition de l'accession Hlm, pourrait aussi être envisagée.

### **Proposition 12 : structurer la démarche en direction des copropriété « dégradées »**

Les coopératives d'Hlm se proposent de s'inspirer de cette démarche pour développer une ingénierie de prévention des sinistres adaptée aux copropriétés dégradées.

Dans le même ordre d'idée, elles étudient les conditions juridiques d'accompagnement des accédants à la propriété pour dépasser le seul cadre de la sécurisation : constitution de provisions pour gros travaux, contrats collectifs d'entretien et de maintenance. Cet objectif exige de pouvoir juridiquement fédérer les accédants (hors copropriété) afin de gérer ces communautés d'intérêt (réglementation des dépôts financiers, droit des organismes Hlm).

### **Proposition 13 : Intervenir dans les quartiers en cours de restructuration urbaine**

La réussite des opérations de renouvellement urbain suppose une intervention sur le bâti, très souvent techniquement obsolète ou ne correspondant plus aux modes de vie contemporains, et sur son environnement immédiat. Ce travail de requalification, lourd, long et coûteux, ne pourra néanmoins aboutir que s'il cherche aussi à diversifier les populations et les statuts d'occupation.

De ce point de vue, l'accession sociale a sa place pleine et entière dans la politique de la ville, comme facteur de mixité et de stabilité sociale. La création d'une offre nouvelle diversifiée de logements dans ces quartiers par le développement de programmes en accession à la propriété, qu'il s'agisse d'individuel groupé ou de collectif, est en effet un moyen puissant de concourir à cet objectif. Or, faute de dispositifs financiers suffisamment incitatifs, les ménages (et les opérateurs) sont rarement enclins à développer des projets sur ces territoires peu attractifs.

Une aide à la pierre spécifique doit donc être instaurée sur ces périmètres. La « prime à l'accession en zone urbaine sensible » expérimentée en 2002 a fait la preuve de son efficacité. Il conviendrait donc de la rétablir.

## Annexe

### Comparaison d'une acquisition en VEFA et en CCMi

Pour un accédant bénéficiant d'un prêt aidé par l'Etat	Après exonération de TVA sur terrain à bâtir (-1998)		Avant exonération de TVA sur terrain à bâtir (1998-)		
	CCMI	VEFA	CCMI	VEFA avec exonération de TVA	VEFA sans exonération de TVA
Prix du terrain	7 622,45	7 622,45	7 622,45	7 622,45	7 622,45
Travaux de viabilisation	12 958,17	12 958,17	12 958,17	12 958,17	12 958,17
Marge sur terrain	4 116,12	4 116,12	4 116,12	4 116,12	4 116,12
TVA	3 346,56	4 840,56	4 840,56	4 840,56	4 840,56
<b>Prix de vente du terrain</b>	<b>28 043,30</b>	<b>29 537,30</b>	<b>29 537,30</b>	<b>29 537,30</b>	<b>29 537,30</b>
Droits	1 346,08	177,22	177,22	177,22	177,22
Coût du terrain fiscalité comprise	29 389,38	29 714,53	29 714,53	29 714,53	29 714,53
Prix HT de la construction	45 734,71	45 734,71	45 734,71	45 734,71	45 734,71
Marge sur construction	7 622,45	7 622,45	7 622,45	7 622,45	7 622,45
TVA sur la construction	10 458,00	10 458,00	10 458,00	8 964,00	10 458,00
TLE	304,90	457,35	304,90	457,35	457,35
Dommages ouvrage	914,69	914,69	914,69	914,69	914,69
TVA sur TLE et DO		268,92	239,04	268,92	268,92
Prix de vente de la construction		124 885,17		123 391,17	124 885,17
Taxe de publicité foncière		749,31		740,35	749,31
<b>Coût global</b>	<b>123 813,51</b>	<b>125 634,48</b>	<b>124 702,84</b>	<b>124 131,52</b>	<b>125 634,48</b>



L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT

**Direction des études économiques et financières**

14, rue Lord Byron - 75008 Paris

Tel. : 01 40 75 70 27 - Fax : 01 40 75 68 17

deef@union-habitat.org

---

**Date : 13 février 2003**

ct11b-2003

**Emetteur : Claude Taffin**

---

SAILLERET  
Mission VORMS :

**formules intermédiaires entre le locatif et l'accession sociale**

**La location-accession**

**La SCI de capitalisation**

**La location-attribution et la location-coopérative**



## **La location-accession**

La location-accession ne présente aucun avantage financier par rapport à l'allongement de durée des prêts (en période de taux bas) ou par rapport à l'épargne-logement. Au contraire, elle engendre des surcoûts.

Son intérêt réside d'une part dans l'apprentissage de l'accession (comparable à celui de l'épargne-logement), d'autre part dans la réversibilité du processus qui autorise un droit à l'erreur.

Son développement nécessite une volonté politique forte et des améliorations aux plans juridique et financier. L'obtention d'aides budgétaires de l'Etat est improbable, même si les volumes concernés sont a priori faibles.

La location-accession fonctionne dans le cadre de la loi du 12 juillet 1984. Son faible développement est imputable à diverses difficultés recensées ci-dessous :

- les doubles formalités (à l'entrée et à la levée d'option) induisent des surcoûts ;
- hors accords spécifiques, les conditions d'emprunt ne peuvent être fixées avant la levée d'option ;
- lors de la phase locative, le preneur bénéficie de l'APL accession, et non du barème locatif ;
- si l'accédant ne lève pas l'option avant la 5<sup>e</sup> année, le promoteur doit payer la TVA au taux de 19,6 % ;
- le promoteur ne peut financer la phase locative qu'avec des financements classiques.

## **Propositions**

### ***En faveur de l'acquéreur :***

- permettre la mobilisation du PTZ dès la première phase afin d'alléger le coût du portage ; cela suppose d'allonger le différé (et d'une durée variable, ce qui pose problème) ; son versement à l'organisme ne va pas de soi ni l'accord du prêteur (au vu de quel plan de financement ?) ;
- verser la part acquisition de la redevance sur un PEL, ce qui garantit un prêt à taux réduit à la levée d'option et un apport majoré par la prime d'Etat. Pour que le montant du prêt soit significatif, le plan doit être abondé dès l'origine.

