



Actes des Journées du Réseau Foncier Solidaire France à Lyon

21 et 22 novembre 2023



Foncier Solidaire France remercie chaleureusement l'ensemble des modérateurs.trices, intervenant.es et participant.es des Journées, ainsi que nos partenaires sponsors.

La rédaction de ces actes a été supervisée par Juliette Grenier, chargée de mission à la Fédération des Coop'HLM pour le compte de Foncier Solidaire France.

La captation vidéos des séances plénières ainsi que des informations complémentaires sont disponibles sur notre site Internet : www.foncier-solidaire.fr

Crédit photos : Marilou PERINO

Date d'édition : juin 24

Table des matières

Mot d'accueil de la métropole de Lyon : Sophia Popoff et Bruno Bernard.....	4
Les plénières et tables rondes.....	7
Un état des lieux de la dynamique des OFS et du Réseau	7
Face à la crise du logement, quelle place pour le BRS ?	11
Le temps des partenaires du Réseau	15
La propriété foncière a-t-elle un avenir ?.....	19
Séance de clôture : le plaidoyer de Foncier Solidaire France par Renaud Payre.....	24
Les ateliers	25
L'enjeu de la revente.....	25
BRS et SRU	32
La fiscalité du BRS	39
La relation OFS / opérateurs	46
Les territoires de conquêtes du BRS.....	53
La pédagogie autour du BRS	58
La vente HLM en BRS	65
Les clauses juridiques en BRS.....	71

Mot d'accueil des collectivités locales



Sophia POPOFF, adjointe au maire de Lyon en charge du Logement et du Renouvellement urbain

Monsieur le Vice-Président au logement de la Métropole délégué à l'habitat au logement social et à la politique de la ville, président de Foncier Solidaire de France, cher Renaud, mesdames et messieurs les élu.e.s, mesdames et messieurs les présidents et présidentes, les directeurs et directrices des Organismes de Foncier Solidaires et des Organismes HLM, mesdames et messieurs bonjour à toutes et à tous. Je vous souhaite la bienvenue à Lyon et je vous remercie pour votre présence aujourd'hui.

C'est un honneur et une joie pour moi de vous accueillir dans notre ville pour ces journées nationales du foncier solidaire, en tant que représentante du Maire de Lyon. Ces journées sont importantes, car elles sont emblématiques des ambitions que nous avons pour la ville de Lyon.

Le mandat qui nous a été confié en 2020 était, en priorité, d'accélérer la transition écologique et la

justice sociale sur notre territoire. Notre volonté était de préparer l'avenir et d'améliorer tout de suite le bien-être des habitants et des habitantes. Nous œuvrons au quotidien pour que de nouvelles mobilités voient le jour, que les espaces publics et privés soient davantage végétalisés, que les liens se densifient, gagnent en qualité et épanouissent toujours plus les individus de notre cité. Il va de soi qu'un cadre de vie plus agréable dans une ville apaisée, n'a de sens que si l'on peut y trouver sa place, qu'on ait accès à des lieux de vie abordables où l'on ne souffre pas de l'exiguïté, de la mauvaise isolation ou de la relégation spatiale. Autrement dit, la question du logement est centrale pour une ville comme Lyon et elle l'a toujours été.

Ainsi, le 5 août 1912 naissait dans cette ville Henri Grouès.

Le film biographique qui est actuellement projeté au cinéma remet en lumière la force de la conviction et de l'engagement de l'Abbé Pierre en faveur du logement des plus précaires. Cette même année de 1912, le Conseil municipal de Lyon, porté par Edouard Herriot, a acté un plan d'extension et d'embellissement, élaboré par Tony Garnier, qui était particulièrement ambitieux et visait à remplacer les bidonvilles. La tradition humaniste de Lyon s'est poursuivie après cette date. Notre ville a vu la création de l'Alpil [association œuvrant pour l'accès au logement digne] dans les années 1970. 111 ans plus tard, la Ville, la Métropole et l'Office public GrandLyon Habitat accompagnent l'opération de reconversion du site de l'ancien collège Maurice Sève. De plus, 69 logements en Bail Réel Solidaire sortent de terre à l'adresse où l'Abbé Pierre vit le jour.

C'est avec beaucoup d'humilité que nous reprenons le flambeau porté par nos illustres prédécesseurs. Nous souhaitons continuer le combat d'hier qui n'a rien perdu de sa pertinence. En effet, nous comptons à Lyon plus de douze demandeurs de logement social pour un logement disponible. 180 enfants sont à la rue. Nous ne nous résignons pas.

Le BRS joue un rôle clé dans ce combat. Nous traversons une nouvelle crise du logement et l'ensemble du secteur est grippé. La crise du logement à Lyon est à la fois structurelle, avec une explosion des prix, ces dernières années, et

conjoncturelle avec l'inflation, la hausse des taux d'intérêt ou encore l'augmentation des coûts des matériaux. Les opérations sont plus coûteuses alors que les capacités de financement diminuent. Or, le logement est un droit fondamental qui conditionne tous les autres droits. Cette situation est insupportable et nous activons tous les leviers à notre disposition pour permettre à toutes et tous de se loger décemment, en éradiquant la précarité énergétique et en respectant les limites planétaires.

Nous avons ainsi adopté une charte de la qualité urbaine, architecturale, paysagère et environnementale qui réaffirme résolument notre objectif d'une ville abordable, bas carbone et désirable. 80 % des logements de 2050 sont déjà construits et nous avons initié un chantier afin que notre politique de ravalement rencontre la nécessaire amélioration thermique du bâti. Il convient de fédérer tous les acteurs de la chaîne autour d'une nouvelle charte du ravalement pour une ville patrimoniale habitée, vivante et vivable. Avec la Métropole, nous mobilisons tous les leviers de production de logements sociaux et abordables pour répondre aux besoins du territoire. Nous subventionnons ces logements et nous rehaussons les exigences pour les opérations en cours. Nous mobilisons aussi le parc privé ; nous incitons les propriétaires à effectuer des travaux lorsqu'ils sont nécessaires et à remettre leur bien en location lorsqu'il est vacant. Par ailleurs, nous soutenons l'habitat coopératif et participatif. Nous sommes fiers de voir des innovations dans tous les quartiers avec, par exemple, le premier projet d'habitat coopératif en BRS dans la ZAC des Girondins.

Notre politique s'articule autour de trois mesures phares : l'application de l'encadrement des loyers, une réglementation stricte des meublés de tourisme et le soutien au développement du BRS.

186 logements ont d'ores et déjà été commercialisés et 460 le seront prochainement. Le BRS permet aux classes moyennes et populaires d'accéder à la propriété au cœur de notre agglomération. Il constitue un outil puissant contre la spéculation immobilière.

J'espère vous avoir laissé entrevoir la manière dont la Ville et la Métropole investissent tous les champs du possible et les mécanismes à leur disposition.

Néanmoins, je ne peux pas conclure sans rappeler que souvent l'Etat nous fait défaut dans cette démarche. Je déplore ainsi l'absence du ministre pendant ces journées. Une politique nationale permettant de faire respecter les droits opposables à l'hébergement et au logement est indispensable. Dans ces deux champs, l'Etat doit prendre ses responsabilités et accompagner les collectivités et les organismes HLM. Le projet de loi sur la décentralisation de la politique du logement devrait modifier certains éléments et je vous invite à être attentifs à ce que tous les dispositifs en faveur du logement social et abordable soient confortés. Cette nouvelle loi ne doit pas se faire au détriment des collectivités locales.

La Ville de Lyon est à vos côtés dans ce que vous entreprenez et tient à y prendre sa part. Nous vous remercions de faire progresser ce beau chantier. Je vous souhaite d'excellentes journées de travail dans notre Ville.



Bruno BERNARD, président de la Métropole de Lyon

La Métropole de Lyon est une collectivité particulière avec des compétences d'une agglomération très développée, des compétences départementales ainsi que des compétences sur les transports en commun.

La collectivité est en bonne santé financière et les élus sont désignés au suffrage direct ce qui lui donne une légitimité très forte, une capacité à agir exceptionnelle. C'est dans ce cadre là que nous portons une politique du logement ambitieuse avec plus de 500 millions d'euros d'investissement dans ce mandat.

Cette politique s'appuie sur deux axes.

D'abord l'ancien : c'est 20 projets de renouvellement urbain sur la Métropole, c'est aussi un travail sur les copropriétés dégradées ou contre le logement indigne.

Plus de 25 000 logements ont été rénovés thermiquement avec le dispositif « ecorénov ». C'est également une transformations des logements pour

accompagner le vieillissement des populations. C'est aussi un travail pour lutter contre les logements vacants et contre les logements touristiques, trop nombreux. C'est tout ce panel de travail qui nous apporte des solutions pour loger les habitants.

Le travail sur le neuf est le deuxième axe.

Nous augmentons la part des logements sociaux dans les projets immobiliers. en accompagnant des communes pour leurs investissements sur les équipements municipaux, pour les aider à délivrer des permis de construire, ou encore, en ayant lancé un peu d'urgence pour aller sauver les opérations immobilière plantés sur le territoire.

Dans cette politique globale, le BRS a toute sa place. 40 millions d'euros ont été consacrés à l'OFS du Grand Lyon, avec deux objectifs majeurs : donner l'accès à la propriété à un public qui n'a plus les moyens d'acheter sur le territoire, mais aussi lutter contre la spéculation à long terme, en accompagnement de l'encadrement des loyers en vigueur à Lyon et Villeurbanne. D'ores et déjà, 1 500 logements en BRS sont programmés sur le territoire.

Les séances plénières et tables rondes

Un état des lieux de la dynamique des OFS et du Réseau

Animatrice :

Emmanuelle PARRA-PONCE, Directrice de la rédaction de AEF Habitat-Urbanisme

Intervenants :

Renaud PAYRE, Président de Foncier Solidaire France

Stanislas DENDIEVEL, Vice-Président de FSF

Christian CHEVE, Vice-Président de FSF

Christophe SUCHEL, Adjoint au sous-directeur de l'aménagement durable à la DHUP



De gauche à droite : Christian Chevé, Stanislas Dendievel, Renaud Payre, Christophe Suchel, Emmanuelle Parra-Ponce

Emmanuelle PARRA-PONCE

Renaud Payre, vous présidez le réseau Foncier Solidaire France depuis cet été. Dans quel contexte s'inscrivent ces cinquièmes journées ?

Renaud PAYRE

Le contexte n'est pas bon et nous nous trouvons face à deux crises : une crise conjoncturelle et une crise structurelle. La crise conjoncturelle est bien connue ; dans le Grand Lyon, du foncier a été acheté trop cher et les coûts de construction ont augmenté de manière massive. Les promoteurs n'arrivent plus à commercialiser les biens.

La crise structurelle ne doit pas être oubliée et des difficultés prévalaient avant 2022-2023. En effet, de nombreuses personnes n'arrivent pas à se loger. Le logement représente une part croissante du budget des familles et des ménages sont dans une situation d'exclusion par le logement. Nous pouvons regretter l'absence de conclusions au CNR qui a eu la vertu de montrer que les acteurs du logement étaient unanimes pour dénoncer la situation actuelle et demander des mesures.

Nous ne pouvons plus penser les politiques foncières de la même manière qu'auparavant. Avant une loi de décentralisation du logement, nous

devons avoir une loi sur le foncier. Le BRS contribue à une politique foncière et nous pouvons commencer à penser que le foncier comme un bien commun. Nous avons défendu le droit de propriété dans ce pays, mais aujourd'hui ce droit entrave la liberté d'habiter et de se loger.

Par ailleurs, la question de la rénovation se pose et une politique dans ce domaine est nécessaire. Nous avons émis des propositions dans le cadre du CNR. Nous devons penser aux solutions pour éviter de retirer des biens du marché, en améliorant le confort des habitants et des habitantes.

Nous devons aussi nous poser la question de la loi SRU. Il est positif que le BRS soit comptabilisé dans ce décompte, mais nous devons nous demander ce que nous attendons d'une nouvelle loi dans ce domaine. Nous souhaitons que les communes atteignent un niveau de PLAI, mais certaines, en situation de carence, sont réticentes à faire du BRS. En matière de financement, nous ne pouvons pas nous satisfaire d'un prêt à taux zéro restreint à certains territoires et à la première acquisition. Enfin, la question de la fiscalité des OFS se pose et il faudra aborder la question de l'impôt des sociétés.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Ces journées s'inscrivent dans une continuité et elles permettent aussi de fédérer le réseau autour de valeurs.

Stanislas DENDIEVEL

Effectivement. Renaud Payre a rappelé l'idée selon laquelle le logement constitue un bien commun. Le réseau Foncier Solidaire France, avant même son existence officielle, a imaginé une charte qui est désormais incluse dans les statuts de l'association.

Dans certains territoires, le modèle OFS a vocation à se substituer aux aides accordées par les collectivités pour l'accession abordable. Plusieurs collectivités vont plus loin en intégrant des objectifs de production d'OFS dans leur PLH, dans leur dossier de réalisation de ZAC ou dans les servitudes de mixité sociale

Le réseau construit des ponts avec les autres champs de l'habitat, comme l'habitat participatif, l'habitat adapté, l'habitat coopératif et le logement social.

L'Etat s'est engagé à nous accompagner durablement dans une position de facilitateur pour le développement du réseau. Néanmoins, nous

avons d'autres attentes, notamment en ce qui concerne la revente. Nous devons respecter les mécanismes de non-spéculation, et assouplir les conditions pour les deuxièmes générations de ménages. Il convient de garantir dans le temps le développement respectueux des principes du BRS et des valeurs que porte ce modèle.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le réseau est membre d'un réseau européen.

Stanislas DENDIEVEL

Nous sommes actifs pour faire reconnaître ce modèle au niveau européen *via l'European Community Network Land Trust*, qui s'est constitué le 13 novembre. Nous souhaitons promouvoir ce dispositif. L'OFS de la Métropole lilloise y porte la voix du modèle français.

Pour rappel, les CLT sont des organismes sans but lucratif qui développent ou gèrent des logements abordables pour les ménages à revenus modestes ou moyens, ainsi que d'autres infrastructures qui contribuent au bien commun.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Christian Chevé, l'an dernier, nous avons dénombré 110 OFS agréés. Ce chiffre a augmenté. Combien d'OFS existe-t-il actuellement ?

Christian CHEVE

Nous enregistrons 165 OFS agréés au niveau régional, soit 138 organismes. Avec d'autres, je pense qu'il conviendrait de réfléchir à l'opportunité de freiner cette augmentation afin d'éviter une situation de concurrence entre organismes.

Il est intéressant de souligner la diversité des statuts : les collectivités locales occupent une place importante, mais il convient de prendre en compte le secteur HLM, les EPF ainsi que l'économie sociale et solidaire. Cette cohabitation est très positive et nous permet de progresser. Néanmoins, tous les organismes ne sont pas actifs ; certains demandent l'agrément sans systématiquement avoir une production de BRS et sans s'inscrire dans une logique d'accession sociale à la propriété.

A noter que sur 138 organismes, 73 sont adhérents à FSF.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Christophe Suchel, vous êtes le représentant de l'administration. Quelles sont vos observations sur l'activité des OFS en 2022 ?

Christophe SUCHEL

J'ai entendu le message qui a été adressé au ministre. Son absence ne signifie pas un désintérêt de sa part. Le ministère n'a pas ménagé ses efforts pour que le dispositif se déploie dans les territoires grâce aux différentes lois liées au logement, mais aussi dans le cadre des lois de finance.

Les OFS sont tenus d'établir des rapports d'activité annuelle ce qui nous permet d'avoir une photographie du dispositif. A la fin de l'année 2022, nous enregistrons un peu plus de 1 000 logements, en augmentation régulière chaque année.

Plus de 90 % des logements en BRS sont des T2, T3 et T4, alors que près de 50 % des ménages ne sont composés que d'une personne. Nous n'en tirons aucune conclusion à l'heure actuelle.

La photographie de l'année 2022 permet d'identifier des éléments très positifs, comme le parcours résidentiel des ménages. En effet, 80 % des ménages qui occupent des logements en BRS sont issus du parc locatif : 50 % du parc privé et 30 % du parc public. Il convient cependant de s'interroger sur l'impact territorial du BRS qui pourrait conduire à l'augmentation de la vacance dans le parc privé.

Il est clair que l'offre de BRS répond à l'objectif qui était fixé. Sur les zones B et C, 40 % des ménages se trouvent en dessous des plafonds de ressources. Les OFS, qui se sont emparés du dispositif, ont pu proposer de l'accession sociale à des ménages qui en avaient besoin, y compris ceux ayant des ressources faibles.

Les redevances payées à l'OFS sont maîtrisées et la valeur moyenne est d'un euro par mètre carré. Ainsi, la charge mensuelle des ménages reste inférieure à 100 euros.

S'agissant des agréments, nous travaillons sur les décrets d'application de la loi 3DS. Le dispositif législatif offre peu de marge de manœuvre, mais nous allons essayer de travailler sur ce sujet en inscrivant l'obligation pour un candidat à l'agrément de faire la preuve que sa production envisagée répond à un besoin

Emmanuelle PARRA-PONCE

A la différence des autres années, le réseau n'effectue plus d'enquête flash. En revanche, un observatoire a été mis en place. Quels sont les premiers résultats des travaux qui ont été menés ?

Christian CHEVE

Nous remercions les OFS qui ont répondu à l'enquête de l'observatoire, ainsi que la DHUP pour le travail mené en commun et l'Etat pour la subvention accordée sur ce projet. Nous remercions enfin notre prestataire Alexandre Coulondre.

50 OFS ont participé à cette enquête, soit 98 % des OFS actifs. Les résultats sont donc significatifs.

Nous nous inscrivons dans une phase ascendante, mais je rappelle que nous avons traversé la crise covid et que nous faisons face à une crise de l'immobilier. Pourtant, la production de BRS connaît une augmentation exponentielle. 7 063 logements sont commercialisés et 1 858 sont livrés. Par ailleurs, 7 500 logements sont engagés.