On pourrait faire appel au 1 %, sous forme de subvention ou sous forme d'un mécanisme avec retour (sans doute plus facile qu'avec un PTZ). La prime d'Etat pourrait être majorée (sous forme d'un avatar de la PATS).

- alléger les droits de mutation (les frais de publication sont doubles).



***En faveur du promoteur :***

- reporter la date d'exigibilité de la TVA (par exemple de 5 à 10 ans) : cela paraît plus réaliste que l'usage du taux de 5,5 % ;
- demander la possibilité d'un financement social pour la phase locative assorti d'une dérogation : cela paraît plus négociable dans le cadre du PLS (cf. aménagement pour la Foncière) que dans celui du PLUS, dont les plafonds, en outre, réduisent la cible.

Toutes ces propositions peuvent se cumuler. Dans l'approche actuelle, le promoteur est considéré comme faisant de l'accession groupée (d'où le PC et l'accession sociale). Revendiquer un financement locatif social (d'où APL locative) est un changement d'approche complet et donc sans doute peu réaliste.



## **La SCI de capitalisation**

Le but est de permettre une accession progressive et réversible de logements neufs ou anciens par des accédants qui seront locataires pendant la période transitoire.

### **Dispositif :**

L'organisme réalise un programme locatif social, par l'intermédiaire d'une SCI (une seule SCI par programme et non par logement) dont il est le gérant et détient la quasi-totalité des parts.

L'organisme bénéficie pour cette opération des financements locatifs sociaux classiques (prêts PLUS ou PLS avec leurs subventions et avantages fiscaux).

Afin d'améliorer l'équilibre économique du produit, un financement de type 1% pourrait être envisagé sous la forme d'un emprunt à des conditions privilégiées, souscrit directement par la SCI et couvrant un certain pourcentage du prix de revient de l'opération. Le remboursement de ce capital correspond à un amortissement minimal qui doit être constaté dans la comptabilité de la SCI.

L'immeuble est loué à des ménages éligibles selon le régime locatif HLM (loyer plafonné, conventionnement APL....).

Les ménages ont la possibilité, chaque année, d'acheter à l'organisme des parts de la SCI, en fonction de leurs disponibilités financières. Ils peuvent ainsi moduler leurs efforts financiers, interrompre leurs achats, voire revendre leurs parts à l'organisme, tout en ayant l'assurance d'un maintien dans les lieux. Si le ménage veut quitter son logement, il peut revendre ses parts soit à l'organisme, soit à un nouveau locataire bénéficiant d'un nouveau bail.

Les locataires et l'organisme reçoivent une quote-part des dividendes de la SCI, proportionnelle au nombre de parts détenues. Le capital investi dans le logement doit procurer une rentabilité minimale (au moins égale à celle du livret A).

Les parts sociales sont vendues pour leur valeur nominale non indexée. Le ménage bénéficie d'une garantie de rachat pour cette même valeur, avec toutefois la possibilité de se voir appliquer une franchise modulable selon le délai de détention des parts, ceci afin de favoriser un effort d'épargne à moyen terme.

Afin d'assurer cette garantie de rachat, l'organisme dispose d'une garantie de refinancement auprès d'un établissement financier. Le coût de cette garantie de refinancement pourrait être partagé entre l'organisme, le locataire (via la franchise au rachat des parts) et le dividende social.

Les logements peuvent être transférés en pleine propriété aux ménages associés locataires si, ceux-ci ont acquis la totalité du quota des parts sociales correspondant au logement dont ils sont locataires, et s'ils le désirent.



### **Problématique juridique :**

La SCI étant un bailleur privé, des adaptations législatives sont nécessaires pour que le locataire puisse bénéficier des mêmes protections que le locataire du secteur social conventionné.

Le montage d'une SCI de capitalisation nécessite la création par la loi d'une SCI d'un type juridique spécifique qui aura des caractéristiques, et de la SCI de gestion locative, et de la SCI d'attribution.

La création de cette SCI spécifique implique que l'immeuble ou le programme dans son entier y soit entièrement soumis.

Dans la SCI de capitalisation, chaque part ou chaque lot de parts doit représenter une fraction déterminée de l'immeuble, c'est-à-dire un logement et le lot de parts doit pouvoir être divisible afin que le locataire puisse acheter au fur et à mesure des parts.

L'associé locataire a les droits de l'associé dans la SCI et n'a pas plus de pouvoir dans la gestion, l'entretien du logement qu'un simple locataire. Lorsqu'il a acquis la totalité du groupe de parts représentant son logement, le ménage devient, s'il le désire, propriétaire de son logement et membre de la copropriété ; mais il peut choisir de se retirer de la SCI avec le remboursement de ses parts.

#### *Etapas de l'accession à la propriété :*

La possibilité d'acheter, de vendre, éventuellement de racheter les parts en cas de retour à meilleure fortune implique pour le locataire des frais fiscaux qui pourraient être allégés par des mesures fiscales spécifiques, comme la suppression des droits d'enregistrement à 4,80 % sur les cessions de parts.

D'autres mesures pourraient être prises concernant notamment l'imposition sur les revenus fonciers perçus de la SCI que doivent déclarer les associés locataires, pour un logement qu'ils se louent finalement à eux-mêmes.



## **La location-attribution**

La location attribution était une formule d'accès progressive à la propriété. L'accédant souscrivait un nombre d'actions équivalent au prix théorique de la construction, dont 20 % au moyen d'un apport personnel, le reste en 20 ou 25 annuités augmentées d'un loyer destiné à couvrir les frais d'intérêt et de gestion. Il devenait pleinement propriétaire à la fin des versements. Le prix d'acquisition n'était pas fixé à l'entrée et cette insécurité a été source de nombreux différends.