L'activité est forte à Rennes et en Nouvelle-Aquitaine, notamment dans le Pays Basque. Nous constatons une dynamique autour des grandes métropoles, en Ile-de-France, en Nouvelle-Aquitaine, en Rhône Alpes, en PACA et en Bretagne. L'activité est très faible dans la zone centre. Nous intervenons majoritairement dans les zones tendues.

93% des programmes concernent le neuf. Les organismes HLM représentent 54% des maîtres d'ouvrage et 60% des commercialisateurs.

14% des fonciers sont apportés par les collectivités et 8% par les organismes HLM. Le foncier est apporté dans un quart des projets par des promoteurs privés et à 0,5% par l'Etat.

Par ailleurs, 64% des opérations BRS ont obtenu un prêt Gaia et 31% des programmes ont eu des subventions.

Nous constatons une petite évolution concernant le zonage. 8% sont reclassés vers la zone A et 2% vers la zone B1. Le nouveau zonage favorise certains territoires comme le Pays basque et une partie de la façade atlantique.

Les prix moyens sont compris entre 3 000 et 3 900 euros en zone A bis et A, entre 2 400 et 3 000 euros en B1, entre 1 900 et 2 500 en zone C. Le prix moyen au niveau national est compris entre 2 500 euros et 3 200 euros.

Les montants de redevance sont compris entre 1 et 2,5 euros dans les zones A bis et A ce qui s'explique par les subventions des collectivités, entre 80 centimes et 1,47 euro en zones B1 et B2 et entre 80 centimes et 1,20 euro en zone C.

Emmanuelle PARRA-PONCE

La question de la concurrence est abordée chaque année. Le projet de décret vous paraît-il aller dans le bon sens ?

Renaud PAYRE

Oui. Les CRHH sont désormais co-présidés par des collectivités territoriales et la procédure envisagée dans le décret permettra un débat collégial. Néanmoins, tout ne se joue pas sur l'agrément. Il convient de prendre en compte les politiques publiques. La régulation ne signifie pas l'exclusion des acteurs, mais il est nécessaire d'être attentif non pas à la concurrence en tant que telle, mais à la concurrence qui conduirait à l'augmentation du coût du foncier.

Christophe SUCHEL

Je me permets d'insister sur le fait que le décret sera établi à loi constante. Or, la loi ne permet pas d'aller plus loin. L'administration sera très attentive aux propositions qui seront faites.

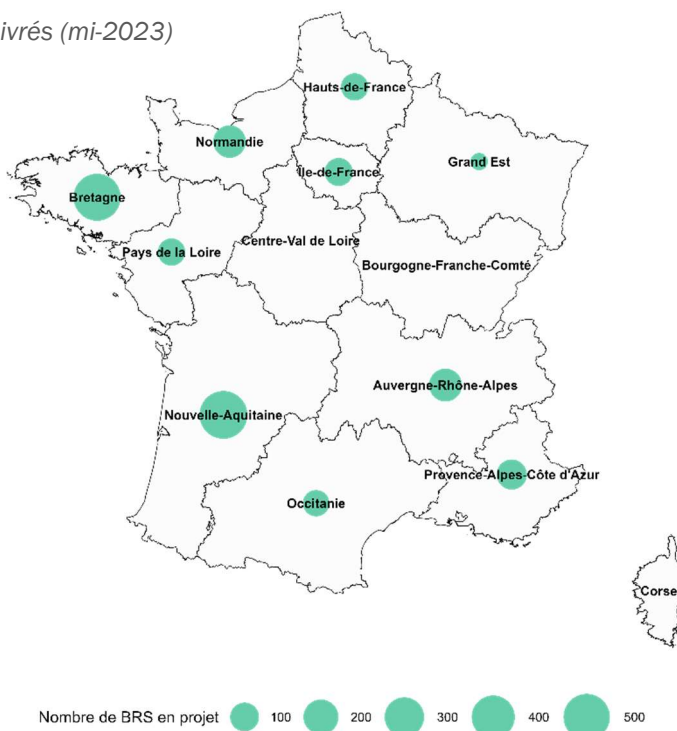
Christian CHEVE

Je ne crains pas la concurrence entre OFS. La situation se passe bien en Ile-de-France et nous nous connaissons bien. En revanche, il est plus gênant que certains acteurs souhaitent nous mettre en concurrence, notamment sur le montant des charges foncières. Nous devons être vigilants sur ce point.

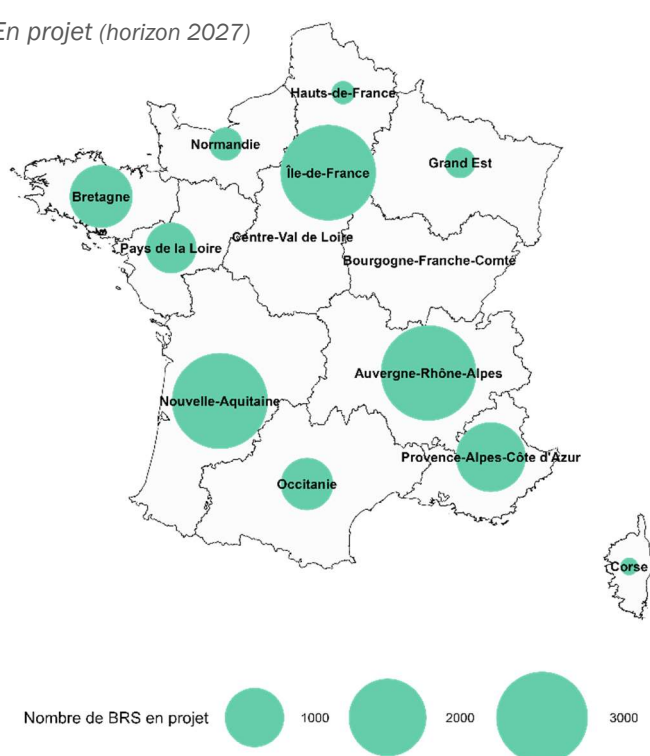
Renaud PAYRE

Nous constatons un fossé entre OFS agréés et OFS producteurs. Cette situation n'a pas réellement de sens. Nous voyons que nous sommes à la croisée des chemins ; et certains éléments entravent la montée en puissance du BRS.

Livrés (mi-2023)



En projet (horizon 2027)



Face à la crise du logement, quelle place pour le BRS ?

Animatrice :

Emmanuelle PARRA-PONCE, Directrice de la rédaction de AEF Habitat-Urbanisme

Intervenants :

Gérard FOURNIER-BIDOZ, Président de la Foncière de Haute-Savoie, Maire de Les Villards-sur-Thônes.

Xavier LIEVRE, Notaire (14 Pyramides), président de la commission « favoriser l'accès au logement » du 119^e congrès des maires

Imed ROBBANA, Directeur général du Comité Ouvrier du Logement

Cédric VAN STYVENDAEL, Maire de Villeurbanne, co-pilote du GT1 du CNR Logement



De gauche à droite : Cédric Van Styvendael, Imed Robbana, Xavier Lièvre, Gérard Fournier-Bidoz, Emmanuelle Parra-Ponce

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le BRS est un dispositif qui rencontre beaucoup de succès actuellement. Le Gouvernement a fait part de sa volonté de développer ce dispositif dans le projet de loi de finances. Ainsi, le BRS n'est pas concerné par le recentrage du PTZ en zone tendue.

Le groupe de travail « Pouvoir d'habiter » que vous avez coanimé, Cédric Van Styvendael, dans le cadre du CNR a fait des propositions pour développer le BRS. Pourriez-vous les présenter ?

Cédric VAN STYVENDAEL

Le CNR constituait pour le Gouvernement le moment de la dernière chance. En effet, il a tardivement pris conscience que le logement était un impensé total de sa politique. Nous avons estimé que cette démarche constituait une opportunité et nous avons travaillé sérieusement et de manière appliquée. Les acteurs du secteur se sont pleinement impliqués.

Nous avons émis de nombreuses propositions et notre déception est grande. Nos propositions concerneraient principalement l'habitat

abordable et le BRS ne constitue qu'une solution parmi d'autres. Nous avons souligné la problématique des coûts du logement et nous avons rappelé que nous ne disposons pas de suffisamment d'offres diversifiées pour répondre aux besoins des ménages. Le fossé entre l'offre sociale et les dispositifs non encadrés constitue une difficulté majeure.

Nous avons pu constater que la distinction passée entre les conceptions de droite et de gauche concernant le logement n'était plus opérante. Plus personne ne croit au modèle d'une France de propriétaires et le MEDEF a bien compris que le locatif constituait une réponse aux enjeux de mobilité professionnelle. Notre principale proposition porte sur l'encadrement du prix du foncier. Or, sur ce point, nous sommes très déçus.

Par ailleurs, nous avons proposé un choc d'offre sur le BRS puisque les chiffres ne sont pas à la hauteur de la demande. Le choc d'offre que nous avons préconisé porte principalement sur l'ancien très énergivore ou classé E, F ou G. En effet, de nombreux propriétaires ne disposent pas des moyens de financer les travaux en matière de rénovation énergétique ou ne souhaitent pas les réaliser.

Nous proposons l'acquisition de 100 000 logements par un opérateur public qui réaliserait les travaux et commercialiserait les biens en BRS. Nous devons donc raisonner sur des volumes importants afin que le BRS devienne un élément parmi d'autres dans les parcours résidentiels.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le groupe de travail a aussi proposé de participer à la reprise des opérations plantées.

Cédric VAN STYVENDAEL

Effectivement et je salue Renaud qui a mis en place cette mesure au niveau de la Métropole. J'aurais aimé que cette proposition soit appliquée au-delà de la Métropole de Lyon.

Néanmoins, j'insiste sur l'idée que nous ne serons sauvés que par une vraie politique du logement et non uniquement par le BRS. Nous devons cesser d'acheter du foncier à plus de 2 500 euros le mètre carré dans la Métropole parce que cette manière de procéder nous met tous en difficulté.

Emmanuelle PARRA-PONCE

L'action de la Foncière de Haute-Savoie que vous présidez Gérard Fournier-Bidoz est globale et est centrée sur la question foncière

Gérard FOURNIER-BIDOZ

Oui, nous avons besoin d'une politique du logement et d'une politique foncière. La Haute-Savoie connaît une triple pression : un dynamisme économique, une affluence touristique et la proximité avec la Suisse.

La Foncière de Haute-Savoie est née de la volonté de l'EPF, dont j'assume la Vice-présidence, de garder la maîtrise économique du foncier. Le BRS a été plébiscité et il a été décidé de créer une foncière sous la forme d'un GIP. Nous pouvons ainsi associer d'autres partenaires, comme Action Logement, des banques, l'USH ou la CCI. Nous demandons aux collectivités d'apporter 25 % du prix lorsqu'elles souhaitent mener des opérations en BRS.

La Foncière existe depuis 2019. Plus de 300 logements sont en commercialisation, près de 300 ont été vendus et 200 ont été livrés.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Imed Robbana, vous représentez le Pays Basque où les questions foncières se posent de manière aiguë et les habitants se mobilisent pour rester sur le territoire. Vous appelez à une action volontariste.

Imed ROBBANA

La situation est tendue dans notre territoire et nous ne constatons pas de baisse significative des prix. Néanmoins, nous avons travaillé avec les collectivités pour que le BRS se développe.

Le BRS est actuellement le seul outil permettant de proposer des logements abordables. Il est nécessaire d'orienter l'argent public là où les besoins sont les plus importants, c'est-à-dire sur le logement social.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le CNR logement a proposé de surtaxer la valeur ajoutée sur les transactions foncières et immobilières lorsqu'un bien a pris de la valeur à la suite d'investissements publics.

Cédric VAN STYVENDAEL

Nous avons effectivement émis cette proposition parce que nous avons constaté une forme d'enrichissement sans cause. La valeur du foncier augmente de manière très importante en raison des investissements des collectivités pour développer des transports ou des services publics de qualité.

A Villeurbanne, je rappelle qu'en 2009 nous achetions le foncier pour une opération publique entre 300 et 450 euros et entre 600 et 800 euros pour les promoteurs. Actuellement, les OLS ne peuvent plus acheter de foncier seul et les promoteurs l'achètent à 2 000 ou 2 500 euros. En treize ans, l'investissement public a engendré la multiplication par deux de la valeur du foncier.

Cette situation pose un problème. Je regrette que le Gouvernement n'ait pas compris que lors du CNR, les intérêts de tous les acteurs du secteur, qui par le passé défendaient des positions différentes, ont convergé.

La Première ministre a essayé de casser cette union en répondant à une partie des revendications et non aux autres.

Il ne faut pas faire porter au BRS la réponse à la crise du logement, mais je reconnais que sa création constitue une évolution majeure. Ce dispositif permet de mettre en avant le fait que le logement relève d'un bien commun et en ce sens il doit nous permettre de changer les mentalités. Nous avons fait porter au logement une dimension assurantielle afin de faire aux inégalités en matière de ressources. Ainsi, de nombreux propriétaires souhaitent acquérir des logements afin de sécuriser leurs ressources lorsqu'ils seront à la retraite.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le dispositif se développe et les notaires ont étudié la question de l'accession aidée. Dans le cadre du Congrès des notaires, vous avez fait des propositions et vous vous êtes intéressés à la question de la décote.

Xavier LIEVRE

Nous menons une réflexion sur la régulation foncière qui repose sur la maîtrise de la destination et du prix de sortie. Les modes d'accession aidée qui se trouvent à côté du BRS doivent être requalifiés parce que l'aide initiale

disparaît à la première revente. Les clauses anti-spéculatives ne semblent pas fonctionner et les acteurs du secteur ne souhaitent pas travailler pour les rendre plus efficaces. Il convient, dans le cadre de l'accession aidée, que la décote soit pérenne dans le temps. Il conviendrait de faire confiance aux collectivités locales sur ce sujet.

Nous nous sommes demandé si le BRS devait être intégré dans un système prévoyant la fixation locale du plafonnement et des ressources ou si le plafond du BRS devait être inscrit dans le système de décote. Nous avons eu de nombreux débats à ce sujet au Congrès des notaires. Nous avons estimé que le parcours résidentiel constituait l'enjeu majeur et nous avons constaté que le désir de propriété restait ancré dans la population de manière, peut-être, un peu irrationnelle. Il convient de savoir si le BRS permet aux accédants à la propriété de répondre à leurs attentes. Si nous devons développer l'accession à la propriété, cette capitalisation ne doit pas conduire les personnes à perdre en pouvoir d'achat. Intégrer le BRS dans un système de décote permet de créer un système cohérent et un parcours résidentiel corrélé au marché libre.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le ministère était à l'écoute de cette proposition portée par les notaires.

Xavier LIEVRE

Cette proposition suscite de l'intérêt puisque de nombreux territoires refusent d'utiliser ces dispositifs parce qu'ils ne maîtrisent pas la décote.

Imed ROBBANA

Le débat est intéressant et nous nous sommes posé de nombreuses questions lors de la mise en place du BRS. Nous avons essayé de trouver une clause anti-spéculative qui permette aussi aux propriétaires de faire une légère plus-value. Nous souhaitons éviter qu'il soit impossible de sortir du BRS.

Gérard FOURNIER-BIDOZ

La spéculation constitue un réel sujet dans notre territoire. J'estime que la spéculation n'a pas sa place dès lors que de l'argent public est dépensé dans une opération. La collectivité fait des efforts pour que les individus se logent et non pour leur permettre de patrimonialiser, mais il est vrai que

nous nous trouvons dans une civilisation « propriétaire ». Cette proposition nous intéresse parce que nous avons besoin d'autres types de produit. Le dispositif du prix abordable est très peu encadré actuellement. Nous devons mener une vraie politique locale en matière de foncier.

Cédric VAN STYVENDAEL

Je suis très intéressé par la décote progressive, mais j'ai un désaccord profond sur la base de calcul. Si nous continuons à suivre le marché, ce dernier continuera à dicter les prix.

J'insiste sur le fait que nous atteignons des prix qui ne sont pas accessibles par le commun des mortels. Nous allons accorder les permis de construire pour l'opération Gratte-ciel centre-ville qui aura lieu sur une ZAC dans laquelle le foncier est donc porté par la Métropole. Il a été négocié à 900 euros le mètre carré, mais nous ne parvenons pas à nous mettre d'accord sur le prix final de 7 000 euros le mètre carré. Nous devons trouver un moyen de répondre à la demande de logement des Françaises et des Français.

Le temps des partenaires du Réseau

Animatrice :

Emmanuelle PARRA-PONCE, Directrice de la rédaction de AEF Habitat-Urbanisme

Intervenant.e.s :

Katy DOS SANTOS, Responsable développement, Action Logement

Pierre LAURENT, Directeur du développement des prêts, Banque des Territoires

Jérôme COULAUD, Directeur des solutions immobilières, Caisse d'Épargne Rhône Alpes

Sandrine JACQUEMIN, Notaire associée, Chambre interdépartementale des notaires de la Cour d'appel de Lyon

Thien VO-WEISSBERG, Chargée de projet crédit habitat, Crédit Mutuel



De gauche à droite : Katy Dos Santos, Jérôme Coulaud, Sandrine Jacquemin, Thien Vo-Weissberg, Pierre Laurent, Emmanuelle Parra-Ponce

Emmanuelle PARRA-PONCE

Cette séquence permet de donner la parole aux partenaires et de faire le point sur la question du financement du couple OFS / BRS.

Katy Dos Santos, un appel à manifestation d'intérêt (AMI) a été lancé par Action logement pour 2021 et 2022 avec une enveloppe de 200 millions d'euros dans le but de financer les organismes de foncier solidaire. Quel est le bilan ?

Katy DOS SANTOS

Action logement a effectivement souhaité accompagner les OFS et a lancé un AMI qui avaient deux volets : l'accompagnement de la charge foncière et l'accompagnement de l'aide au démarrage des OFS par fonds propre ou subvention.