## **La location-coopérative**

Elle se caractérisait par l'octroi d'un droit d'usage cessible et transmissible en contrepartie d'une contribution au financement de la construction. Il s'agit d'un régime de propriété collective intermédiaire entre la location simple et l'accès. Comme pour la location-attribution, le coopérateur locataire souscrivait des actions de la coopérative (autour de 20 % du prix du logement).

Le décret du 22 novembre 1965 codifie ces deux systèmes et réforme le régime de la souscription d'actions : nul ne peut être tenu de souscrire plus d'une action au capital de la coopérative.

Les lois du 16 juillet 1971 substituent les sociétés coopératives de production d'HLM aux coopératives, qui ne plus autorisées à construire pour leur propre compte. Elles mettent fin à la location-attribution et à la location-coopérative.



**Direction juridique et fiscale**  
**4, rue Lord Byron - 75008 Paris**  
Tel. : 01 40 75 68 68 - Fax : 01 40 75 68 10  
djef@union-habitat.org

## NOTE

---

**Date :** 21 janvier 2003  
**Emetteur :** Claude Gouguenheim  
**A l'attention de :** J. Berké, JM. Cornaire, JM. Gambrelle, P. Almanzor  
**Copie à :**  
**Objet :** Accession progressive de logements au moyen d'une SCI spécifique de "*capitalisation*"

---

Le but est de permettre une accession progressive et réversible de logements neufs ou anciens par des accédants qui seront locataires pendant la période « *transitoire* ».

### Exposé du dispositif

La SCI de location de capitalisation sera constituée en vue de mettre en œuvre l'objectif suivant :

#### ***En construction***

- l'organisme Hlm réalise un immeuble locatif social par l'intermédiaire d'une SCI dont il est associé et gérant,
- les logements sont loués à des ménages éligibles selon le régime locatif Hlm (droit au maintien dans les lieux),
- les ménages locataires sont associés à la SCI et ils peuvent acheter à l'organisme d'Hlm d'autres parts de la SCI au fur et à mesure de leurs possibilités financières,
- les logements peuvent être transférés en pleine propriété aux ménages associés locataires si ceux-ci ont acquis la totalité du quota de parts sociales correspondant au logement dont ils sont locataires et s'ils le désirent, où ils peuvent redevenir locataires.

S/Notes/Claude/Notes/2003/717 - 22/01/03



### **Parc existant**

Le même processus pourra être appliqué par la constitution d'une S.C.I. sur un immeuble, ou programme existant dont l'organisme Hlm est propriétaire.

### **Problématique juridique**

Les dispositions existantes de la SCI de gestion locative et de la SCI d'attribution ne permettent pas de réaliser ce montage.

**Ce type de montage nécessite la création par la loi d'une SCI d'un type juridique spécifique qui aura des caractéristiques et de la SCI de gestion locative et de la SCI d'attribution.**

Elle doit permettre aux associés, qui le désirent, de devenir propriétaires du logement qu'ils occupent en qualité de locataires par l'acquisition de parts pouvant donner vocation à l'attribution en propriété du logement.

Cette SCI aura pour seuls associés les organismes Hlm et les associés locataires des logements appartenant à cette SCI qui pourront en acquérir des parts au fur et à mesure.

La création de cette SCI spécifique impliquera si on recourt à ce régime que l'immeuble ou le programme dans son entier y soit entièrement soumis.

### **Spécificités juridiques de cette SCI**

#### **. Objet de la Société**

La Société a pour objet :

La construction ou l'acquisition ou la gestion d'immeuble en vue de leur division par fractions destinées à être louées et éventuellement destinées à être attribuées aux associés en propriété. Elle a aussi pour objet la gestion et l'entretien de son immeuble jusqu'à la mise en place d'une organisation différente.

#### **. Gérant**

Le gérant de cette SCI sera obligatoirement l'organisme Hlm.

#### **. Division du capital social et affectation des lots**

Dans une société civile ordinaire donc de location, la part sociale représente une part indivise du capital de la société (l'immeuble).



Il faut que, dans la société «*de capitalisation*» chaque part ou chaque lot de parts représente une fraction déterminée de l'immeuble c'est-à-dire un logement.

Ainsi l'actif social (l'immeuble) serait divisé en groupes de parts **représentant respectivement les logements** comme dans la SCI d'attribution.

#### **. Divisibilité des lots de parts – possibilité d'aliénation séparée**

Dans une SCI d'attribution, **le groupe ou lot de parts représentant le logement est indivisible**. Il faut envisager que, contrairement au droit actuel, le lot de parts soit divisible afin que le locataire associé puisse acheter au fur et à mesure des parts dans le groupe de parts qui représente le logement qu'il occupe, en qualité de locataire, selon ses possibilités financières du moment.

#### **. Possibilité pour l'associé accédant d'acheter et revendre ses parts**

L'associé accédant peut à sa demande acheter des parts, les revendre à l'organisme Hlm, en cas de coup dur, totalement ou partiellement et dans le deuxième cas les racheter en cas de retour à meilleure fortune.

Cela entraîne des frais fiscaux qui pourraient être allégés par des mesures fiscales spécifiques.

Dans ce cas, l'organisme d'Hlm doit **bénéficier de la couverture d'un établissement financier garantissant les rachats à la demande de l'associé**.

#### **. Etapes de l'accession à la propriété**

Tant que l'associé n'a pas acquis toutes les parts constituant le logement, il est locataire de ce logement.

Il n'en acquiert la pleine propriété et les droits qui y sont liés qu'après avoir acquis la totalité des parts représentant le lot.

#### **. Respect de la règle de la proportionnalité**

Comme dans les SCI d'attribution, la valeur du groupe de parts représentant chaque logement doit être proportionnelle à la valeur du logement dans l'immeuble.



#### **. Etat descriptif de division et règlement de copropriété**

Comme dans les SCI d'attribution, un état descriptif et un règlement de copropriété devront délimiter les diverses parties de l'immeuble social en distinguant celles qui sont communes et celles qui sont privatives, et s'il y a lieu, fixer la quote part des parties communes afférentes à chaque lot.

#### **. Possibilité optionnelle de transfert de propriété du logement**

L'associé locataire, lorsqu'il a acquis la totalité du groupe de parts représentant son logement, en devient propriétaire ou se retire de la S.C.I., avec le remboursement de ses parts.