Plus de 98% de l'enveloppe ont été sélectionnés sur le volet « achat de charges foncières ». Nous en tirons un bilan de 122 millions d'euros avec une

projection de plus de 8 000 logements à venir jusqu'à 2026. Plus de 37 OFS ont été accompagnés. Le taux était de 0,5% sur 40 ans et il était aussi prévu un différé de dix ans, ce qui était très attractif.

Nous avons réussi à inclure une enveloppe pour les OFS de 40 millions d'euros dans notre convention quinquennale.

Nous travaillons beaucoup au niveau local. Nous n'avons pas de contrepartie locative, mais il est important pour nous de loger les salarié.es des entreprises. Or, il est très positif de constater que près de 80% des livraisons qui ont eu lieu ont concerné des salarié.es des entreprises partenaires.

Emmanuelle PARRA-PONCE

L'enveloppe était-elle destinée aux OFS qui n'avaient pas bénéficié de la première vague ?

Katy DOS SANTOS

Il était possible de cumuler les deux enveloppes. Le taux a été revu et il est de 1,5%. Nous n'avons refusé aucun opérateur, même s'il nous est arrivé, de manière marginale, de refuser des opérations. Par ailleurs, Action logement souhaite accompagner les opérations dites « vertes ». Elles représentent 70% des opérations financées contre un objectif de 35%.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Que prévoit la convention quinquennale en matière de financement des OFS ?

Katy DOS SANTOS

Les OFS sont traités sur le même plan que le droit commun. L'enveloppe sera de 40 millions d'euros l'année prochaine. Nous espérons qu'elle sera supérieure dans les années à venir.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Pierre Laurent, vous êtes directeur du développement des prêts à la Banque des Territoires. Lors des premières journées, je me souviens d'échanges doux amers sur la Banque des Territoires qui rencontrerait des difficultés à comprendre ce dispositif. Il me semble que ces problématiques ont été dépassées. Qu'en est-il du financement aujourd'hui ?

Pierre LAURENT

Elle accompagne le dispositif depuis le début et il est vrai que nous avons appris ensemble et défini les

critères et les besoins en fonds propres collectivement.

Nous allons accompagner la poursuite de cette activité. Plus de 154 projets ont été accompagnés et des opérations sont en cours.

L'essentiel des opérations mobilise de la dette à très long terme. Le modèle est donc fragile étant donné l'évolution des taux d'intérêt et l'accès au marché. D'un autre côté, cette durée permet de répartir sur plusieurs générations la charge foncière.

Emmanuelle PARRA-PONCE

La question du zonage a été abordée à plusieurs reprises, notamment pour les zones B2 et C.

Pierre LAURENT

Nous avons accordé des dérogations et 10 % des opérations que nous finançons se trouvent en zone B2. Le zonage est imparfait et il sera d'ailleurs retravaillé. Lorsque nous instruisons un dossier, nous nous demandons s'il existe un marché durable de BRS sur la zone sur laquelle l'opérateur travaille. Nous avons accordé des dérogations, mais parfois la procédure est lourde.

S'agissant de la requalification de l'ancien, nous pourrions accompagner des opérations en cœur de ville.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Vous souhaitez apporter une précision sur le financement des BRS en VEFA.

Pierre LAURENT

Les opérations en VEFA ont soulevé de nombreux débats, mais nous avons décidé de les accompagner.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Thien Vo-Weissberg, comment le financement du BRS est-il perçu au sein du réseau des caisses régionales du Crédit Mutuel ? Quel est le volume de logements concernés ?

Thien VO-WEISSBERG

Le Groupe Crédit Mutuel s'est mobilisé très tôt sur le BRS. Nous avons connu des difficultés lors de sa mise en place, comme cela est normal dans tout nouveau dispositif. Nous avons dû former nos équipes et désormais le dispositif est plus fluide. Nous le traitons comme un prêt immobilier

classique, mais nous ne demandons pas les mêmes justificatifs. Depuis le début de la distribution, nous avons financé 900 dossiers pour un montant d'environ 100 millions d'euros.

Nous essayons de nous impliquer davantage dans ce dispositif pour faire face aux difficultés rencontrées actuellement dans le secteur. Nous n'avons pas cessé d'accorder des prêts immobiliers et nous avons conservé notre politique de soutien à nos sociétaires et à nos clients. Nous refusons autant de dossiers classiques que de dossiers BRS. Nous restons engagés et nous faisons partie du Conseil d'administration de l'OFS de Loire Atlantique. Nous sommes présents via Arkéa dans Harmoric Habitat. Ainsi, des entités dédiées du Groupe nouent des partenariats avec les OFS.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Jérôme Coulaud, la Caisse d'Épargne est aussi très présente pour financer les organismes.

Jérôme COULAUD

Les Caisses d'Épargne ont été créées en 1918 avec la mise en place du Livret A qui avait pour objectif de remédier à l'insalubrité. Les Caisses ont été très présentes dans le logement social et on fait partie des premiers acteurs qui ont créé les HBM. Elles sont encore présentes dans quatre Conseils d'administration sur cinq d'OLS. Accompagner les OFS était donc naturel.

Nous intervenons dans cinq départements de la région Rhône-Alpes et nous sommes présents dans deux Conseils d'administration d'OFS. Nous accompagnons les organismes sur la partie préfinancement en attendant les financements de la Banque des Territoires, mais nous sommes aussi à leurs côtés pour la gestion de leur trésorerie. Nous avons mis en place une équipe dédiée qui ne traite que ces opérations sur le territoire.

Sur les particuliers, la CERA est en place depuis 2019. Nous avons financé plus de 200 logements. Nous avons trois canaux possibles puisque les particuliers peuvent s'adresser à un courtier, à la plateforme ou à une agence. Nous avons mis en place un référent notaire. Par ailleurs, nous avons souhaité centraliser les démarches au sein d'une équipe dédiée afin de répondre à toutes les questions et accompagner les particuliers.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Sandrine Jacquemin, les notaires sont des partenaires du BRS. Il a été nécessaire de former les notaires sur ce dispositif.

Sandrine JACQUEMIN

A Lyon, nous avons l'habitude de tels dispositifs parce que nous avons les baux des Hospices Civil de Lyon (HCL), qui sont propriétaires de fonciers très bien placés. Or, ils ne les ont pas vendus, mais ils les ont démembrés. Ainsi, les propriétaires de leur logement paient un loyer aux HCL. Néanmoins, lors de l'arrivée du BRS nous avons dû former les notaires et accompagner les promoteurs qui nous ont posé de nombreuses questions.

Nous accompagnons aujourd'hui nos clients.es, ainsi que l'ensemble de la chaîne de production. Nous notons cependant que les outils dont disposent les syndicats pour la comptabilité ne sont pas adaptés au BRS.

QUESTIONS / REPONSES

Frédéric RAGUENEAU

Les banques financent les OFS, mais je me demande pourquoi elles ne financent pas les acquéreurs.

Thien VO-WEISSBERG

Nous finançons les acquéreurs même si la situation est plus difficile avec la hausse des taux. Notre métier est de financer l'économie, ce qui implique de financer les ménages. Néanmoins, nous avons une politique de prêt responsable et nous ne souhaitons pas accorder des prêts à des personnes qui sont déjà endettées ou en difficultés. Nous devons, par ailleurs, respecter de nouvelles normes. Il n'est pas vrai de dire que les banques ne financent pas les acquéreurs.

Jérôme COULAUD

Je partage ces propos. Le BRS est un dispositif qui implique une formation des équipes. Tous les réseaux bancaires ne sont peut-être pas formés. Nous souhaitons accompagner des client.es, mais en les sécurisant et en évitant de les mettre en difficulté.

Christian CHEVE

Nous travaillons avec la Caisse d'Épargne et nous n'avons jamais pu travailler avec le Crédit Mutuel en

Ile-de-France. Il conviendrait de faire preuve de fluidité. Nous sommes très soucieux de ne pas mettre en difficulté nos acquéreurs et acquéreuses et nous les sécurisons. Nous garantissons même le capital restant dû ; je ne vois pas le risque pour le banquier.

Renaud PAYRE

J'abonde dans ce sens. Lors de la restitution du CNR, la Première ministre a indiqué que le BRS devait profiter au plus grand nombre. Ainsi, tout le monde doit profiter d'un prêt bancaire, quel que soit le territoire. Pourquoi une même banque a-t-elle des politiques différentes selon les territoires ?

Par ailleurs, il convient de savoir pourquoi d'autres banques ne s'impliquent pas dans ce dispositif. Nous devrions être accompagnés par le ministre. Nous sommes très heureux que vos deux banques soient partenaires et nous vous en remercions, mais nous regrettons qu'elles ne soient pas plus nombreuses.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le BRS est considéré comme un achat immobilier classique, et la pré-sélection de l'OFS est utile aux banques.

Thien VO-WEISSBERG

Le premier contrôle ne se substitue pas à notre étude de solvabilité. Nous accompagnons plus les acquéreurs.euses en BRS dans certaines régions que dans d'autres. Nous sommes une banque régionale

décentralisée et chaque fédération applique la politique qu'elle souhaite. En Bretagne et en Nouvelle-Aquitaine, la volonté d'accompagnement est forte alors qu'elle est plus faible en Ile-de-France. Au niveau central, la fédération nationale du Crédit Mutuel souhaite montrer aux caisses régionales l'intérêt d'accompagner de plus en plus les ménages sur le BRS. Nous ne parvenons pas toujours à imposer nos préconisations au niveau régional, mais nous travaillons bien sur ce sujet.

Jérôme COULAUD

Nous sommes présents dans le monde du logement social et j'ai été président d'une ESH. Nous mettons tout en œuvre pour accompagner un maximum de clients afin que leur parcours social soit le plus riche possible. Le marché immobilier se contracte et le BRS constitue une solution permettant l'accession à la propriété. Nous sommes employeurs et nous avons besoin de loger nos salariés et certains l'ont été grâce au BRS.

Patrick SCIBERRAS

Nous avons besoin de travailler ensemble. Je vous alerte parce que l'heure est grave et la tension est forte actuellement. Nous devons aller vite et nous mobiliser. Nous ne pouvons pas attendre que la crise passe. La Banque des Territoires est un financeur sur lequel nous comptons, même si je déplore la doctrine sur le zonage. Il est nécessaire de faire preuve de réactivité parce que la situation est tendue en matière de financement des clients, mais aussi de financement des opérations.

La propriété foncière a-t-elle un avenir ?

Animatrice :

Emmanuelle PARRA-PONCE, Directrice de la rédaction de AEF Habitat-Urbanisme

Intervenant.e.s :

Michel JABRIN, Bénévole à Terres de Liens

Amélia GUSTAVE, Cheffe de projets recherche et prospective, CRESS Nouvelle-Aquitaine

Cécile HAGMANN, Directrice générale de la Coopérative Foncière Francilienne.

Hélène JOINET, Chargée d'études à l'Institut Paris Région



De gauche à droite : Amélia Gustave, Michel Jarbin, Hélène Joinet, Cécile Hagmann, Emmanuelle Parra-Ponce

Emmanuelle PARRA-PONCE

Nous vous proposons de souligner lors de cet atelier que les OFS s'inscrivent dans un cadre plus global de réappropriation du foncier. Nous pouvons rappeler que les OFS ne sont pas « anti-propriété », mais nous pouvons réfléchir au fait que la propriété peut avoir des objets multiples.

Cécile HAGMANN

Cette question soulève deux enjeux puisqu'il convient de savoir de quelle propriété nous parlons et d'interroger sa légitimité. Nous pouvons nous demander si la propriété des particuliers est légitime et dans quel cas elle l'est. L'affirmation de

Proudhon, « la propriété, c'est le vol » est idéologique, mais toutes les questions relatives à la propriété sont idéologiques. Pour une grande partie des Français, l'accès à la propriété est l'aboutissement sinon d'une vie, du moins d'un projet. Nous oscillons entre la propriété comme vol et la propriété comme rêve.

Tout potentiel acquéreur peut être dans une logique d'habitant, mais il peut aussi s'inscrire dans une démarche d'investissement et de capitalisation. Or, ces deux logiques sont différentes. Nous devons entendre la demande de sécurisation qui relève de l'achat d'un bien.

En revanche, la logique d'investissement qui a été beaucoup soutenue par les dispositifs fiscaux est problématique et est particulièrement prédatrice. Il convient de rappeler que 50% des logements locatifs, hors logement social, sont détenus par 3,5% des ménages.

Amélia GUSTAVE

Nous pouvons nous interroger sur ce qui doit être préservé et géré de manière collective. L'ESS rassemble des entreprises de toutes les tailles. Leur gouvernance est démocratique et la recherche de bénéfices est mise au service d'un objet social ou d'un projet collectif.

Le travail que nous avons mené avec le réseau ESS France a permis de définir la spécificité de l'approche des acteurs de l'ESS dans la manière de parler de la propriété foncière. Par exemple, il convient de percevoir la maîtrise foncière comme un moyen et non comme une fin. De plus, l'implication des bénéficiaires de l'action constitue un élément important au sein d'un ESS.

Emmanuelle PARRA-PONCE

La question de la ressource foncière est d'autant plus criante pour le monde agricole, notamment dans la perspective du Zéro Artificialisation Nette.

Michel JABRIN

Nous nous intéressons à la question du foncier agricole qui représente 28 millions d'hectares. L'association Terres de Liens dispose, quant à elle, de 10 000 hectares. Le nombre d'agriculteurs et d'agricultrices baisse et seuls 20% des terres sont valorisées en direct par des propriétaires agricoles, car les agriculteurs ne sont souvent pas propriétaires.

De plus en plus de gens souhaitent devenir « paysans », mais ils rencontrent des difficultés pour le faire. Nous ne remettons pas en cause la propriété, mais nous souhaitons constituer un bien commun de terres agricoles et impliquer les citoyens dans cette démarche.

En Europe, nous avons l'illusion que nous sommes autonomes au niveau alimentaire alors que cette idée est erronée. Nous exportons des produits de luxe, comme le champagne, mais nous importons beaucoup de produits essentiels. La préservation des terres agricoles est une nécessité absolue. La ZAN est ainsi une évidence et nos positions étaient initialement plus radicales.

Dans le monde agricole, la terre est un outil de production, mais elle a aussi une fonction environnementale. Nous engageons des citoyens et citoyennes à être propriétaires d'une terre, non pas individuellement, mais collectivement.

Hélène JOINET

Nous devons traiter de la crise du logement et du Zéro Artificialisation Nette (ZAN), car ils réinterrogent la question de la propriété foncière. La crise du logement concerne le logement abordable. Le ZAN concerne la limitation de la consommation des espaces naturels agricoles et forestiers, mais aussi la renaturation des espaces urbains. En Ile-de-France un nombre croissant de ménages rencontre des difficultés pour accéder à la propriété et il devient urgent de s'interroger sur le coût du foncier. Le ZAN devrait entraîner une raréfaction du foncier disponible et la question de son accès va se poser de manière aiguë. Ainsi, l'idée des communs émerge dans le champ de l'urbanisme et de l'aménagement.

J'insiste sur le fait que l'appétence pour la propriété classique reste viscérale pour la population. J'imagine d'ailleurs qu'un nombre conséquent de ménages qui acquièrent des biens dans le cadre du BRS vont pouvoir épargner afin d'acquérir par la suite un bien de manière traditionnelle. Le BRS permet de réinterroger la figure du propriétaire et de poser la question de son statut et de sa finalité.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Le BRS constitue une alternative à la propriété classique, mais il bute sur la question du coût du foncier. Le modèle émerge, mais il reste encore à stabiliser.

Cécile HAGMANN

Nous avons besoin d'être clairs sur la vocation du BRS et des OFS et sur ce qu'ils ne peuvent pas faire. Le BRS a été conçu afin de produire des logements abordables pour les ménages, ce qui dépasse donc la seule question de l'accession à la propriété. En Ile-de-France, l'octroi d'un logement social est devenu un rêve inaccessible au même titre que la propriété privée. Il reste à la population le locatif libre qui n'est pas non plus accessible et qui n'est le rêve de personne. Le BRS permet de proposer des logements de qualité en zone tendue.

Par ailleurs, le BRS s'appuie sur la solidarité ce qui constitue un élément nouveau puisque le ménage acquéreur s'engage en signant une clause anti-spéculative. Il existe désormais des opérateurs

d'intérêt général, les OFS, qui peuvent faire vivre un dispositif solidaire sur le temps long. L'enjeu est d'être efficace socialement et économiquement.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Dans le secteur de l'ESS, les activités sont logées dans des foncières solidaires.

Amélia GUSTAVE

Les acteurs de l'ESS font fréquemment état de leurs difficultés pour disposer de locaux. Contrairement aux individus, la plupart de structures ont une aversion pour l'investissement immobilier. En revanche, elles ont besoin d'être propriétaires pour sécuriser leur modèle. Une foncière solidaire de Saint-Ouen, la Main, travaille avec des acteurs culturels et elle promeut l'espace comme un bien commun. L'occupation des bâtiments par les artistes est précaire et la Main accompagne les collectifs artistiques à acquérir les tiers lieux culturels.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Concrètement comme la foncière Terres de Liens fonctionne ?

Michel JABRIN

Ce mouvement citoyen est un peu complexe et nous fonctionnons avec des associations territoriales. Les bénévoles interviennent sur le terrain et accompagnent des porteurs de projet. Nous disposons de 1 800 bénévoles actifs sur le territoire. Nous accompagnons des personnes qui souhaitent devenir paysans, ainsi que des propriétaires qui souhaitent céder leur bien. Nous nous inscrivons dans une logique de solidarité et nous achetons du foncier pour répondre à un projet précis. Les personnes qui vont s'installer sur ce foncier savent qu'elles n'en seront pas propriétaires. Ainsi, elles se concentrent sur leur activité et non sur la charge foncière et la charge du bâtiment. Les bénévoles participent à de nombreuses activités afin de mobiliser les citoyens et leur permettre d'investir. Par ailleurs, nous avons créé une fondation qui permet de recevoir des dons et des legs.