Cela sera une des spécificités de cette SCI.

#### **. Associé non Hlm, personne physique**

Il ne pourra rentrer dans la société qu'après l'achèvement. Il sera forcément une personne physique.

#### **. Droits et obligations de l'associé personne physique**

- > il sera obligatoirement locataire.
- > En tant qu'associé, il sera propriétaire proportionnellement au nombre de parts qu'il possède dans la S.C.I. Son revenu est une quote part du résultat, proportionnelle au nombre de parts qu'il détient.  
Cela a des conséquences fiscales qui pourraient faire l'objet de mesures spécifiques.
- > Il a les droits de l'associé dans la SCI et n'a pas plus de pouvoir dans la gestion, l'entretien du logement qu'un simple locataire.
- > Il est membre de la copropriété, si celle-ci est née qu'après le transfert de propriété du logement en sa faveur lorsqu'il a acquis toutes les parts.

#### **. Conseil de surveillance**

Il est constitué d'au moins deux associés désignés annuellement par l'assemblée générale et il a pour mission de surveiller et contrôler la gestion des dirigeants sociaux. Cela permettra aux associés locataires de pouvoir suivre la gestion de gérant, organisme hlm.



### **. Responsabilité des associés**

Il faut prévoir que les associés ne seront responsables, au maximum, qu'à hauteur du montant des parts qu'ils ont souscrites.

### **. Régime locatif**

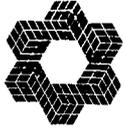
- > La SCI est un bailleur privé
  - ⇒ Des adaptations législatives sont donc nécessaires pour que le locataire bénéficie des mêmes protections que le locataire du secteur social conventionné.

### **. Impayés**

Il est nécessaire qu'en cas d'impayés, l'associé locataire s'engage à revendre tout ou partie de ses parts à l'organisme d'Hlm afin que celui-ci puisse être payé par compensation sur le prix de vente de ces parts à concurrence de la dette du locataire associé.

### **. Financement**

Un financement spécifique est à prévoir tant pour l'organisme Hlm qu'éventuellement pour l'associé locataire.



FNPC

12 août 2002

FdC/SC

## LES PROPOSITIONS DE LA FNPC

La conjoncture dans l'immobilier reste bien orientée. Cependant, le marché pourrait connaître un tassement de ses ventes en 2003 par manque d'offre de logements à la vente.

Rareté et hausse du foncier urbain, hausse des coûts de construction, prudence des opérateurs et des organismes financiers, tout cela conduit à une production de logements neufs que l'on peut considérer comme insuffisante et ne répondant ni aux besoins ni à la demande. La preuve la plus simple est que, ne pouvant accéder à la propriété, les ménages se tournent vers la location. Or, le marché locatif est devenu en quelques mois très tendu : il est difficile de trouver un appartement familial en ville.

En conséquence, pour maintenir le dynamisme du marché, il nous semble nécessaire d'adopter un certain nombre de mesures.

En effet, elles doivent être de nature à relancer l'offre foncière, à favoriser l'accès à la propriété des primo-accédants à proximité du centre ville et des catégories intermédiaires, à développer l'investissement locatif et à favoriser la mobilité professionnelle.

Ces mesures doivent s'inscrire dans une politique globale du financement du logement.

### I - OFFRE FONCIERE

#### Afin de développer l'offre de terrains à bâtir sur le marché et de limiter la hausse du prix du foncier préjudiciable à tous les opérateurs :

- ⊕ exonérer d'impôt, à titre temporaire, les **plus-values immobilières** de cessions de terrains à bâtir, réalisées plus de 5 ans après la détention du terrain.
- ⊕ affecter à la réalisation d'opérations d'aménagement favorisant la mixité sociale le **prélèvement fixé par l'article 55 de la SRU**, sur les recettes fiscales des communes dans lesquelles le nombre de logements sociaux est inférieur à 20 % des résidences principales.
- ⊕ adapter le régime fiscal des opérateurs privés aux contraintes des opérations d'aménagement (ZAC) ; pour leurs acquisitions de terrains les aménageurs privés n'ont d'autre choix que de placer celles-ci :
  - soit sous le régime de l'article 1115 du CGI et de prendre l'engagement de revendre pendant le délai de 4 ans ;
  - soit sous le régime de la TVA immobilière et de prendre le double engagement :
    - . de revendre dans le délai de quatre ans,
    - . et de construire dans le délai de quatre ans.

Dans les deux hypothèses, l'aménageur privé doit impérativement avoir revendu les terrains qu'il a acquis dans le délai de quatre ans de leur achat. **Ce délai, qui est incompatible avec la durée effective des opérations d'aménagement, doit être supprimé et remplacé par un régime adapté.**

- ⇒ associer les promoteurs, très en amont, aux opérations de démolition et de reconstruction afin qu'ils puissent contribuer à la mixité sociale en réalisant des logements privés en accession et en location.

## II - ACCESSION

### 1. Pour faciliter la constitution de l'apport personnel :

- ⇒ porter la donation exonérée de droits de mutation à titre gratuit des grands-parents à leurs petits-enfants de **15 K€ à 30 K€**.

### 2. Pour favoriser le maintien ou le retour des jeunes familles en centre ville :

- ⇒ créer un **prêt à taux zéro urbain** qui consisterait :

- soit à réaménager le prêt à taux zéro aussi bien en ce qui concerne ses caractéristiques (relèvement des plafonds de prix) que ses conditions d'octroi, ce qui aboutirait à un doublement par l'Etat et/ou par les collectivités locales du montant de prêt à taux zéro (*cf. annexe 1*);
- soit à conjuguer le montant du prêt à taux zéro actuel avec une TVA à taux réduit à 5,5 % sur le montant d'opération.

### 3. Pour favoriser l'acquisition d'un logement par des catégories intermédiaires :

- ⇒ mettre en place une **réduction d'impôt** du type de celle qui existe pour les logements neufs dans les départements et territoires **d'outre-mer**, à savoir une réduction d'impôt égale pendant 5 années à 25 % d'une base fixée à 20 % du prix d'acquisition du logement plafonné par le plus petit des montants suivants : 152 450 euros TTC ou le montant correspondant à 1 525 euros TTC par m<sup>2</sup> de surface habitable (*cf. annexe 2*).

### 4. Pour favoriser l'accession progressive (location-propriété) :

- ↘ ⇒ l'objectif visé est de permettre à des jeunes ménages de constituer progressivement un apport personnel en vue d'accéder à la propriété tout en habitant dans le logement dont ils feront l'acquisition une fois cette épargne réalisée.

La technique actuelle de location-accession, dans laquelle le transfert de la propriété immobilière demeure au terme d'une période de jouissance à titre onéreux, subordonné à une libre décision de l'occupant n'a pas connu de succès ; son échec repose sur le fait que la faculté de désistement consentie à l'intéressé est dépourvue de contrepartie financière et affecte l'équilibre économique du contrat.

Il conviendrait de revenir à un dispositif proche du **système de location-vente**.

## III - INVESTISSEMENT LOCATIF

Le dispositif de soutien au parc locatif privé repose sur deux systèmes de conventionnement (plafonds de ressources et plafonds de loyers) ;

- ⇒ l'un pour le logement intermédiaire dit amortissement «Besson» ;
- ⇒ l'autre plus social qui correspond au prêt locatif social (PLS).

### Pour développer l'investissement locatif :

#### ⇒ Améliorer le dispositif d'amortissement dit «Besson» :

- supprimer les contraintes liées à la location d'un logement neuf placé sous le régime de l'amortissement «Besson», aux **ascendants et descendants** ;
- autoriser les investisseurs personnes physiques à donner à bail le logement neuf à une personne morale gestionnaire de logements étudiants ;
- revaloriser les plafonds de ressources ;
- revoir la définition des zones.

#### ⇒ Créer un **dispositif d'amortissement qui s'appliquerait au secteur libre**, sans conditions de plafonds de ressources et de plafonds de loyers et qui aurait un taux et une période d'amortissement fixés comme suit :

- 8 % du prix d'acquisition du logement pour les 4 premières années, soit 32 % sur 4 ans,
- 2 % de ce prix pour les 14 années suivantes, soit 28 %, ce qui fait 60 % au total.

## **IV - FINANCEMENT : EPARGNE LOGEMENT**

L'épargne logement ne joue pas son rôle de régulation du financement du logement.

L'épargne logement est de plus en plus utilisée comme un outil d'épargne plutôt que de crédit.

En effet, le volume des excédents de trésorerie de l'épargne logement ne cesse de progresser depuis 1980 pour atteindre **192,6 milliards d'euros** en 2000.

L'épargne logement coûte très cher à l'Etat (2,6 milliards d'euros en 2000) et les prêts nouveaux d'épargne logement (4,2 milliards) ne représentent plus que 6,5 % des crédits nouveaux en 2000 contre **30 %** en 1991.

Il est donc impératif que les excédents de trésorerie de l'épargne logement soient mieux utilisés et que l'épargne logement réponde à sa **vocation première**, le **financement de logement**.

## **V - MOBILITE PROFESSIONNELLE AU MOMENT D'UN CHANGEMENT DE DOMICILE LIE A UNE MUTATION PROFESSIONNELLE**

- #### ⇒ autoriser la **déduction sur le revenu global des intérêts d'emprunts relatifs au prêt relais** (dans la limite d'une certaine période de temps, trois années par exemple).

La vie économique impose aujourd'hui aux familles plusieurs mutations au cours d'une vie professionnelle.

La présente mesure a pour but d'alléger les frais inhérents à la possession simultanée de 2 logements pendant une période de transition qui peut malheureusement durer plusieurs mois, voire plusieurs années, lorsque le marché est par trop défavorable pour vendre un bien immobilier à un prix raisonnable.

## **VI - DANS LE CADRE DES PLANS SOCIAUX**

- pouvoir accorder de façon automatique lors d'un licenciement effectué dans le cadre d'un plan social, et dans certaines zones économiquement sinistrées, un moratoire sur le remboursement des mensualités d'un prêt immobilier contracté lorsque le bénéficiaire était en activité.

Ces propositions se situent dans le cadre de la nouvelle loi sur la solidarité et le renouvellement urbains qui vise à assurer un développement et un renouvellement urbains cohérents, solidaires et durables.

---

## CREDIT FONCIER

### REFLEXIONS SUR DIFFERENTES VOIES DE STIMULATION DE L'ACCESSION A LA PROPRIETE

#### ◆ LA LOCATION-ACCESSION

La location-accession constitue un mécanisme séduisant à première vue pour inciter des accédants modestes à entamer une accession à la propriété "à l'essai" alors qu'ils n'ont pas d'épargne préalable significative et mesurent mal leur capacité à mener leur projet immobilier dans la durée.

Son régime complexe tant au plan juridique, fiscal que des modalités de financement du bailleur pendant la phase locative puis du preneur-accédant, ne lui a pas permis à l'époque de sa création (1984) de rencontrer le succès escompté.

Pourtant, les taux de marché alors élevés, la durée des prêts souvent limitée à 15 ans (exceptionnellement 20 ans) et l'exigence d'un apport en fonds propres significatif par les établissements de crédit rendaient difficile une accession immédiate et auraient dû promouvoir ce système de vente à l'essai plus intéressant au plan financier. Mais le fait de ne pas être, en location-accession, pleinement propriétaire semble avoir été pour les clients potentiels un frein psychologique puissant au succès de la formule.

Depuis, les taux des prêts -mêmes de longues durées- sont historiquement bas. La durée moyenne des prêts est en fort accroissement sur la période récente, une durée de 25 ans voire de 30 ans (en prêts libres pour cette dernière) devenant courante et l'exigence d'un apport personnel ne constitue plus un préalable dirimant.