L'association est née au croisement de la question de l'agriculture biologique, de l'économie sociale et de l'éducation populaire. Il convient de rappeler que 14% des terres en France appartiennent à de grandes sociétés financières. Nous allons à l'encontre de ce modèle parce que nous estimons

que nous avons besoin de beaucoup de paysans pour faire de l'alimentation de qualité.

Par ailleurs, les personnes qui souscrivent des actions auprès de la Foncière bénéficient d'un crédit d'impôt, mais il n'est pas prévu de rémunération. Nous évaluons tous les ans la valeur des biens que nous avons acquis. Nous collectons environ 15 millions d'euros par an et nous louons les terrains aux porteurs de projet dans le cadre d'un bail rural environnemental (BRE). Ainsi, nous définissons des conditions environnementales en matière d'exploitation.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Ces initiatives se ressemblent et le secteur réfléchit à la diversification des activités du BRS. La question se pose de l'articulation entre les différents dispositifs qui sont proches.

Cécile HAGMANN

Nous travaillons les uns à côté des autres. Il est vrai que le BRSa pourrait soutenir les structures et les activités de l'ESS. Je suis attentive à l'action de la Foncière la Main. Le BRS est le produit des réflexions sur l'habitat participatif et invite à envisager de sortir le foncier des logiques individuelles. Nous avons une capacité de développement et d'investissement. L'enjeu est notre capacité limitée d'accès au foncier. Ainsi, il convient de savoir comment les acteurs publics vont s'organiser pour que les OFS se positionnent sur du foncier et pour développer le BRS.

Le rapport de Jean Pisani-Ferry permet de réfléchir à la manière dont la propriété foncière devient un frein à l'aménagement du territoire et à la réponse que nous devons construire.

Nous devons donc créer des passerelles entre nous pour faire face aux effets délétères de la propriété foncière individuelle. Nous devons améliorer le BRSa, afin de soutenir les foncières solidaires pour créer des convergences.

Emmanuelle PARRA-PONCE

A ce titre, il convient de rappeler que les modèles des foncières solidaires sont différents.

Amélia GUSTAVE

Effectivement, les foncières solidaires portent des philosophies différentes en matière d'action et de stratégie. Elles rencontrent les mêmes tensions

qu'ailleurs pour atteindre l'équilibre économique et l'implication des parties prenantes.

Fanny Cottet, une doctorante CIFRE, a fait une typologie des foncières solidaires qui accueillent les tiers lieux. Elle montre les positions différentes des structures concernant l'intégration d'investisseurs extérieurs ou par rapport à la lutte anti-spéculative. Certaines foncières ne revendent pas les biens qu'elles ont acquis tandis que d'autres les revendent pour se recapitaliser.

Il est vrai que des liens peuvent être tissés entre les différents acteurs. Les foncières solidaires pourraient s'appuyer sur l'expérience des foncières agricoles et des OFS. Des innovations sont intéressantes et un travail important a été mené sur les usages et l'urbanisme participatif. Des OFS travaillent avec des collectifs de l'ESS pour animer les RDC de leurs immeubles. Il conviendrait de travailler ensemble sur le plaidoyer pour la non-lucrativité, ainsi que sur les questions liées à la gouvernance collective.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Quels liens voyez-vous entre les différentes foncières et votre association ?

Michel JABRIN

Nos échanges montrent que nos valeurs et nos objectifs sont communs. Nous n'avons pas suffisamment travaillé sur le bâti et sur le logement. Ainsi, nous commençons à avoir des idées pour déconnecter le logement de la ferme et nous devons réfléchir à des solutions.

Emmanuelle PARRA-PONCE

Différents dispositifs existent comme l'habitat participatif ou l'urbanisme transitoire qui sont autant de ferments permettant de réfléchir à l'usage du foncier, indépendamment du fait d'être propriétaire ou non.

Hélène JOINET

Il est intéressant d'apprécier le déploiement des OFS dans une tendance plus large. En Ile-de-France, l'habitat participatif se développe souvent en lien avec les organismes HLM et les collectivités sont intéressées par ce montage. Il convient de retisser le lien entre les OFS et l'habitat participatif. A l'heure où les sociétés vieillissent, l'habitat participatif couplé à l'OFS / BRS pourrait constituer une perspective intéressante.

Par ailleurs, il convient de souligner les réflexions actuelles sur l'urbanisme des communs et sur la manière de concevoir des espaces publics partagés. Des réflexions portent aussi sur les espaces intermédiaires, comme les pieds d'immeuble, les îlots et les zones de stationnement afin qu'ils soient partagés et végétalisés.

L'urbanisme transitoire constitue un élément fédérateur puisque sur une durée courte des lieux sont occupés de manière intensive, ce qui permet de nouer des liens sociaux.

QUESTIONS / REPONSES

Loïc ALCARAS

J'ai quelques divergences avec vos propos notamment sur le rôle des OFS. Nous jouons un rôle de régulateur sur le foncier puisque le BRS s'inscrit dans le cadre des politiques globales de l'habitat. Nous jouons un rôle de régulateur du foncier dès lors que nous nous fixons une règle sur la redevance des ménages.

Par ailleurs, la foncière de Haute-Savoie fait aussi du démembrement dans le cadre de tous les champs de l'action foncière publique. Nous sommes une foncière des collectivités et non uniquement un OFS. Nous pouvons donc intervenir dans le champ agricole et dans le champ commercial. En revanche, le BRSA est un dispositif complexe pour nous et il conviendrait de le retravailler.

Christian CHEVE

Les OFS contribuent à la régulation foncière, mais cette activité relève de la puissance publique. Les OFS s'inscrivent dans des politiques de l'habitat au niveau d'un territoire. Lorsque j'ai demandé l'agrément pour notre établissement, j'ai dû expliquer à la DRIHL que nous n'avions pas vocation à faire du portage foncier. Les OFS doivent produire des logements sur du foncier qui sort définitivement du champ du marché.

Patrick SCIBERRAS

J'ai été très intéressé par l'intervention sur l'ESS et il me paraît souhaitable de travailler sur la problématique de la liberté. Je déplore le système de financiarisation dans lequel nous sommes. La propriété s'appuie sur les taux et sur la dépendance à un financement. Nous ne sommes pas libres puisque nous dépendons de réseaux. Je ne suis pas

hostile à la propriété, mais il convient d'être attentif à la manière de la financer. Le modèle économique du logement social s'est financiarisé.

Cécile HAGMANN

Nous devons prendre en compte la spécificité des différents territoires. L'Ile-de-France n'est pas une terre de politique territoriale de l'habitat. Nous n'avons pas de PLH dont la politique foncière serait structurée. La Métropole se met en place à un certain rythme et nous ne pouvons pas nous appuyer, sauf dans des cas particuliers comme à Paris, sur des intercommunalités structurées. Ainsi, nous n'intervenons pas sur un foncier régulé. Pour faire du BRS en Ile-de-France, nous devons admettre que nous nous plaçons sur des marchés concurrentiels.

Je ne suis pas certaine que la propriété d'un logement constitue le chemin vers la liberté. Être propriétaire signifie emprunter ce qui constitue une aliénation.

Hélène JOINET

Certaines politiques locales de l'habitat sont en cours de structuration en Ile-de-France. Il convient d'insister sur le rôle des collectivités qui s'emparent de ces produits innovants dans leur PLH.

Je rappelle aussi le rôle des EPF. En Ile-de-France, l'EPF ne se positionne pas sur les questions de démembrement et ne traite pas des questions de portage à très long terme, mais il reste un acteur essentiel pour céder des terrains à des OFS.

Enfin, un groupe de travail a été mis en place au sein de l'observatoire régional du foncier sur la question de la régulation des valeurs foncières. Il est co-piloté par Ile-de-France Nature et fait appel à la SAFER et à la Chambre d'agriculture. Ce groupe permettra de voir si des pratiques en milieu rural pourraient inspirer des politiques en milieu urbain.

Michel JABRIN

J'ai été interpellé par la question de la liberté. A Terres de Liens, l'existence d'une épargne solidaire pour acquérir le foncier et les bâtiments permet aux nouveaux arrivant.es de s'installer sans le projet de rester agriculteurs toute leur vie. Le jour où ils souhaitent partir, ils n'ont qu'à en faire part à la Foncière.

Par ailleurs, il convient de continuer à travailler sur la régulation du foncier, mais nous avons d'ores et déjà des bases solides en France. Les collectivités ont un grand rôle à jouer dans ce domaine et les élu.es doivent se saisir de cette question. La terre est un bien non renouvelable.

Amélia GUSTAVE

L'intervention sur la liberté fait écho à un début de conceptualisation sur le droit au choix des structures de l'ESS. Elles peuvent être locataires en ayant une visibilité sur plusieurs années, mais elles peuvent aussi être accompagnées pour être propriétaires. Les foncières solidaires ne sont pas les seules structures permettant l'accès aux locaux, puisque cette activité peut aussi être effectuée par les collectivités.

Séance de clôture : le plaidoyer de Foncier Solidaire France par Renaud Payre

Ces rencontres nationales de Lyon ont été un franc succès avec plus de 380 participants. Nous avons dépassé l'affluence des éditions précédentes.

Je remercie très chaleureusement la Foncière Solidaire du Grand Lyon, les équipes de la Métropole de Lyon pour leur travail, ainsi que Vincent Lourier et Juliette Grenier qui assurent le fonctionnement au quotidien de notre Réseau.

Notre Réseau a désormais une histoire et nous n'avons pas cessé de voir le développement du BRS grâce à l'engagement très fort des territoires. Je pense aux pionniers et je salue Lille, Rennes, l'Île-de-France, le Pays Basque et Lyon.

Le Réseau doit désormais accompagner l'installation et la montée en puissance du BRS, afin qu'il se déploie sur un nombre croissant de territoires. Nous devons lever les obstacles qui freinent le développement du BRS. Ce dispositif se trouve à la croisée du logement social, de la maîtrise du foncier et d'une politique de long terme. Or, le logement locatif social est maltraité à l'heure de l'extrême financiarisation du logement. Le BRS est le dernier né du logement social, il s'adresse à des personnes sous conditions de ressources et il constitue une voie d'accès à la propriété. Il est temps que la comptabilité liée à la vente HLM en BRS ne soit pas distinguée du reste de la comptabilité des bailleurs. Enfin, nous devons conserver le BRS dans le comptage global SRU sans décourager les communes à en accepter le principe. Dès lors que la part de PLAI est atteinte, il ne devrait pas être possible de carencer une commune engagée dans la production de BRS.

Ce dispositif permet la maîtrise du foncier. Le grand enjeu de notre politique du logement est bien le foncier. Nous avons besoin d'une loi qui permette de réguler les prix, car le coût du foncier est devenu exorbitant et nous empêche d'avancer. Le foncier doit être pensé comme un bien commun. A l'heure où la liberté de se loger est entravée, le droit de propriété pensé comme un bloc ne peut plus s'opposer à la politique du logement.

Le BRS est un dispositif du temps long puisque le bail de 90 ans est rechargeable à chaque nouvel acquéreur. Nous devons convaincre les banques de s'engager dans ce dispositif.

Le BRS, c'est le pouvoir d'habiter et la sécurité du logement.

Nous sommes encore à la croisée des chemins et nous souhaitons faire bénéficier du BRS à un nombre croissant de Françaises et de Français. Nos propositions sont claires. Elles concernent :

- La loi SRU et son décompte afin de ne pas entraver le développement du BRS
- La mise en place d'un prêt à taux zéro « BRS », qui permettrait à la seconde génération de ménages de bénéficier des mêmes avantages que les premiers accédant.es.
- La reconnaissance des OFS en tant qu'opérateurs de service public. Ils doivent rejoindre les OLS dans la famille des SIEG et ne doivent pas être soumis à l'impôt sur les sociétés.

Nous attendons davantage du Gouvernement. Les propositions émises dans le cadre du CNR logement sont restées lettre morte. Nous ne pouvons plus perdre de temps en matière de rénovation énergétique. Le ministre du Logement a été le grand absent de ces journées ce que je déplore, et nous prenons acte de cette absence, même si nous ne pouvons pas nous y résigner.

Dans cette crise du logement, le BRS est le seul motif d'espoir. Nous craignons que certains principes soient dévoyés du fait de son succès et que la régulation ne s'opère pas. Nous pouvons aller plus loin et nous sollicitons une réponse du ministre. Il est nécessaire d'apporter des réponses aux élus locaux et de consentir à des investissements dans ce domaine.

Je vous donne rendez-vous, encore plus nombreux et nombreuses, je l'espère, aux sixièmes Journées Nationales des OFS en 2024. Je vous remercie.

Les ateliers

L'enjeu de la revente

Modératrice :

Cécile HAGMANN, Directrice de la Coop Foncière Francilienne

Intervenant.e.s :

Nathalie DEMESLAY, Directrice Habitat à Rennes Métropole

Sylvie LELEU, Coordinatrice de l'OFS de la Métropole de Lille

Laurent GUIBBERT, Directeur administratif et financier du Groupe DES CHALETS et de l'OFS Occitalys Foncier



De gauche à droite : Nathalie Demeslay, Sylvie Leleu, Laurent Guibbert, Cécile Hagmann

Cécile HAGMANN

L'enjeu de la revente du BRS gagne en prégnance auprès de différents acteurs : des OFS, des opérateurs et de tous les partenaires accompagnant les organismes de foncier solidaire dans leur activité.

La question de la revente, même si nous l'avons abordé ce matin, se trouve au cœur de l'attention des différentes parties, et ce, sur de nombreux sujets, avec des inquiétudes plus ou moins légitimes ou fantasmées. Les acteurs s'interrogent sur différents points :

- La possibilité des ménages à revendre seuls ;
- Le caractère accessible du prix des logements et son attractivité pour les acquéreurs ;
- Le risque de plus-value ou de moins-value ;

- La capacité des acteurs du secteur à prendre en charge les spécificités du BRS ;
- L'accompagnement ;
- Le risque encouru pour les ménages ou les OFS ;
- Le risque de mauvaise réécriture des actes notariés ;
- La réalité de la transmission des droits réels.

Finalement, les OFS seraient exposés à l'activation de leurs clauses d'indemnisation, ce qui mettrait en difficulté le modèle économique auquel les OFS sont adossés. En outre, l'enjeu de la revente invite à tenir compte des questions de fiscalité, d'aide et de marché.

Pour cette raison, nous avons décidé de tenir un atelier sur l'enjeu de la revente, car ce sujet concerne d'ores et déjà certain.es d'entre vous. Par exemple, la Métropole de Lille a déjà livré 96

logements et une première revente a été recensée et une deuxième est en cours. A Rennes, 450 logements ont été livrés et 7 reventes ont été comptabilisées à ce stade. S'agissant d'Occitalys, 55 logements ont été livrés et 1 revente a été constatée et 1 autre est en cours. Pour ce qui est de la Coop Foncière, 52 logements ont été livrés et nous avons recensé 1 revente sachant que 2 autres se profilent. De fait, des logements sont revendus dès la livraison. Pour accompagner les ménages à la revente, il convient d'être prêt dès la signature des premiers BRS avec les opérateurs.

Je donne la parole à Laurent Guibbert pour prendre connaissance de ses questionnements, sachant qu'il représente à la fois un OFS et un opérateur.

Laurent GUIBBERT

Le Groupe Des Chalets est membre d'Occitalys Foncier, un OFS externalisé et composé d'organismes de logement social et de collectivités territoriales. Au sein de cet OFS, notre SCIC assure la commercialisation de nos opérations, notamment en BRS.

Nous nous sommes intéressé.es au marché secondaire, car celui-ci semble plus porteur pour la revente de BRS, même si les premières reventes sont survenues moins d'une année après la livraison de notre première opération, raison pour laquelle nous avons été pris de court. L'OFS doit donc animer le marché secondaire et accompagner les accédant.es, une dimension de l'engagement prise dans le cadre du BRS.

Cécile HAGMANN

Qu'en est-il de la Métropole lilloise ?

Sylvie LELEU

L'OFS de la Métropole Lilloise a été créé par les collectivités territoriales (Ville de Lille et Métropole européenne de Lille) en 2017, sous le statut associatif. Cette entité regroupe tous les acteurs du logement abordable. L'OFS de la Métropole de Lille n'assure pas la maîtrise d'ouvrage des opérations et se veut surtout un outil au service de la politique locale de l'habitat.

S'agissant de la revente, je confirme que cette question apparaît dès la signature des premiers BRS et la remise des clés, soit dès 2020 pour ce qui est de la Métropole de Lille.

A la suite de difficultés à s'approprier le logement sur plan qu'elle avait acheté, une personne a décidé de revendre immédiatement son bien ; l'opération a été un succès. Une deuxième revente est en cours et le processus semble moins fluide et rapide, étant donné qu'il s'inscrit dans le cadre d'une séparation.

L'accès au prêt immobilier s'est réduit sur les trois dernières années et le prix de la revente est en hausse du fait de son indexation sur l'indice de référence des loyers (IRL), ce qui engendre des difficultés pour les potentiel.es nouveaux acquéreurs. De plus, le ménage n'a pas souhaité passer par un intermédiaire de la revente, ce qui ne lui permet pas d'accéder à un large portefeuille d'acquéreurs.

Par ailleurs, nous avons constaté un effet de concurrence entre le BRS dans le marché neuf et le BRS dans le marché ancien. Le BRS est plus attractif dans le premier marché pour plusieurs raisons : des frais de mutation réduits, la possibilité de prêts à taux zéro et un prix de vente non indexé sur l'IRL.