Dès lors, différer l'accession immédiate se trouve économiquement bien moins fondé à l'heure actuelle, l'accédant ayant la possibilité de devenir propriétaire en s'acquittant d'une échéance proche de son niveau de loyer. Sa famille est en outre mieux garantie en cas d'accession financée par un prêt immobilier, celui-ci étant couvert par une assurance décès, invalidité voire perte d'emploi, ce qui n'est pas le cas du locataire. De plus, l'accès au prêt à taux 0 au jour de la levée de l'option d'achat en location-accession apparaît porteur d'incertitudes. Il vaut mieux s'engager au plus tôt dans une opération d'accession qui bénéficie d'une conjoncture financière plus attractive.

Enfin, toute relance de l'accession par le biais de la location-accession nécessiterait préalablement une réforme d'envergure : révision du régime juridique, adaptation des financements aidés tant au profit du bailleur que de locataire-accédant, popularisation du système auprès des acteurs... Des délais importants s'ensuivraient.

Dans ce contexte, le **Crédit Foncier estime plus efficient d'envisager une "accession-location"**.

L'accession-location consisterait à :

- **stimuler** l'accession à la propriété classique en proposant, principalement, des PAS plus longs (durée initiale de 30 ou 35 ans au lieu de 25 ans actuellement avec allongement possible à 35 ou 40 ans respectivement), le financement complet du coût d'opération frais d'acte, droits d'enregistrement et de garantie compris afin d'éviter les crédits personnels accessoires mal maîtrisés et plus onéreux, l'exonération de la TFPB de longue durée, la majoration du PTZ pour une catégorie de "jeunes ménages" (définition à moderniser).
- **sécuriser** l'accession pour cette cible spécifique de ménage ou plus largement pour les bénéficiaires d'un PAS+PTZ, par 2 mécanismes :

. la prise en charge du coût d'une assurance garantie-revente de l'immeuble d'une durée minimale de 10 ans par le FGAS ou par des fonds du 1% logement afin de compenser une partie de la moins value pouvant être réalisée par l'accédant tenu de revendre son bien en raison de difficultés ou des aléas de la vie (décès, invalidité, perte d'emploi, mutation professionnelle),

. la possibilité de rachat du bien financé par une structure ad hoc (Association Foncière Logement par exemple) avec le cas échéant maintien dans les lieux temporaire du ménage en difficulté.

La nécessité d'accorder les prêts garantis par le FGAS dans des conditions d'analyse du risque identiques à celles en vigueur pour les prêts libres devrait garantir contre une déresponsabilisation du prêteur et le caractère temporaire et facultatif du maintien dans les lieux contre la celle de l'emprunteur.

#### ◆ L'ACCESSION DES JEUNES MENAGES EN PAS+PTZ

Envisager de favoriser l'accession d'une catégorie spécifique de ménages ("jeunes ménages" modestes éligibles au PAS+PTZ) en améliorant le taux du PAS par des ressources bonifiées sur livret A attribuées par voie d'adjudication apparaît à la fois compliqué, très réducteur du nombre d'établissements distributeurs et au surplus aléatoire en terme d'avantage de taux comme le montrent les récentes adjudications en PLS et PLI.

Un processus d'amélioration du couplage PAS+PTZ, plus simple et plus lisible pour tous les acteurs du logement, apparaît de loin préférable.

Cette amélioration pourrait porter sur le profil du PAS (allongement de durée, extension des postes finançables, mécanismes de sécurisation... cf supra), sur les avantages fiscaux liés à un financement PAS+PTZ (exonération de TFPB de longue durée), sur l'amélioration en montant ou en durée du PTZ.

Ce type de disposition conserverait la distribution large par tout établissement habilité à proposer le PAS et PTZ et comporterait le minimum d'adaptations pratiques (informatiques notamment) souhaitable pour des mesures dont l'efficacité rapide est recherchée et de caractère peut-être temporaire.

Une définition modernisée des "jeunes ménages" devrait être introduite qui pourrait par exemple être : le ou les candidats emprunteurs primo-accédants âgés chacun de 30 ans au plus quel que soit leur statut matrimonial (mariés, pacsés, concubins, célibataires avec ou sans enfants).

#### ◆ LA VENTE HLM

La vente HLM a souffert jusqu'à présent de l'absence de financement aidé adapté (PTZ) pour les acquéreurs, de l'inadéquation de certaines dispositions de la loi sur la copropriété, de l'absence de souplesse dans la fixation du prix (pas de prix inférieur à l'estimation des Domaines) et du risque pour l'acquéreur de devoir assumer le cas échéant des charges de copropriété déraisonnables en raison de l'état de la copropriété.

L'amélioration de ce type de ventes passerait donc par :

- la possibilité de financer l'accédant par un PTZ dans l'ancien même en l'absence de travaux,
- une modification de la loi sur la copropriété pour permettre au bailleur social de conserver la maîtrise de la gestion jusqu'à la vente d'au moins 50% des logements ou, à défaut, par la programmation de la vente d'une partie conséquente d'un programme afin d'éviter les blocages éventuels de gestion provenant d'un ou quelques copropriétaires isolés,
- La possibilité d'ajuster le prix de vente,
- L'information très complète de l'acheteur voire une garantie temporaire du vendeur sur les charges de copropriété qui incomberont à l'acquéreur,
- La possibilité d'une garantie de rachat par le bailleur social vendeur en cas de difficulté de l'acquéreur ou de mobilité.

## LA LOCATION-ACCESSION

### État des lieux et propositions suivant l'expérimentation DOMOFRANCE

Jusqu'à une période récente, les conditions de financement du logement n'avaient pas permis à la location-accession de remplir pleinement son rôle. La détente sur les taux d'intérêt a contribué à la relance de cette formule d'accession à la propriété qui présente de nombreux atouts :

- l'occupation immédiate du logement choisi,
- la sécurité avec constitution de l'apport tout en payant une mensualité,
- un véritable test de la capacité d'épargne,
- une possibilité d'achat à l'essai sans risque si le choix de l'acquéreur change en fonction d'autres priorités,
- une réversibilité de l'opération si sa situation évolue avec récupération de l'épargne constituée,
- un allongement de la durée d'amortissement souvent indispensable aux jeunes ménages.