S'agissant de la revente des BRS, la Métropole de Lille se questionne sur deux aspects : d'une part la nécessité de ne pas créer de concurrence entre le BRS du marché neuf et le BRS du marché ancien, ce qui implique d'indexer les nouvelles opérations BRS sur les pratiques valant dans l'ancien, d'autre part maintenir l'attractivité du BRS du marché ancien au regard du reste du marché.

A ce jour, l'offre reste très attractive puisque la décote est de 40%, mais la question de la pérennité de cette situation se pose si l'IRL reste sur la tendance actuelle ou en cas de retournement du marché. Dès lors, l'OFS sera sûrement conduit à devoir racheter un grand nombre de droits.

Cécile HAGMANN

J'en déduis que la Métropole de Lille cherche à faire en sorte que le BRS du marché neuf ne concurrence celui valant sur le marché de l'ancien.

Sylvie LELEU

Oui. Il y a quelques mois, nous avons choisi d'assurer une corrélation entre le prix de vente et la redevance entre le marché du neuf et l'évolution du BRS sur le marché de l'ancien, pour un secteur géographique identique.

Cécile HAGMANN

Au sein de la Métropole de Rennes, la revente a été au cœur de la réflexion menée lors de la création de l'OFS.

Nathalie DEMESLAY

Notre OFS ne comporte pas de salarié et les structures tels que Keredes, Territoires Publics, notre aménageur, Rennes Métropole et toutes les coopératives et tous les organismes HLM producteurs de l'accession sociale contribuent à son bon fonctionnement.

Dès la constitution de notre dossier d'agrément, nous avons à cœur de tenir compte de la question de la deuxième, voire la troisième revente, car notre parti-pris a été de rassurer les acquéreurs de BRS que, en cas d'absence de ménages en deuxième ou troisième main, l'OFS se substituerait sans décote et avec une majoration de l'IRL. Nous faisons le pari que, au final, l'OFS ne sera pas fréquemment sollicité pour le rachat de logements BRS. Nous avons choisi de commercialiser le BRS à hauteur de 2 800 euros par m² (2 055 euros jusqu'à récemment), un prix indexé à l'IRL, à l'instar de ce qu'entreprend la Métropole de Lille, sachant que l'IRL était quasi-inexistant en 2018. Outre la nécessité de protéger nos acquéreurs, il est important de protéger également l'OFS au regard de la question de la revente de BRS existant. Ce travail de fond sur la question de la revente permet de remédier au principal défaut du dispositif BRS-OFS : l'absence de prêt à taux zéro pour la deuxième ou troisième acquisition.

La question du PTZ devient plus centrale, étant donné la hausse des taux d'intérêt. De plus, la hausse des coûts de construction – qui nous oblige à passer notre prix de commercialisation de 2 055 à 2 800 euros par m² –, la réduction de l'accès au crédit et le caractère réduit de la clientèle intéressée par les rachats, sont d'autres facteurs à prendre en compte dans le mécanisme de la revente.

Notre mécanisme vise à fixer un prix de revente adossé au prix initial, mais majoré de l'IRL et avec une quote-part (10 %) des travaux réalisés par le vendeur dans le logement.

Cécile HAGMANN

A propos de la cession des droits réels immobiliers, le droit conduit le propriétaire à se montrer très proactif dans le processus de revente : il doit identifier le nouvel acquéreur, il ou elle doit produire

et lui transmettre une offre valable de cession valable pendant 30 jours. Le potentiel acquéreur doit respecter un délai de 10 jours avant d'accepter ladite offre. Cette dernière est alors transmise à l'OFS accompagné du dossier du ménage candidat à l'accession, en vue de l'agrément.

De fait, le dispositif responsabilise totalement le ménage propriétaire, étant donné que celui-ci est chargé de vérifier les conditions du potentiel nouveau ménage, avant confirmation de l'OFS. Sauf stipulation contraire, le ménage n'est pas tenu de solliciter l'OFS pour le calcul du prix de revente et n'est pas tenu d'informer l'OFS de sa volonté de revente.

Au fond, il est seulement tenu de solliciter l'OFS pour l'obtention de l'agrément. Or le droit énonce que, en cas de refus de l'agrément, le ménage propriétaire est en droit de demander à l'OFS un repreneur, assorti d'un délai de six mois. A défaut, le ménage cédant peut demander la résiliation du bail et une indemnisation à l'OFS.

La mission d'accompagnement des ménages à la revente n'est pas prévue dans les agréments des OFS. Si ces derniers souhaitent prendre en charge la revente et se positionner en tant qu'intermédiaires, ils doivent obtenir l'agrément idoine, ce qui renvoie à la loi Hoguet. Bien que l'OFS ne soit pas un intermédiaire, le ménage à qui l'agrément aura été refusé peut demander à l'OFS d'identifier un repreneur.

Sur la prise en charge et l'accompagnement à la revente, les attentes peuvent être différentes du minimum légal, raison pour laquelle il est important de ne pas trop s'exposer.

Quelles sont les conditions d'agrément, de prix de vente et d'indemnisation pratiquées ?

Laurent GUIBERT

Occitalys Foncier applique uniquement les conditions prévues par la loi pour l'acquisition et l'agrément. Le prix de vente est indexé sur l'IRL et nous tenons compte des travaux réalisés, sur la base des factures, avec une décote de 10% par année écoulée.

Nous avons prévu aussi une clause d'indemnisation, avec une décote forfaitaire de 20%, ajoutée d'une décote supplémentaire de 7% pour les frais, soit une décote de 27%. L'indexation sur l'IRL renvoie à un prix plafond, sachant que l'opérateur vend à un prix

inférieur à celui du marché, de l'ordre de 30 %, si bien que le prix de revente est assez bas. L'achat d'un logement n'est jamais sans risque pour un ou une accédante, y compris pour un BRS. Le dispositif est protecteur mais n'élimine pas tous les risques. De ce fait, le prix de vente représente un maximum.

Sylvie LELEU

Au sein de la Métropole de Lille, la délivrance de l'agrément comporte des critères d'appréciation complémentaires aux dispositions légales pour la première vente et les ventes successives : l'adéquation du logement et les besoins du ménage et la capacité financière du candidat acquéreur.

S'agissant du prix de revente, il est indexé sur l'IRL, avec prise en compte des travaux d'amélioration réalisés ou des travaux de remise en état nécessaires, sur la base d'une expertise. Si OFSML est amené à acheter les droits sans décote, nous sommes sur une formule identique à celle valant pour les droits de revente.

Nathalie DEMESLAY

Nous avons choisi, dès 2018, de protéger avant tout l'accédant à la propriété, si bien que l'ensemble du risque relève de l'OFS. Dès lors, le la propriétaire revendra son logement au prix d'acquisition initial, indexé à l'IRL, et ce pendant dix ans. Quoi qu'il arrive, il cédera son bien à un particulier ou, à défaut, à l'OFS. Ce dernier endosse toute la responsabilité de la revente, raison pour laquelle nous sommes très mobilisés sur ce sujet, car l'OFS ne possède pas de capital, outre son capital associatif de 460 000 euros. De fait, la mécanique doit être le plus fluide possible.

Par ailleurs, nous appliquons uniquement les dispositions légales, car notre clientèle est restreinte du fait de l'absence de prêt à taux zéro. S'agissant de la clause d'indemnisation, le rachat par l'OFS ne tient pas compte des éventuels travaux réalisés par le la cédant.

Au fond nous devons composer avec plusieurs contraintes :

- Le renchérissement de la construction ;
- La hausse du prix du BRS ;
- Le maintien du zonage B1 et les plafonds de ressources limités.

Quoi qu'il en soit, l'acquéreur sera protégé par l'OFS en cas de revente.

Cécile HAGMANN

En ce qui concerne la Coop Foncière, le prix de vente est indexé à l'ICC, lequel progresse beaucoup plus vite que l'IRL, et nous tenons compte des travaux réalisés (sur présentation de factures), avec une décote annuelle de 10 %.

A propos de la clause d'indemnisation, nous nous réservons le droit d'appliquer une décote de 40 %, l'objectif étant de sécuriser les interventions de l'OFS.

Comment le rapport à la revente a-t-il évolué au regard de l'objectif initial ?

Nathalie DEMESLAY

Notre dispositif comporte trois temps. Premièrement, nous laissons l'acquéreur lancer sa revente pendant six mois, avec ou sans intermédiaire, dès lors que les parties se sont accordées sur le prix de lancement de la revente, surtout s'il convient d'intégrer les éventuels travaux réalisés.

Deuxièmement, l'acquéreur peut contacter l'OFS, s'il rencontre des difficultés à identifier un nouvel ménage. Il sera alors mis en contact avec Keredes, un des membres fondateurs de l'OFS.

Troisièmement, si aucun acheteur n'est identifié après six mois, l'OFS se substitue. Cette latence d'une année vise à encourager le cédant à rechercher un nouvel acquéreur par lui-même.

Cécile HAGMANN

Je suppose que le la cédant peut solliciter directement Keredes.

Nathalie DEMESLAY

En effet. Le la propriétaire du logement mandate alors Keredes, ou tout autre agent immobilier, à son titre personnel pendant les six premiers mois. Pour les six mois suivants, l'OFS mandate alors Keredes pour son compte. Dans tous les cas, une période de douze mois est prévue, avant toute substitution de l'OFS.

Par ailleurs, il nous paraît essentiel d'organiser le marché de la revente, par la mise en place d'une plateforme. Nous travaillons à la création d'une communauté des accédant.es au BRS, afin que les futur.es accédant.es à la propriété repèrent sans délai les logements BRS en revente. Il est vrai que l'achat en neuf est plus intéressant, mais cela

nécessite d'attendre trois ans avant de prendre possession de son logement, ce qui est très long. Le BRS dans l'ancien présente l'avantage d'acquérir son logement plus rapidement. Le principal enjeu porte sur la mise en visibilité du marché de seconde main, ce qui offrira une alternative à la revente classique.

Cécile HAGMANN

Ce sujet renvoie à la visibilité du BRS. Un baromètre révèle que 54 % des personnes interrogées ignoraient l'existence du BRS, ce qui révèle tout le travail de visibilité à entreprendre.

Qu'en est-il de l'accompagnement à la revente au sein de la Métropole de Lille ?

Sylvie LELEU

L'OFS de la Métropole de Lille a choisi de se placer en retrait dans le processus de la vente et de la revente. La première commercialisation est assurée par les OLS ou les promoteurs assurant la maîtrise d'ouvrage et la revente est assurée par le ménage. Il appartient à ce dernier d'identifier un nouvel acquéreur, avec ou sans intermédiaire de revente, un rôle que n'assure pas l'OFS de la Métropole de Lille.

Ce choix découle d'une analyse d'un rescrit fiscal, sollicitée en 2018, et qui invitait à ne pas entrer dans le champ des agences immobilières.

Pour autant, nous intervenons dans le processus de revente, car le vendeur sollicite l'OFS, lequel propose alors un rendez-vous individuel en amont de la mise en vente, pour l'accompagner dans le calcul du prix de revente et lui préciser les différentes étapes de la revente. De plus, l'OFS organise les visites de logement et tient compte des travaux réalisés ou des travaux de remise en état à faire.

L'OFS de la Métropole de Lille se positionne comme facilitateur dans l'accès aux informations sur le BRS. Pour ce faire, son site internet présente les premières commercialisations de BRS et renvoie vers les opérateurs concernés. Il met également en valeur les reventes.

L'OFS a aussi établi un guide pratique du BRS à l'intention du grand public et des acteurs commercialisant les opérations en BRS.

Chaque candida devra suivre la même procédure d'agrément, laquelle comporte un rendez-vous obligatoire de deux heures avec un conseiller

juridique de l'ADIL, afin que l'intéressé ait une bonne connaissance des tenants et aboutissants de l'achat en BRS.

Laurent GUIBBERT

La revente est centrale pour nous et nous nous en sommes saisi.es très tôt, raison pour laquelle le Conseil d'administration de notre OFS en tient compte. Nous avons à cœur d'accompagner l'accédant dans tout le processus, que ce soit pour l'acquisition ou la revente. Dès que nous rencontrons l'accédant pour la première fois, dans le cadre d'une vente dans le neuf, nous l'informons de l'accompagnement que nous proposons en cas de revente.

L'objectif est d'animer le marché secondaire, qui joue un rôle important dans la pérennisation du BRS.

Au regard de la loi, l'OFS peut être informé de la cession seulement à la fin du processus. Or si le.cédant a commis des erreurs de calcul dans le prix de vente ou a identifié un nouvel acquéreur peu pertinent, au regard de sa solvabilité, le processus de revente peut échouer *in fine*. Pour y remédier, nous souhaitons proposer un dispositif clé en main, d'autant que le marché du BRS est complexe. Concrètement, nous avons pensé à une offre commerciale liée à la revente.

Sur les deux reventes recensées à notre périmètre, l'une a été assurée par la propriétaire, qui nous a sollicité.es très tôt. S'agissant de la seconde, le propriétaire a sollicité une agence immobilière, qui ne connaissait par le BRS, ce qui a engendré une situation plus compliquée susceptible de mettre tout le monde en difficulté.

Nous nous appuyons sur la SCIC de Haute-Garonne, membre d'Occitalys, qui commercialise le BRS dans le neuf. Elle a une bonne connaissance de ce dispositif et est en mesure d'accompagner les accédant.es, sachant qu'elle possède la fonction d'intermédiaire de revente – elle est titulaire de la carte Transactions.

Cécile HAGMANN

Je note que le prix de l'offre commerciale d'accompagnement à la revente est payé par l'acquéreur potentielle.

Laurent GUIBBERT

Je le confirme. Sur le marché classique, les frais d'agence sont payés par l'acquéreur. Nous restons sur une logique identique.

Cécile HAGMANN

Pour la Coop Foncière, nous nous sommes positionné.es comme un outil de sécurisation de l'accession à la propriété. Etant une coopérative, chaque ménage propriétaire de droits réels sur des logements de la Coop Foncière est aussi sociétaire de la coopérative. En outre, nous avons mis en place un collège de bénéficiaires, qui demande d'être accompagné dans le cadre d'une revente.

De fait, notre positionnement est une réponse à nos sociétaires. Toutefois, nous devons aussi protéger nos OFS du risque financier inhérent à la substitution en cas de revente.

Par ailleurs, il convient de rendre visibles les offres, ce qui implique de soigner le packaging de l'offre proposée aux bénéficiaires et à tous ménages propriétaires de droits réels souhaitant être accompagnés dans la revente.

Nathalie DEMESLAY

Je crois aussi que la revente des BRS est liée à la question des mobilités professionnelles des ménages éligibles aux BRS. A cette aune, je rêve d'un réseau des OFS organisant une plateforme nationale des BRS, qui soit une vitrine à la disposition des ménages et financièrement neutre pour les OFS.

Si nous souhaitons faire entrer le BRS dans la culture et s'assurer qu'il soit approprié par les ménages, il doit dépasser les simples logiques territoriales.

QUESTIONS / REPONSES

Frédéric RAGUENAU

Je m'interroge sur les modalités concrètes de prise en compte des travaux dans le prix de revente, sachant que ces derniers peuvent amoindrir ou améliorer la qualité du bien. Par exemple, la réduction de sanitaires adaptées aux personnes en situation de handicap, pour accroître la surface du salon, est-elle une amélioration ou une dégradation du bien et de sa valeur ? Comment ce type de travaux est-il pris en compte ?

Laurent GUIBBERT

Nous connaissons de telles problématiques. Sur ce type de sujet, la régulation sera assurée par le marché, en fonction de l'attractivité ou non des aménagements réalisés auprès des potentiels acquéreurs.

Cécile HAGMANN

Certains OFS prévoient des autorisations préalables pour les travaux envisagés par les ménages.

Un intervenant

A propos de la clause d'indemnisation, quelle est votre position au regard du prix du marché ?

Nathalie DEMESLAY

Nous vendons à 2 800 euros par m², sachant que le prix médian du marché est de 5 900 euros par m² au cœur de la Métropole de Rennes.

Sylvie LELEU

A Lille, le prix de vente est compris entre 2 050 et 2 275 euros par m² de surface habitable. La décote est de 40-50% en fonction des opérations. La clause de rachat est sans décote.

Laurent GUIBBERT

En ce qui nous concerne, nos pratiques sont inférieures de 25 à 35% aux prix du marché.

Cécile HAGMANN

Nos prix sont aussi en moyenne inférieurs de 35% à ceux du marché.

Une intervenante

Comment faire en sorte que le BRS soit mieux connu des ménages ? Nous devrions peut-être travailler sur l'information apportée et faire preuve de plus de pédagogie auprès des ménages.

En outre, comment articulez-vous le paiement par les acquéreurs de l'offre d'accompagnement prévue pour les cédant.es et la question du prix plafond ?

Laurent GUIBBERT

A propos de l'animation du marché, ce rôle est assuré par notre commercialisateur, bien que ce marché soit réduit. De notre point de vue, le neuf et l'ancien sont deux marchés liés. Dès lors, un prospect dans le neuf pourrait, *in fine*, choisir un bien dans l'ancien.

Concernant le prix plafond, le prix de vente n'intègre pas les frais d'agence, pour le moment, en ce qui nous concerne.

Nathalie DEMESLAY

Sur le BRS, il convient de passer d'un marché de niche à un marché conséquent.

Un intervenant

A propos de la non-prise en compte des travaux réalisés dans les parties communes, comment évolue le comportement du/de la propriétaire dans le temps au regard des décisions susceptibles

d'être prises en assemblée générale des copropriétaires ?

Cécile HAGMANN

Il est vrai que nous n'avons pas pris en compte les travaux actés pour les parties communes, ce qui serait un enjeu pour les reventes à plus long terme. Quoi qu'il en soit, le bail mentionne une obligation d'entretien et d'accomplissement des travaux nécessaires à l'intégrité de la résidence.

Nathalie DEMESLAY

Ce sujet ne sera pas sans conséquence sur la justesse et la pertinence du calcul du prix de revente.

BRS et SRU

Modérateur :

Franck BALTZER, Responsable du département Ville Durable, Aménagement, Urbanisme et Foncier, Union sociale pour l'habitat

Intervenant.e.s :

Julie BERGEOT, Directrice de la mission d'appui SRU à la DHUP

Valérie MUNIER, Responsable du service du développement et du renouvellement de l'offre habitat au sein de la Métropole de Lyon

Lionel PRIMAULT, Directeur général de la FNAR



De gauche à droite : Lionel Primault, Julie Bergeot, Valérie Munier, Franck Baltzer

Franck BALTZER

A la fin de 2022, le millième logement en BRS a été livré, preuve d'une production installée et qui a vocation à être pérennisée dans le paysage. Dans le même temps, l'article 55 de la loi SRU permet de fixer un taux obligatoire de logements sociaux sur le territoire de certaines communes. Surtout, l'article 130 de la loi ELAN qui intègre le BRS dans le décompte des logements sociaux, au titre de la loi SRU.

D'ores et déjà, il est possible de s'interroger sur les sujets suivants : la production BRS a-t-elle un impact sur l'application de la loi SRU par les communes ?

Quelle est la place du BRS dans les communes présentant un déficit de logements sociaux ?

Julie BERGEOT

Nous avons pu constater les avancées permises par la loi SRU, plus de 20 ans après son adoption. Toutefois, la part des logements sociaux n'augmente pas sur un certain nombre de territoires, si bien que nombre de communes présentent un déficit en la matière.

Pour y remédier, l'administration centrale a fondé la mission d'appui qui a vocation à agir auprès des services déconcentrés de l'Etat pour

accompagner les communes devant résorber leur retard en matière de logements sociaux.

Sur le plan réglementaire, la loi SRU vise à promouvoir la mixité sociale par l'imposition d'un quart ou d'un cinquième des logements d'une commune comme devant relever du logement social. Une telle mesure permet à différents ménages d'entrer sur une commune et d'y entreprendre un parcours résidentiel. Pour mémoire, le logement social ne répond à aucune définition, mais la loi SRU demande de préciser cette notion. Pendant dix-huit ans, jusqu'à la loi ELAN, la loi SRU renvoyait au logement locatif social. Des parlementaires ont demandé d'intégrer à cette notion l'accession aidée – le BRS n'existait pas –, sans succès.

Finalement, la loi ELAN intègre l'univers de l'accession abordable sociale dans le décompte des logements relevant du social, avec le PSLA et le BRS. Le PSLA comporte une phase locative à laquelle succède une phase d'accession. Il est donc pris en compte au titre de la phase locative et est conservé jusqu'à cinq années après la levée d'options, dès lors que le ménage décide de devenir accédant à la propriété. Quant au BRS, il est plafonné au niveau du revenu des ménages concernés et du prix du logement.

En somme, le logement social relevant de la loi SRU renvoie à une dizaine de notions : résidence sociale, logement locatif social, logement étudiant, résidence pour personnes âgées, terrain locatif des gens du voyage, logement conventionné avec l'ANAH, etc.

En fait, la création d'un certain type de logement conduit les parties à s'interroger sur la possibilité de le faire relever de la loi SRU. Faire figurer dans le décompte SRU tel ou tel type de logement permet de développer ce dernier, raison pour laquelle un certain nombre de maires manifestent un grand intérêt pour cette loi, car elle leur permet de s'acquitter de leurs obligations en matière de logement social.

Par ailleurs, la mise en œuvre de la loi SRU requiert un certain nombre de procédures plus ou moins complexes. Deux principaux dispositifs sont en place, sachant que les communes doivent disposer de 20 ou 25 % de logements sociaux dans le parc de leurs résidences principales. Si une commune n'atteint pas le seuil légal, elle se voit imputer un prélèvement, et non une pénalité.

Franck BALTZER

Il existe des pénalités, mais qui relèvent d'un autre cadre.

Julie BERGEOT

La non-atteinte du seuil légal entraîne une baisse des ressources habituellement allouée par l'Etat à la commune. Le prélèvement peut être diminué ou ramené à zéro, si la commune a réalisé des dépenses au titre du logement social, pendant l'année de comptabilisation.

Si la commune n'a pas atteint son taux cible, elle devra s'inscrire dans une dynamique de rattrapage (procédure triennale), qui fera l'objet d'un suivi annuel de la part de l'Etat. De cette manière, ce dernier sera en mesure d'apprécier chaque année les progrès accomplis par la commune concernée, pour atteindre l'objectif cible. Le bilan triennal permet alors d'apprécier le nombre de logements sociaux construits pendant la période de rattrapage.

Si l'objectif cible n'est pas atteint, un arrêté préfectoral pourra être établi pour formaliser la situation et lancer une procédure de carence, laquelle emporte plusieurs conséquences : majoration des prélèvements, transfert du droit de préemption urbain de la commune au préfet intéressé pour réaliser des acquisitions en faveur du logement social, etc. Cette procédure ne permet pas nécessairement d'inverser la tendance, puisque certaines communes s'installent dans une situation de carence.

Pour mémoire, la procédure triennale est assortie de différents objectifs, dont un objectif quantitatif correspondant au nombre de logements sociaux manquants. Avant la loi 3DS, l'atteinte de l'objectif était gérée à rebours, avec une échéance. La loi 3DS rompt avec cette logique et renoue avec la logique de la loi SRU : l'atteinte du seuil légal en concrétisant le nombre de logements sociaux manquants, par tiers sur l'ensemble de la période triennale.

La loi « Duflo » de 2013 fait le constat d'un grand nombre de notions relevant de la loi SRU et cherche à éviter que le seuil légal soit atteint par le développement des produits immobiliers les moins « sociaux » de la loi SRU. Pour y parer, des garde-fous ont été mis en place : un minimum de 30% de logements « PLAI » et un maximum de 30% de logements « PLS ». En somme, la commune doit résorber son retard en veillant à préserver une certaine mixité sociale. Mais dans ce cas, il était

nécessaire de rattacher chaque type de logement social à l'une ou l'autre de ces catégories (PLAI ou PLS), ce que prévoit une circulaire gouvernementale triennale. Dès lors, le PLAI intègre aussi des logements non financés par les PLAI, comme les logements conventionnés ANAH, les terrains locatifs, les logements en intermédiation locatifs, etc. Quant au PLS, il renvoie aussi aux logements BRS « accession ».

Quelle est la part du BRS dans les communes concernées par la loi SRU ? D'après le rapport de la DHUP, sur 1 000 logements, la moitié sont dans des communes conformes au taux légal, mais 38% sont dans des communes déficitaires. Pour information, 1 100 communes présentent un déficit de logements sociaux dans leur parc de résidences principales. Pour ces territoires, l'objectif de rattrapage représente 276 000 logements et un objectif de 210 000 logements est prévu pour la période à venir. En outre, le taux moyen de réalisation est de 34% en PLAI et de 20% en PLS.

Franck BALTZER

Je suppose que des discussions ont lieu en central sur le caractère qualitatif de l'intégration du BRS dans le décompte des logements sociaux.

L'auditoire souhaite-t-il formuler des questions ?

Un intervenant

J'en déduis que le BRS ne doit pas dépasser 30% du parc de logements sociaux. Lorsque le BRS complète l'offre locative, voire se substitue au parc privé, il est important de ne pas bloquer la dynamique.

Julie BERGEOT

Le bilan du BRS n'est pas établi pour chaque opération immobilière. De ce fait, une commune peut prévoir 50% de BRS dans une opération.

Un intervenant

Certes, mais une partie du BRS se substituera aux logements libres, alors qu'une bonne partie de la classe moyenne rencontre des difficultés pour se loger. De mon point de vue, il aurait été bon qu'une partie du BRS ne soit pas intégrée dans le décompte. Il est important de pouvoir réaliser autant de logements « BRS » que nécessaire, s'ils correspondent aux besoins du territoire.

Julie BERGEOT

La loi SRU ne vise pas à limiter le BRS. Simplement, l'enjeu concerne les communes déficitaires et la question de la mixité sociale. De la sorte, la volonté est d'éviter de développer un seul type de logement relevant du logement social. En d'autres termes, les communes sont invitées à mener une politique de l'habitat équilibrée, pour éviter des dérives par le développement d'un seul type de logement social.

Un intervenant

Vous précisez que le bilan des BRS n'est pas établi au périmètre de chaque opération immobilière. Mais sur les secteurs de mixité, une part de BRS est systématiquement imposée. De ce fait, il est compliqué de faire comprendre à la collectivité territoriale que le BRS n'a pas vocation à se substituer au PLAI. Il est important de rassurer les collectivités sur le fait que nous ne cherchons pas à dévoyer le PLAI, mais au contraire à le mettre en avant, car sans BRS il est impossible de faire du PLAI.

Valérie MUNIER

De fait, je constate que les collectivités doivent faire face à des difficultés et des enjeux identiques.

Franck BALTZER

Sur les premières opérations recensées, environ 187 des 1 000 logements cités sont en mixité de programmes.

Valérie MUNIER

Le Grand Lyon comporte 59 communes, 1,4 million d'habitant.es pour 650 000 résidences principales. Ce territoire est très attractif, puisque 7 000 nouvelles résidences sont créées et 11 000 habitant.es supplémentaires s'y installent, chaque année. En outre, le parc social représente 26% du parc de logements de la Métropole, mais de fortes disparités demeurent.

En effet, 4 communes ont plus de la moitié de leur parc de résidences principales en logement social (Vénissieux, Vaulx-en-Velin, Saint-Fons et Rieux-la-Pape), mais 8 communes présentent moins de 10% de logements sociaux, dont 5 moins de 5%. En outre, 28 communes sont concernées par la loi SRU et 12 communes présentent un déficit sur le critère quantitatif pour la période 2023-2025. Surtout, 4 de ces 12 communes se verront retirer

leur permis par l'Etat, ce qui représente une révolution et entraîne des remous au niveau local.

Franck BALTZER

Vu ce contexte, comment les discussions sont-elles organisées entre la Métropole du Grand Lyon et chacune des communes qui la composent ?

Valérie MUNIER

Nous avons mis en place une cellule. Sur les 31 communes non concernées par la loi SRU, 14 y échappent car elles recensent moins de 3 500 habitant.es. Elles font donc l'objet d'un suivi, vu l'attractivité de la Métropole.

Dans le même temps, la production de logements est en baisse depuis 2018 et cette évolution se renforce au premier semestre 2023, ce qui est inquiétant. Jusqu'en 2020, 9 000 logements étaient produits chaque année, pour un objectif annuel de PLUIH de 8 000 logements. Après la période de pandémie de 2020 et 2021, la production est restée en baisse en 2022 avec 6 300 logements dont la production a été démarrée, ce qui est bien en deçà de l'objectif du PLUIH. Au premier semestre 2023, seuls 1 300 logements ont été démarrés, ce qui fait craindre une année 2023 catastrophique.

Pour remédier à ces baisses de mises en chantier, qui témoignent de la difficulté de commercialisation des promoteurs, nous avons créé un plan d'urgence en partenariat avec la fédération des promoteurs immobiliers, les OLS, la foncière solidaire du Grand Lyon et l'Etat.

L'objectif est de débloquer les opérations privées, ce qui permet d'alimenter la production de logements sociaux et la production de BRS. De fait, la Métropole de Lyon cherche à relancer la production de logements abordables. Cette dernière produit 4 000 logements sociaux par année en moyenne, mais seulement 2 500 au maximum en 2023. Il faut donc relancer la construction de logements privés, pour augmenter la production de logements abordables.

Franck BALTZER

Quelle est la part des logements privés dans les productions ?

Valérie MUNIER

La Métropole active différents leviers pour augmenter la production de logements abordables :

- Les outils réglementaires du PLUIH, sachant que 46 des 59 communes du Grand Lyon possèdent des SMS. 12 de ces 46 SMS comportent des BRS, outre la part sociale. Ces outils réglementaires représentent 30% de la production de logements sociaux, mais l'inconvénient réside dans la dépendance de cette production sociale à celle du logement privé.
- Les opérations d'aménagement (ZAC, projets urbains partenariaux...). Une soixantaine d'opérations de ce type est en cours au sein du Grand Lyon. La programmation d'une ZAC représente entre 50 et 65% de logements abordables, à l'échelle de la ZAC, un minimum de 30% de logement social et des logements abordables, via le BRS.

L'action foncière de la Métropole repose sur plusieurs actions, telles que la préemption. Plus de 300 adresses sont étudiées chaque année avec des OLS et la Métropole active son droit de préemption, si besoin. Le bien préempté est alors rétrocédé à un OLS (bail emphytéotique de 65 ans ou rétrocession au prix). En outre, il est possible d'engager des négociations à l'amiable de DUP sur la base du motif « emplacement réservé logement social ». De plus, le plan de cession des biens métropolitains permet des rétrocessions en priorité en faveur de la politique publique du logement.

Ensuite, il existe des opérations plus diffuses portées par les OLS, sur leur réserve, à des fins de densification. Il existe aussi du foncier possédé par l'Etat.

De manière globale, la vente de biens de promoteurs à des OLS représente 50% de la production sociale de la Métropole de Lyon. Or la dynamique s'effondre car elle est adossée au développement du logement privé. En 2022, 3 500 logements ont été financés et ce nombre devrait être nettement moindre en 2023.

S'agissant des BRS, 1 500 ont été validés au périmètre de la Métropole, dont 1 200 portés par la Foncière Solidaire du Grand Lyon, ce qui est en deçà des objectifs fixés, mais témoigne d'une croissance importante, laquelle s'accélère en période de crise, car le BRS reste un levier de commercialisation important, qui permet de sauver certaines opérations.

La Foncière Solidaire du Grand Lyon est adossée à un modèle qui prévoit un apport important de foncier public. La production de BRS montre que 56 % sont

produits sur du foncier public, avec une charge foncière minorée et des redevances de 1,5 euro. Le reste des BRS est produit en diffus avec des promoteurs ou à partir du foncier privé ou dans le cadre de DUP. Ces opérations sont plus onéreuses en fonds propres, car elles ne bénéficient pas de la charge foncière minorée par la collectivité.

Franck BALTZER

Quelles sont les valeurs de redevance opérateurs pour la Foncière ?

Valérie MUNIER

L'opérateur ne doit pas payer plus de 40% de la valeur foncière totale. Dans les faits, cette redevance opérateur représente entre 16 et 20% de la valeur foncière totale.

A ce jour, nous recensons 1 217 BRS validés, dont 72% se trouvant sur des communes concernées par la loi SRU. De fait, cette dernière a eu un effet fondamental dans la production de logement social au sein du Grand Lyon. La peur de la carence au regard de la loi SRU est très prégnante chez les maires, car le prélèvement sur la dotation de l'Etat, du fait de la non-atteinte du seuil légal, obère largement le budget de fonctionnement des communes. Sur la période précédente, une commune a manqué de boucler son budget, en raison du prélèvement qui lui a été imputé.

Je vous présente un exemple de mixité sociale à Lyon. Au niveau de la Métropole, les dispositions de la loi SRU ont été si bien intégrées, que nous avons proposé aux maires de les intégrer aux SMS. La plupart des SMS des communes de la Métropole disposent que, à partir de 1 500 m², 35% doit être en logement social, dont 30% en PLAI au minimum et 30% en PLS au maximum. Mais certains maires sont réticents à accepter une part de BRS dans les opérations immobilières privées, de peur de dépasser le plafond de 30% de logement « PLS » et, dès lors, de voir leur commune être considérée comme carencée.

Un intervenant

L'EPF de Haute-Savoie est délégataire du droit de préemption des communes carencées du département et, pour la première fois, nous aurons une année vierge de toute préemption. La suppression du CPER a été une catastrophe, car il est impossible d'équilibrer une opération immobilière sur une commune carencée.

S'agissant du BRS, l'enjeu est d'éviter de le développer au détriment du logement locatif social. Pourquoi ne pas faire comme le PSLA ? Etablir un BRS devrait conduire à demander un agrément de la collectivité, à l'instar de ce qui est entrepris pour le PSLA vis-à-vis de la DDT. En outre, il serait préférable de comptabiliser le BRS lorsqu'il est vendu et non pas seulement produit.

Un intervenant

La loi SRU a évolué et des communes ont compris qu'il était préférable de développer le logement social sur leur territoire plutôt que de voir les fonds être alloués à d'autres sujets. Toutefois, il est problématique que le BRS soit comptabilisé à la livraison, contrairement au logement locatif. Comment est-il possible d'anticiper la gestion financière d'une commune, faute de connaître la date de livraison des logements ?

Un intervenant

Certains maires préfèrent que les logements restent libres, pour éviter que leur commune soit considérée comme en carence. Nous devons prendre des dispositions, avec les services de l'Etat, pour éviter cet effet de bord absurde.

Un intervenant

Au sein de la Métropole de Strasbourg, six communes sont actuellement carencées. Souvent, il est demandé aux OLS de reprendre le droit de préemption. Or les opérations comportent des DIA au prix du marché, si bien que le BRS est comptabilisé comme du PLS. De ce fait, la commune concernée ne peut pas accepter l'opération, de peur de dépasser le plafond de PLS, et cette opération immobilière repart sur le marché, alors qu'elle aurait pu être concrétisée uniquement sous la forme de logements abordables et permettre ainsi à la commune en cause de résorber sa carence. Il est important de penser la question du PLS, de manière à éviter qu'elle ne pénalise les communes.

Valérie MUNIER

Le plan d'urgence annoncé par la Métropole de Lyon, fin septembre 2023, repose sur le principe suivant : pour une opération avec CMS, il n'est pas possible de revenir sur la part sociale, laquelle est toujours un préalable pour ce qui est du Grand Lyon. Aucun BRS ne peut être produit à la place du logement social et le CMS ne peut être remis en cause.