Avec une proposition liée au PTZ ce système, qui permet déjà à notre clientèle des -25 ans/35 ans de représenter plus de 56% de nos réservations en location-accession, pourrait être très fortement optimisé et répondre beaucoup mieux aux besoins de cette population qui, par définition, ne dispose pas ou de très peu d'apport personnel.

#### Notre dispositif

Notre modèle de simulation financière a été bâti dans une double optique :

##### *1. Sécuriser l'acte d'achat*

- l'effort d'épargne a été fixé à 2,5% an du prix de vente ; ainsi après 4 ans le locataire accédant disposera d'un montant représentant 10% de son achat ; la nécessité d'un apport personnel d'au moins 10% et la capacité de l'acquéreur à le constituer nous semble les premières conditions indispensables pour une accession réussie ;
- à la confirmation de son acte d'achat, l'occupant bénéficie du prêt qu'un organisme bancaire s'est engagé à mobiliser sur des conditions maxima connues dès la signature du contrat de réservation de location-accession ; le prêt est garanti à un taux qui ne pourra être revu qu'à la baisse, en fonction des taux du marché à la levée de l'option ; bien entendu ces taux fixes garantis dans 4 ans sont plus élevés (2 points en moyenne) que les taux actuels en vigueur.

## **2. Limiter les coûts pendant la première phase d'occupation des lieux pour favoriser la partie épargne de la redevance :**

- portage dans les stocks de la société au moyen d'un financement combiné fonds propres/prêts CDC ou Dexia dont les conditions (3% à 4,5% et prêts in fine donc sans charge d'amortissement) ont fait l'objet de conventions ;
- durée limitée à 4 ans maximum, le locataire-accédant pouvant lever l'option dès la fin de la 2ème année, permettant un portage hors taxes durant la première phase d'occupation ;
- frais de gestion identiques à ceux d'un logement locatif.

Le système fonctionne et permet à des familles sans apport d'accéder à la propriété alors qu'elles ne le pouvaient pas en accession classique (refus des prêts bancaires) ou dans des conditions très limitées et plus risquées.

Il n'empêche qu'aujourd'hui compte tenu du prix de vente moyen d'un logement et des choix financiers que nous avons sécurisés, l'acquisition avec une location-accession ne semble pas possible pour des personnes dont les revenus sont inférieurs à 2.400 € mensuel en moyenne.

Cette situation n'a rien d'anormal en soi car pour devenir propriétaire il convient de disposer de revenus suffisants et d'un apport personnel préalable.

En revanche, dans le cadre d'une démarche sociale (jeunes en devenir à aider) de mixité (favoriser l'accession à la propriété de locataires dans tous les quartiers) et de sécurité (constitution d'un apport personnel, réversibilité en cas de difficultés) il conviendrait de pouvoir solvabiliser une population aux revenus plus modestes en particulier celles des jeunes actifs ayant entamé leur parcours résidentiel par de l'habitat locatif.

### **Notre proposition**

Le système pourrait aujourd'hui être optimisé par la mobilisation dès l'entrée dans les lieux du PTZ auquel l'accédant a droit. C'est en général le cas puisque pratiquement jusqu'à la catégorie ménage avec 2 enfants (soit la majeure partie de nos acquéreurs) les plafonds PTZ sont supérieurs aux plafonds PLS, limite pour un acquéreur de logement social.

La comparaison suivante est significative par exemple pour une famille couple + 1 enfant sans apport personnel désirant acheter un bien de 125 250 € dont les ressources mensuelles doivent être de :

- achat classique avec PTZ + prêt habitat :  $\simeq$  2500/2600 € (suivant la durée du prêt)
- achat avec une loc-acc Domofrance: :  $\simeq$  2400 €
- achat avec une loc-acc + PTZ :  $\simeq$  2100 €

Cette diminution importante de besoins de ressources (17% en moyenne) avec la mobilisation au PTZ dès l'entrée dans les lieux s'explique par l'allègement du portage pendant la première phase d'occupation des lieux d'une part, et par la prise en compte du PTZ pour la phase accession d'autre part, prêt qu'il n'est pas possible de considérer aujourd'hui comme acquis dans la simulation.

Il convient de noter que si une location-accession avec PTZ bénéficie en plus d'une prime de 10 700 € type PAS et PATS, le besoin de ressources de la famille ci-dessus se situe à 1 900 € soit une diminution de 24%.

Il faut souligner que cette mobilisation du PTZ dès le départ semble parfaitement compatible avec l'esprit de la loi de 1984.

En effet, il est clair que l'intention du législateur était de faire de la location-accession, malgré une terminologie trompeuse, une véritable formule complète d'accession à la propriété et ce dès la signature du contrat. Cette analyse est aujourd'hui d'ailleurs partagée par la DGUHC.

En outre, la mobilisation du PTZ par l'intermédiaire de nos sociétés ne présente aucun risque en raison :

- d'une part, de leur expérience de prêteurs secondaires acquise avec la gestion des prêts HLM et PAP ;
- d'autre part, d'un engagement qu'elles pourraient prendre de rembourser ce prêt si l'acquéreur initial ou un substituant identique ne pouvait y donner suite, cet engagement complétant ceux de la sécurisation.

### Conclusion

Il convient donc pour conforter le positionnement de l'accession sociale ou très sociale de la location-accession :

- permettre la mobilisation du PTZ dès l'entrée dans les lieux pour les acquéreurs bénéficiant de ce prêt,
- pérenniser l'attribution de subventions de type PATS et PAS, réservées à des sites sensibles voire à des cibles de clientèles particulières,
- inscrire cette démarche dans des dispositifs quantitatifs et contractualisés,
- comptabiliser les logements ainsi produits dans les calculs de l'article 55 de la loi SRU, à plus forte raison si les Collectivités Locales venaient abonder les aides.

\* \* \*

# LOCATION avec OPTION d'ACHAT

## Sur la base de la loi de la location-accession

### Le schéma retenu par Clairsienne

La loi S.R.U. a retenu la possibilité de vendre les logements locatifs H.L.M. en location-accession.