S'agissant des opérations privées, les logements invendus pourraient être réorientés vers du logement PLS qui sont financés dans le cadre du plan d'urgence de la Métropole, ce qui est une première, ou vers du BRS. L'objectif est de débloquer la part de logement social figurant dans ces opérations privées.

Le problème est que des communes refusent le PLS et le BRS en raison d'une carence qualitative, alors même qu'ils sont plus favorables que le logement libre.

La période 2023-2025 sera marquée par la crise du logement, si bien qu'il serait pertinent de faire preuve de plus de souplesse sur le taux de PLS et de BRS, dès lors que la part de 30 % de PLAI est respectée. Les PLS et BRS ont probablement été développés pour sauver des opérations qui permettaient d'engranger des PLAI. La crise du logement doit nous permettre de développer des produits de logement vertueux dans le cadre des opérations immobilières.

Sur les BRS, la Foncière Solidaire se positionne sur un niveau de charge plus élevé, avec un apport de fonds propres complémentaire à celui de la Métropole.

De fait, les PLS et BRS « plans d'urgence » sont faits pour sauver les opérations, si bien que nous demandons une dérogation pour la période triennale marquée par une crise sans précédent. A défaut, nous ne serons pas en mesure d'aider l'Etat à tenir ses propres objectifs de production de logements sociaux.

Franck BALTZER

Bien entendu, cette demande de dérogation ne remet aucunement en cause la loi SRU.

Julie BERGEOT

Sur la question des carences, rappelons la procédure. Le préfet formule une proposition de placement d'une commune en carence, ce qui donne lieu à un débat contradictoire. Ensuite, la commission nationale SRU analyse les propositions de tous les préfets et établit des recommandations. Puis, les CRHH sont consultés ; la décision finale d'arrêté de carence appartient au préfet du département concerné.

A chaque étape (locale et nationale), les arguments locaux du préfet et ceux de la collectivité territoriale sont pris en compte, afin d'apprécier chaque

situation. En tout cas, le placement en carence peut découler du non-respect des objectifs quantitatifs ou qualitatifs. L'objectif est de sanctionner les communes qui se sont délibérément organisées pour produire uniquement du logement intermédiaire, dans le but de contourner les règles. Par ailleurs, les critères d'appréciation des carences ont changé par rapport aux trois précédentes années. En somme, la procédure de carence est souple et ne vise aucunement les communes soucieuses de créer de la mixité sociale. D'ailleurs, le bilan 2020-2022 montre que ces dernières n'ont aucunement été concernées par la procédure de carence.

Lionel PRIMAULT

Je suis représentant de l'USH au sein de la commission nationale SRU et, c'est à ce titre que je me présente devant vous.

La loi SRU fonctionne de manière satisfaisante, puisque la moitié des communes concernées sont conformes aux obligations énoncées par ce dispositif. S'agissant de l'autre moitié, 500 communes se trouvent sur une tendance favorable qui leur permettra d'atteindre le seuil légal d'ici à trois ans. Sur les 500 qui ne se placent pas dans une dynamique favorable, seule la moitié sera carencée, soit 250 communes. De fait, 90 % des communes concernées par la loi SRU sont conformes ou en passe d'être conformes aux objectifs cibles.

Le principe de cette loi a été combattu à ses débuts, mais celle-ci s'est imposée dans les normes françaises. La loi SRU pose le principe qu'aucun territoire de la République ne peut exclure des personnes, en raison de leur situation de fortune. Il s'agit donc avant tout d'une loi de mixité sociale. Son impact sur la production de logements est fondamental, car la majorité de la production de HLM a lieu dans des communes concernées par la loi SRU. Cependant, contrairement aux périodes précédentes, l'objectif de cette séquence triennale ne sera pas atteint. De ce fait, les acteurs tâcheront de valoriser au mieux le processus de comptabilisation, afin d'améliorer les données.

Par ailleurs, la mise en place de la loi 3DS a fait craindre une remise en cause de la loi SRU. En effet, l'étude de la loi 3DS au Sénat avait conduit à vider la loi SRU de la quasi-totalité de sa substance, preuve que malgré sa pérennité, elle peut être remise en cause à tout moment. Finalement, la commission mixte paritaire constituée dans le cadre

du vote sur la loi 3DS a permis d'aboutir à un texte équilibré. Néanmoins, certains aspects négatifs existent, comme la mutualisation intercommunale des objectifs.

A propos des transferts entre BRS et PLS, le bilan de la période triennale sera établi dans quelques semaines. Quoi qu'il en soit, les préfets tiennent compte des réalités sociales, si bien que leurs arguments, d'ordre local, peuvent parfois être très éloignés de l'esprit de la loi SRU. Cette dernière a donné lieu à la fondation de la commission nationale SRU, afin d'assurer la plus grande transparence dans la prise de décision.

A ma connaissance, seule une commune a rempli ses objectifs quantitatifs mais pas ses objectifs qualitatifs, raison pour laquelle elle sera proposée à la carence, pour la période triennale qui s'achève. En effet, elle a produit quasi exclusivement du PLS et seulement 3 % de PLAI.

En ce qui concerne les agréments des OFS, des associations régionales de HLM plaident pour le non-agrément de certains opérateurs OFS, en raison de la trop faible intervention de ces derniers dans les politiques locales de l'habitat, d'un modèle visant la lucrativité et de leur faible capacité d'animation d'un marché secondaire.

Le bilan de la période triennale qui a pris fin récemment est mauvais et la prochaine période triennale ne s'annonce pas de manière favorable. De nouveaux produits nous parviendront. Quoi qu'il en soit, je rappelle que lors de la crise immobilière de

2008, les HLM avaient été appelées à la rescousse des promoteurs, pour acheter massivement les VEFA des programmes des promoteurs privés, ce qui a engendré un effet « cliquet ». En effet, à Lyon et dans les autres capitales régionales, les organismes HLM sont devenus très dépendants des VEFA, si bien qu'ils assurent beaucoup moins leur rôle contractuel par rapport aux opérateurs privés. De fait, les difficultés des promoteurs rejaillissent sur les organismes HLM, si bien que ces derniers ne parviennent pas à livrer leurs logements.

Julie BERGEOT

Sur la contractualisation pour les trois années à venir, la loi 3DS a créé le contrat de mixité sociale qui permet à une commune déficitaire de contractualiser, avec le préfet et l'EPCI, une trajectoire, des objectifs et des outils. Ce dispositif permet d'aborder la question du foncier, l'exercice du droit de préemption, les prélèvements au titre de la loi SRU, etc.

Valérie MUNIER

A propos de la réticence des maires à développer le BRS, en raison d'un risque de carence sur le plan qualitatif, je me réjouis que l'Etat ne cherche pas à prononcer des carences « qualitatives » pour des communes développant le BRS, si toutefois les PLS et BRS permettent de débloquer des opérations permettant à ladite commune d'atteindre ses objectifs. Il serait bon que l'Etat formalise par écrit ses engagements, car les maires ont besoin d'être rassurés sur ce sujet.

La fiscalité du BRS

Animatrice :

Florence CAUMES, Responsable Innovation, Les Coop'HLM

Intervenants :

Guillaume MAROT, Avocat-fiscaliste, Notio
 Christophe SARDOT, Notaire, Chaîne & Associé



De gauche à droite : Guillaume Marot (en visio), Florence Caumes, Christophe Sardot

Florence CAUMES

Cet atelier sur la fiscalité a été élargi aux sujets relatifs aux frais des actes en général et aux aspects financiers des opérations. Il aborde notamment la fiscalité opérationnelle des projets immobiliers en BRS et les frais de notaire, les droits de mutation et la CSI. Les frais de notaire représentent entre 6% et 8% du coût du bien dans l'ancien et entre 2% et 3% dans le neuf, avec des variations selon les cas. La présentation détaille la méthode de calcul et évoque les questions spécifiques sur les opérations individuelles.

Maître Sardot, quels sont les critères qui différencient une cession en BRS d'une vente traditionnelle ?

Christophe SARDOT

Du point de vue fiscal, une cession en BRS est essentiellement une vente entre particuliers, non

assujettie à la TVA. Les émoluments sont basés sur 0,814% hors-taxe, auxquels s'ajoutent les frais et la TVA, ainsi que les 5,81 % pour les collectivités locales et la CSI pour 0,1%. Les frais totaux se situent donc entre 6 et 8%. L'assiette de la taxation lors de la vente se limite uniquement au prix de cession initial et n'inclut pas la redevance payable pendant toute la durée du BRS.

Florence CAUMES

De manière similaire, nous avons l'enjeu sur la cession de la part de l'opérateur vers le ménage. S'agit-il là d'une vente équivalente à une VEFA ?

Christophe SARDOT

Cette opération s'appelle une CLEFA, différente de la VEFA, car elle ne constitue pas une vente conventionnelle. Les taxes, y compris les frais notariés, la TVA et autres frais, sont calculées sur la base du prix convenu entre l'opérateur et le ménage,

excluant les redevances à payer pendant la durée du BRS.

Florence CAUMES

Maître MAROT, quelles sont les différences en matière de fiscalité lors de la vente avec un BRS opérateur ?

Guillaume MAROT

Dans cette situation, l'opérateur réalise une cession, généralement liée à un logement, impliquant le transfert du droit réel du BRS signé avec l'OFS. Sur le plan fiscal, cette cession est assimilée à la cession du bien lui-même, ce qui soumet la transaction à une TVA 5,5%. Pour les BRS opérateurs en construction neuve, la TVA s'applique sur le prix total, réduisant automatiquement les droits de mutation à 0,715%.

Une distinction est nécessaire entre les opérateurs : un OFS dédié impose aux acquéreurs le paiement d'un droit de 0,715%, tandis qu'un organisme d'HLM agréé en tant qu'OFS bénéficie d'une exonération prévue par l'article 10-49 du CGI. Cette disposition exonère les actes fonciers publiés dans le cadre de la législation HLM, à condition que la TPF ne remplace pas les droits d'enregistrement, ici la TVA. Avec le schéma agréé OFS, l'acquéreur peut prétendre à l'exonération, mais cela peut parfois poser des défis avec les conservations d'hypothèques.

En ce qui concerne la CSI, les actes publiés par des organismes HLM bénéficient d'une réduction de moitié des droits, situés entre 0 et 0,5%.

Florence CAUMES

Le traitement fiscal de la constitution du BRS opérateur relève-t-il d'un tout autre régime que celui de la cession des droits réels ?

Guillaume MAROT

Lorsque l'OFS loue le terrain à l'opérateur, le schéma opérateur est maintenu sans considération fiscale d'une cession de droit. Le droit est constitué avec la signature du bail, bien que ce dernier soit généralement de plus de 12 ans, nécessitant une publication à la conservation des hypothèques. Dans le cas spécifique du BRS, la taxe de publicité foncière de 0,75% sur les loyers cumulés est exemptée par le législateur. Toutefois, la CSI reste applicable à hauteur de 0,10%. Si l'opérateur est un organisme d'HLM, une réduction de droits de 0,05% peut être appliquée.

Florence CAUMES

En effet, l'acte lié au montage en BRS présente une spécificité notable nécessitant une expertise particulière. Bien que le coût reste relativement modeste, ce sujet peut susciter des débats en raison de l'importance potentielle de cette même assiette. Contrairement à d'autres actes, l'émolument est un enjeu majeur pouvant représenter une part importante du coût de l'acte. Actuellement, il n'existe pas de directive suffisamment claire pour déterminer le mode de calcul, laissant aux notaires une marge d'appréciation entre différents types de droits réels à durée illimitée ou très longue. Le Conseil Supérieur du Notariat a formulé des demandes et des recommandations, ouvrant ainsi la voie à un troisième mode de calcul qui pourrait être envisagé.

Guillaume MAROT

La situation est inhabituelle, car le notariat est généralement soumis à des tarifs, mais il n'y a pas encore de règles établies pour les émoluments du BRS. Il est crucial que les notaires parviennent à un consensus pour éviter des complications financières et maintenir la qualité du travail.

Un intervenant

Concernant le BRS opérateur, la combinaison des droits réels et du cumul des redevances peut aboutir à des montants substantiels, selon le niveau des redevances applicables.

Florence CAUMES

En fait, la base d'assiette de la TPF inclut les droits réels et les redevances cumulées. Bien que l'acte soit exonéré de TPF, certains notaires suggèrent qu'il pourrait être calculé comme zéro en raison de cette exonération.

La discussion en cours porte sur la possibilité de ne pas inclure dans l'assiette de la TPF le calcul de cet acte spécifique, notamment pour le BRS opérateur, afin de réduire le montant total qui peut être considérable par rapport au coût du programme immobilier. Avec un OFS sans subventions et des baux de 80 ans, les redevances peuvent atteindre jusqu'à cinq fois le coût du foncier.

En résumé, le montant total peut être jusqu'à cinq fois plus élevé qu'un acte équivalent sans le montage BRS, incluant foncier et bâti.

Un intervenant

Tenez-vous compte du prix de cession pour l'assiette ? En effet, les pratiques peuvent varier d'une région à l'autre. Dans la Gironde, la TPF est appliquée sur le prix de cession et les redevances cumulées. Actuellement, la pratique notariale dans cette région stipule que l'assiette des émoluments est la même que celle de la TPF, englobant le prix de cession et les redevances cumulées du BRS. Les pratiques ne sont pas suffisamment claires dans les guides fiscaux existants.

Guillaume MAROT

Il me semble incohérent que l'assiette de la TPF intègre l'ensemble des redevances à chaque cession, en particulier pour la CLEFA, car le premier ménage paierait pour tous les suivants.

Florence CAUMES

Il y avait auparavant deux actes lors de la cession : la cession des droits réels et la signature d'un nouveau BRS ménage. Le texte législatif a changé pour permettre un acte unique, aligné sur les analyses juridiques modernes. Je pense qu'une mise à jour des pratiques serait bénéfique, éliminant le reliquat de cette ancienne formulation.

Un intervenant

Les services des publicités foncières ont initialement accepté l'exonération de la TPF pour un acte lié à un OFS agréé selon une modalité prévue par l'article 1049. Cependant, en mars 2023, une directive de l'État a stipulé que même dans le cadre de cette exonération, les actes devaient être assis sur la TPF à 0,715% cumulés.

Nos services ont reçu un document administratif confirmant cette nouvelle directive, contrairement à la pratique précédente d'exonération basée sur le statut de OLS agréé OFS.

Guillaume MAROT

Cela peut créer des effets pervers, car certains OFS limitent la durée des baux pour limiter les frais. Les conséquences de cette pratique affectent tant les OFS que les ménages, qui découle d'une législation nouvelle et expérimentale.

Un intervenant

Dans les droits réels, avez-vous évoqué le prix du foncier, la redevance opérateur et le cumul des redevances acquéreurs sur 99 ans ?

Florence CAUMES

Non, l'évaluation de la redevance par l'OFS dépend de la charge foncière. Dans le cas d'un OFS au réel, le cumul des redevances sur 80 ans peut être le quintuple de la charge foncière, portant le coût du prêt Gaïa sur cette période. En revanche, si la redevance est fixée à 1 euro par mètre carré, le calcul est simplement 1 euro par mètre carré multiplié par 12 mois et par 80 ans.

Nous allons désormais aborder le sujet de la fiscalité des acquisitions foncières, en traitant d'abord de la question du TPF. Dans un acte de promotion immobilière classique, il y a une possibilité de recourir à l'abattement du TPF, soit via l'engagement de revendre, soit via l'engagement de construire.

Guillaume MAROT

Lors de l'achat d'un terrain pour un BRS neuf, les droits d'enregistrement standard sont de 5,80%. Pour encourager les opérateurs comme l'OFS, des régimes de faveur sont accordés. Cependant, la question de la libération de l'engagement de l'OFS lorsqu'il cède le foncier à un opérateur n'est pas explicitement prévue dans les textes officiels.

Florence CAUMES

Il y a deux problématiques : la consolidation des rescrits individuels qui reste contraignante et le fait que le BRS ne constitue pas une revente fiscale classique, ce qui crée des lacunes, notamment pour les bâtiments anciens. Des évolutions dans les projets de loi de finances sont nécessaires pour sécuriser ces opérations, même dans le neuf.

Guillaume MAROT

Chaque OFS obtient des rescrits individuellement, ce qui peut être avantageux, mais également agaçant pour d'autres. Par exemple, les OPH agréés OFS bénéficient d'exonérations fiscales. Pour les autres OFS, la prise de l'engagement de construire pose un problème, surtout pour les acquisitions dans l'ancien, où seule une option d'engagement de revente est possible. Si l'OFS et l'organisme HLM sont impliqués, un taux réduit de 0,05% s'applique.

Une intervenante

Il est possible d'atténuer le risque lié à l'engagement de construire en inscrivant dans le bail réel solidaire, signé initialement avec l'opérateur, la clause selon laquelle l'engagement de construire est transféré à l'opérateur du BRS. Ainsi, si l'opérateur ne respecte

pas le délai d'engagement et qu'il y a un nouveau calcul, c'est à lui de supporter les conséquences financières.

Guillaume MAROT

Effectivement, il y a au moins deux types de rescrits. D'une part, la solution consistant à transférer formellement l'engagement de construire à l'opérateur, conformément aux dispositions du Code général des impôts. D'autre part, d'autres rescrits n'ont pas nécessairement subordonné le maintien du bénéfice du régime de faveur au transfert formel de l'engagement à l'opérateur, mais ont souligné l'importance pour celui-ci de respecter le délai de quatre ans pour achever la construction après l'acquisition par l'OFS.

Florence CAUMES

Un enjeu particulier se pose lorsque l'opérateur souhaite finalement apporter le foncier à l'OFS. Cela concerne les OFS travaillant en collaboration avec des promoteurs ou des opérateurs partenaires, qui peuvent récupérer une partie de leur programmation ou travailler avec des développeurs pour le compte des OFS sur le territoire. Dans ces situations, l'idéal est d'établir une promesse de vente directement substituable à l'OFS, pour éviter le cumul d'actes et les risques de double mutation.