Clairsienne a souhaité utiliser cette ouverture légale pour répondre aux souhaits d'accession à la propriété de certains de ses locataires sur des programmes neufs, tout en répondant à la légitime demande de maintien dans les lieux en cas de non-levée de l'option d'achat.

Ce dispositif s'adresse à une clientèle qui ne peut pas, ou ne veut pas accéder immédiatement ou à court terme.

Pour la clientèle qui peut accéder à court terme, il vaut mieux l'inciter par l'accession sociale à le faire sans passer par cette formule. La location accession classique avec un délai court de 4 ans peut constituer un « facilitateur » intéressant.

Le dispositif retenu par Clairsienne est le suivant :

1/ les **logements financés en PLS sont attribués de façon classique** par la commission d'attribution avec respect des conditions d'attributions.

2/ les **locataires signent un bail HLM** et rentrent dans les lieux.

3/ Ceux qui le souhaitent signent, une fois dans les lieux, un **contrat de location-accession d'une durée de 11 ans** qui prévoit :

- une redevance comprenant une indemnité d'occupation légèrement inférieure au loyer PLS (partie A), et une épargne limitée à 50€ par mois (partie B),
- un **prix de vente est sensiblement égal au prix de revient locatif (TVA à 5,5%)** . Ce prix est ferme et non révisable.
- Une **garantie de maintien dans les lieux** en cas de non-levée de l'option d'achat ou de renonciation au contrat. L'épargne versée est alors remboursée. Dans ce cas le bail HLM reprend ses effets avec un loyer égal au plafond de la convention, actualisé à la date de reprise du bail. Bien évidemment, il n'y a pas nouvelle commission d'attribution : le bail HLM est considéré comme suspendu pendant le contrat de location-accession.

4/ Conformément à la loi sur les ventes HLM, mais aussi compte tenu de la clientèle visée qui a besoin d'une épargne préalable longue, la durée du contrat est de 11 ans. L'autorisation

de cession sera demandée au Préfet la dixième année pour une vente la onzième. Il s'agit là d'une condition suspensive au contrat.

5/ Pour éviter les problèmes liés aux clauses régissant la location-accession pour des logements en copropriété, le premier projet porte sur des maisons.

Quelques précisions :

- **sur la partie A de la redevance** : elle sera fixée légèrement en dessous du loyer PLS car de par la loi le locataire accédant a plus de responsabilités que le locataire simple : il est donc normal que sa redevance « partie A » soit inférieure à son loyer de locataire.
- **Sur l'épargne** : nous la limitons dans la mesure où il est préférable que le locataire-accédant épargne sur un PEL. Nous avons pensé à verser l'épargne reçue sur un PEL ouvert à son nom, mais le Cabinet Francis Lefebvre l'a déconseillé.
- **Sur la prix de vente** : il est très intéressant puisqu'il est égal au prix de revient locatif TVA à 5,5%, nous sommes bien dans le cadre d'une accession sociale. Un calcul plus fin tenant compte du capital remboursé sur la période, mais aussi du résultat analytique de l'opération de location pour l'organisme et du risque immobilier éventuel sur un moyen-long terme (plus de 11 ans), ne modifie pas sensiblement la fixation du prix – il y a 3% d'écart – à conserver par prudence dans les comptes de l'organisme.
- **Sur la garantie décennale** : le locataire-accédant bénéficie de la couverture d'assurance décennale que nous avons souscrite. Mais il n'y a pas de couverture complémentaire entre la fin de la dixième année et le transfert de la propriété.
- **Sur la fiscalité de la mutation de propriété au terme du contrat** : cette mutation est soumise aux droits correspondants, il n'y a aucune régularisation de la TVA qui a été acquittée au taux de 5,5%. Nous ne sommes pas dans le cadre d'un bien d'occasion qui aurait fait l'objet d'une récupération de la TVA ayant grevé l'investissement.
- **Sur la cession du contrat** : cette cession est soumise à l'agrément de la société qui ne pourra être obtenu que si le bénéficiaire a des ressources inférieures aux plafonds PLS.
- **Sur la transmission aux héritiers** : le contrat n'est transmissible qu'aux héritiers qui habitent le logement ( comme en cas de bail).

Ce dispositif répond parfaitement :

- aux **souhaits d'accession des locataires** des programmes locatifs neufs et permet d'éviter que ceux qui pourront à terme accéder ne le fassent en changeant de quartier ou de commune,
- à **l'obligation morale de maintien dans les lieux en cas de difficultés de la vie ne permettant pas la levée de l'option.**

**Sur le plan fiscal et locatif**, il permet aux gens qui sont en dessous des plafonds de ressource du PLS d'avoir un logement avec un loyer de type PLS et de se constituer une

épargne, puis d'accéder à la propriété dans le cadre de la vente HLM. Il a l'avantage d'ouvrir cette perspective dès l'entrée dans les lieux sans attendre 10 ans.

**Sur le plan des dispositions relatives au PLS**, il permet à un locataire de devenir propriétaire des conditions fiscale analogues à celle de l'investisseur qui bénéficie d'un PLS, même si la durée est ici de 12 ans et non de 15 ans. Il paie en plus les droits de mutation (4,80%) et la TFPB à partir de son acquisition (douzième année). Le montage est donc même plus intéressant pour le trésor public.

**Objectifs de mixité sociale** : nous estimons qu'une moitié des locataires devrait à terme accéder en raison d'un taux de rotation habituel en pavillon de 6% et un intérêt moyen des locataires pour acheter de 44%

**Quelques éléments pour faciliter le développement de la formule :**

- accord du préfet au lancement et valable pour la durée de l'opération.
- Possibilité de verser l'épargne sur un PEL et de prendre en garantie ce compte épargne
- Validation du droit au maintien dans les lieux en cas de non-levée de l'option sans nouvelle commission d'attribution,
- Validation du prix de vente pour éviter toute difficulté d'interprétation liée à l'estimation des domaines.

+

- maintien de ces logements dans le décompte des logements sociaux,
  - mise en place d'un mécanisme de financement à terme,
  - la création d'un financement locatif non contingenté ( comparable au PLS mais sans limitation des crédits)
-