Christophe SARDOT

Lorsque l'opérateur apporte le foncier à l'OFS, la TVA sur le foncier est non récupérable si l'OFS achète directement à l'opérateur, entraînant une charge de 5,5%. Acheter à un particulier non assujéti à la TVA permet d'économiser la TVA 5,5%. Une substitution partielle au titre de la promesse de vente entre le particulier et l'opérateur peut être envisagée pour cela. Bien que cette démarche puisse alléger la fiscalité, sa mise en œuvre peut être complexe en pratique en raison de contraintes calendaires et opérationnelles.

Florence CAUMES

Une question de la salle porte sur le transfert de l'engagement à construire à l'opérateur directement.

Christophe SARDOT

Un organisme de foncier solidaire est à but non lucratif. Dans le cas mentionné, il réalise des actions en BRS conformément à son objectif initial, mais également d'autres actions en tant qu'HLM. Cependant, si ce montage est valide, il n'y a aucune

raison pour qu'il ne puisse pas prendre un engagement de construire et le transférer par la suite.

Florence CAUMES

Nous allons désormais évoquer la TVA dans le cadre du recours au BRS opérateur.

Un intervenant

Comme évoqué par Maître Sardot, il y a sur la cession du foncier par l'opérateur à l'OFS une TVA à 5,5%. Cette TVA porte-t-elle sur la totalité du prix ou sur la marge en fonction du type de montage ?

Christophe SARDOT

À partir du moment où l'opérateur avait acheté à une personne assujétiée à la TVA, elle porte sur la totalité du prix. S'il avait acheté par particulier, ce serait sur la marge, mais cela aurait nécessité un changement de qualification juridique.

Une intervenante

La division foncière, qu'il s'agisse d'une division en volume ou de lots transitoires, ne modifie pas la possibilité de recourir à la TVA sur marge ?

Christophe SARDOT

Tout à fait, cela a fait l'objet d'un contentieux désormais arbitré. La TVA sur la marge devrait évoluer à l'avenir pour quasiment disparaître lorsque la France sera mise en harmonie avec l'interprétation de la directive communautaire.

Une intervenante

A-t-on des perspectives de calendrier sur ce sujet ?

Christophe SARDOT

Non, cela devait être fait depuis deux ans, mais le ministère de l'Économie ne semble pas pressé et la Commission européenne ne met pas de pression particulière sur ce point.

Florence CAUMES

Pour récapituler, les cessions de BRS, de l'opérateur aux particuliers, relèvent du régime des ventes. Le BRS opérateur, lui, se distingue très clairement, car à la place d'une session de droit réel, il s'agit d'une constitution avec un régime fiscal bien spécifique. Par conséquent, le cas du BRS direct avec un ménage doit relever d'un régime très spécifique.

Guillaume MAROT

Tout à fait. L'ambiguïté du régime du BRS réside dans la nature du contrat, qui semble être une acquisition économique, mais est juridiquement considérée comme un bail. Cela est renforcé par la rédaction de l'article 155-2, qui parle de cession du droit réel. Fiscalement, l'administration considère que la signature de ces baux ne constitue pas une cession du droit réel, mais plutôt sa constitution. Il n'y a donc pas de droit de mutation, mais une taxe de publicité foncière de 0,715%.

Les OFS dédiés ou les organismes HLM agréés OFS peuvent bénéficier d'une exonération et d'une réduction de la CSI. Il existe une instruction interne de l'administration qui refuse parfois l'application de l'exonération prévue par l'article 1049 dans le cadre du BRS.

Dans le cadre d'un BRS direct aux ménages pour un logement complet, les sommes perçues sont considérées comme des loyers et généralement exonérées de TVA selon l'article 261 du Code général des impôts. Cependant, le bailleur peut choisir d'appliquer la TVA. Cette décision dépend de son impact sur le ménage et des avantages fiscaux qu'elle offre au bailleur, notamment la déduction de la TVA sur ses dépenses.

Florence CAUMES

En général, les acquisitions pour la création d'un BRS bénéficient d'une TVA réduite. Cependant, le taux applicable peut varier entre le taux réduit de 5,5% et le taux plein de 20%. Étant donné cette optimisation fiscale initiale, il est rarement avantageux d'opter pour l'application de la TVA.

Guillaume MAROT

Dans ce cas, il semble que le taux applicable soit de 20%. Le législateur vise à réduire le prix de revient en optant pour une TVA non déductible, privilégiant un taux le plus bas possible. Le mécanisme de livraison à soi-même permet d'incorporer les travaux ou charges supportés par l'OFS avant la constitution du BRS, avec un taux fixé à 5,5%.

Un intervenant

Pourquoi le taux de TVA serait obligatoirement fixé à 20%, par rapport aux 5,5% habituellement mis en place en BRS ?

Guillaume MAROT

Cela est prévu par l'article 276. Ce n'est clairement pas un schéma que le législateur a voulu privilégier.

Florence CAUMES

Peut-on dire que le BRS direct au ménage dans l'ancien est une piste pour optimiser les frais d'acte, et pour en tout cas avoir un produit attractif ?

Christophe SARDOT

Tout à fait, la fiscalité est avantageuse dans ce cas de figure.

Florence CAUMES

Dans le cas de l'acquisition immobilière pour un BRS, l'engagement de construire n'est pas possible, car le bien est déjà construit, et l'engagement de revente n'est pas envisageable. Pour les organismes HLM, l'avantage financier est minime. Cependant, pour l'accession dans l'ancien, l'impact du BRS n'est pas significatif en termes d'avantages financiers pour les ménages. La principale préoccupation concerne les frais de notaire, surtout dans le contexte où il n'y a pas de TVA à considérer dans l'ancien.

Le défi majeur réside dans la recherche de modèles économiques adaptés à l'ancien, nécessitant le développement de nouveaux outils pour le rendre plus attractif pour les opérateurs. Bien que le BRS ne soit pas un obstacle à l'intervention dans l'ancien, il ne résout pas automatiquement ses défis spécifiques.

Un intervenant

Nous envisageons la vente de patrimoine, soumise à des droits réels plus des redevances, avec un taux de 2% pour une vente directe aux ménages, ce qui est avantageux. Cependant, regrouper les ventes de patrimoine de plusieurs opérateurs dans une structure OFS commune entraîne l'ajout du taux de 7% au taux de 2%. Cette situation pose un frein au développement de la vente en BRS dans l'ancien. Nous nous interrogeons sur la possibilité d'une évolution à ce sujet.

Florence CAUMES

Effectivement, cette demande s'inscrit dans notre plaidoyer récurrent lors de chaque Projet de Loi de Finances, visant l'exonération des droits de mutation pour les OFS, quelle que soit leur imposition fiscale. Nous soutenons que cela aurait un impact financier

minime sur les recettes publiques, tout en favorisant l'exploration de diverses initiatives. Cette discussion est notamment nourrie par notre volonté de mobiliser les OFS dans la réhabilitation des copropriétés en difficulté.

Une intervenante

Il serait pertinent d'ajouter une clarification sur la répartition des coûts associés à chaque étape du processus. En général, l'OFS assume les frais d'acquisition du foncier et du logement, tandis que le BRS opérateur est pris en charge par l'opérateur. Cette répartition des coûts est essentielle à comprendre, car bien que le ménage soit le bénéficiaire final, les coûts intermédiaires peuvent influencer le coût total payé par le ménage, avec des variations potentielles, notamment dans le contexte des opérations neuves.

Un intervenant

Lorsque le bien a été identifié et transformé en BRS direct au ménage, peut-on l'envisager dans un acte unique avec une dissociation, où une partie des droits va vers l'OFS et le reste est transféré au ménage ?

Christophe SARDOT

Dans ce type d'acte, les dispositions sont indépendantes l'une de l'autre, il y aurait donc une double taxation.

Florence CAUMES

En travaillant sur ce même sujet, nous avons noté que seul un OFS peut constituer un BRS et à qui les droits sont donc conférés. Ce montage entraînerait un surcoût qui ne peut être que marginalement atténué par de faibles optimisations.

Une intervenante

Peut-on revenir sur la situation dans laquelle l'OFS n'est pas le maître de l'ouvrage ? L'OFS voudrait faire une cession de son contrat de VEFA à un opérateur, ce qui constituerait une forme de cession en démembrement du contrat de VEFA dont il bénéficie.

Guillaume MAROT

Le cabinet Cheuvreux a réalisé une étude sur ce thème. Dans cette étude, l'OFS a conclu un contrat de VEFA pour des logements collectifs. Avant l'achèvement, l'OFS envisageait de signer des BRS avec les accédants qui sont des ménages, entraînant une cession partielle du contrat de VEFA

à chaque ménage. Je comprends que l'objectif est que le ménage paie son droit réel au même rythme que la VEFA, assurant ainsi une certaine transparence économique dans le processus.

Christophe SARDOT

Tout à fait, et dans ce montage, l'OFS règle le promoteur et perçoit les paiements des prix de cession du BRS en état futur. L'OFS achète en VEFA, et fait des cessions de BRS, ce qu'on appelle des BRS en état futur, partielles et de lot à lot.

Guillaume MAROT

Il me semble que cela n'a pas d'incidence fiscale. Si le ménage ne paie pas au promoteur, mais à l'OFS, ce qu'il devra payer s'analysera comme un loyer et sera donc exonéré de TVA.

Christophe SARDOT

Tout à fait, le BRS est constitué par l'OFS post-acquisition VEFA, et l'OFS qui achète en VEFA paye évidemment une TVA de 5,5% et dans le cas d'un BRS neuf, la fiscalité appliquée est celle liée au BRS direct au ménage.

Guillaume MAROT

Il s'agit donc d'une exonération et d'une refacturation de fait d'un prix qui inclut une TVA de 5,5%, mais qui n'est pas lui-même taxé.

Florence CAUMES

Enfin, je souhaiterais que l'on aborde la question des risques liés au reversement de la TVA, d'autant que le régime en BRS est particulièrement singulier.

Guillaume MAROT

En effet, la remise en cause du taux réduit de TVA, souvent initiée par des actions du ménage, a un impact financier sur l'OFS. Celui-ci doit supporter le reversement de la différence entre le taux réduit à 5,5% et le taux standard à 20%. Cela souligne la nécessité de mettre en place des mécanismes de contrôle et de suivi de l'usage par le ménage, ainsi que des dispositifs visant à le responsabiliser financièrement en cas de non-respect des conditions requises.

Florence CAUMES

En résumé, deux principaux déclencheurs potentiels de reversement de TVA existent dans le cadre du BRS. Le premier est lié à des actions du ménage, le deuxième concerne la mise en location du bien, avec

un risque accru en raison de l'écart entre les taux de TVA à 5,5% et 20%. Des discussions sont en cours avec l'administration fiscale pour clarifier les cas de reversement, qu'ils soient liés à une faute du. de la preneur ou à des situations où le BRS autorise la location. L'objectif est d'obtenir des délais raisonnables pour permettre à l'OFS de remédier à la situation, par exemple en préemptant ou en remettant rapidement le bien à un ménage occupant à titre de résidence principale.

Guillaume MAROT

A ce titre, la tendance actuelle dans la rédaction des clauses, notamment dans les BRS opérateurs, est d'imposer ou de fortement conseiller de ne pas autoriser la location. Par ailleurs sur le plan fiscal, une formule est intégrée dans les actes pour prévoir une restitution du différentiel de TVA en cas de remise en cause liée à des fautes du ménage, y compris le cas où le ménage aurait triché pour obtenir l'agrément.

Une intervenante

Concernant la réalisation de travaux, l'OFS qui achète un terrain devrait être capable de réaliser des

travaux, pour ensuite céder les droits aux ménages. Je pense à la notion de LASM à 5,5% qui semble intéressante fiscalement. Je précise qu'il s'agit de travaux dans l'ancien. Pouvez-vous confirmer que ce montage existe ? Par ailleurs, l'OFS confiera la réalisation des travaux à un tiers, cela doit-il forcément passer par un contrat de type CPI ?

Guillaume MAROT

L'OFS peut tout à fait commander les travaux dans le cadre d'un marché de travaux classique.

Une intervenante

Une relation contractuelle peut être établie avec un maître d'ouvrage délégué.

Guillaume MAROT

Que les travaux soient commandés dans le cadre d'un marché de travaux classique ou dans le cadre d'un CPI, la fiscalité appliquée est de 20%, mais un dispositif fiscal permet à l'OFS de déduire le taux de 20% et de le re-taxer à 5,5% dans le cadre d'une livraison à soi-même. Cela concerne tout le coût des travaux, y compris les honoraires.

La relation OFS / opérateurs

Animatrice :

Sophie LECOQ, Directrice de la Foncière de la Ville de Paris

Intervenants :

Vincent BIRAUD, Directeur général de Atlantique Accession Solidaire

Philippe JARLOT, Président de MDH Promotion

Manuel LAFOREST, Directeur général de Coopimmo



De gauche à droite : Philippe Jarlot, Vincent Biraud, Manuel Laforest, Sophie Lecoq

Sophie LECOQ

En guise d'introduction, il convient de distinguer deux catégories d'OFS :

- Les organismes de logement social agréés OFS qui agissent en tant qu'opérateur en organisant la maîtrise d'ouvrage directe du BRS ;
- Les OFS qui ne sont pas impliqués dans la maîtrise d'ouvrage des opérations et qui la confient, en même temps que la commercialisation, à des opérateurs. Ce deuxième cas de figure fera l'objet de notre étude lors de cet atelier.

Les opérateurs peuvent être des organismes de logement social, des aménageurs, ou des

promoteurs privés. Lorsque ces opérateurs sont membres des OFS, les relations induites diffèrent.

Les OFS ont été conçus pour être des porteurs fonciers dans un contrat qui les lie aux opérateurs et qui vise à transférer la maîtrise d'ouvrage et la commercialisation des logements. Paradoxalement, ce sont les OFS qui restent les garants de la viabilité de la copropriété sur le long terme. Ils interviennent dans la revente des logements et votent aux assemblées générales de copropriété sur un certain nombre de sujets structurants. Un premier sujet explorera comment de cette tension intrinsèque du modèle découle la diversité des relations entre OFS et opérateurs.

Un autre sujet abordera la complexité des montages financiers et juridiques des opérations mixtes, qui mêlent BRS, logement libre, logement social, bureaux ou activités commerciales.

Pour tenter de sérier ces différents points, nous commencerons par aborder les relations entre OFS et opérateurs dans le cadre d'opérations non complexes. Qui introduit les opérations ? Qui définit les règles financières des prix de sortie et de redevance ? Comment s'impliquent les OFS dans la commercialisation ? Quelle est la prescription des logements produits, en termes de typologie, de surface et de qualité ?

Pour répondre aux deux premières questions, prenons l'exemple de l'OFS de la Ville de Paris. Généralement, la Ville désigne une opération et charge l'OFS de sélectionner un opérateur parmi les trois bailleurs sociaux partenaires. Les prix de sortie et de redevance des ménages seront fixés par l'OFS seul ou par l'OFS et la Collectivité. Sur la question des prix de sortie, la proposition émane également de l'OFS, en raison de sa connaissance fine du territoire. Elle peut cependant être sujette à discussion avec les opérateurs, en fonction des bilans d'opérations et des modèles économiques.

Manuel LAFOREST

Notre particularité réside dans la création d'un OFS coopératif en collaboration avec d'autres opérateurs HLM en Île-de-France. La Coopérative Foncière Francilienne a pour mission d'accompagner ses propres opérateurs, qui développent des opérations d'accession en BRS de manière classique. Les opérateurs proposent leurs opérations en fonction des spécificités des territoires. Certains territoires ont commencé à réguler les redevances et les prix de sortie. Notre OFS s'aligne sur cette logique.

En l'absence de régulation, le comité d'engagement de notre OFS examine les conditions de l'opération, qui reposent principalement sur une étude de marché visant à définir l'écart entre le prix de vente du programme en BRS et celui du libre marché, avec une volonté d'appliquer une décote d'au moins 25 à 30%. De plus, le niveau de redevance est déterminé en fonction du secteur de développement de l'opération, tout en satisfaisant aux exigences de financement.

Pour maintenir l'équilibre et le fonctionnement de l'OFS, ce dernier n'intervient véritablement qu'une fois que l'opérateur a remporté la consultation et est positionné sur le programme.

Vincent BIRAUD

Notre positionnement se situe à un niveau intermédiaire, étant donné que notre OFS a été créé en collaboration avec les collectivités et les opérateurs. Notre territoire d'intervention est limité à la Loire-Atlantique, avec 1 450 000 habitants. Travailler en amont avec les collectivités a établi notre OFS comme un outil foncier complémentaire à l'EPF. Bien que la pression immobilière soit en augmentation, notre territoire offre encore des opportunités sur les derniers fonciers potentiels.

Notre production se concentre principalement sur du foncier public en zone d'aménagement concerté, avec une recherche de mixité entre le BRS, le logement locatif social et le libre. Notre phase amont est cruciale, définissant une politique foncière claire avec le Département, y compris des prix du foncier et des redevances bien établis.

Notre fonctionnement hybride, en tant que structure coopérative avec une gouvernance duale entre collectivités et opérateurs, nous permet de développer des débats internes constructifs. Un comité d'engagement interne valide les opérations, assurant qu'elles répondent aux besoins des acquéreurs et aux attentes des collectivités.

Sophie LECOQ

Philippe Jarlot, en tant que promoteur privé, pourquoi proposez-vous des opérations immobilières en BRS ?

Philippe JARLOT

En 2019, nous avons entrepris une démarche proactive auprès de la ville de Bry-sur-Marne. Connaissant leur volonté de développer du logement social en centre-ville, nous avons proposé une opération de 38 logements en BRS, en collaboration avec l'OFS Habitat et Humanisme. Cette initiative a renforcé notre crédibilité en tant qu'opérateur sur ce territoire, bien que la possibilité d'être opérateur pour des terrains présentés par des OFS soit également envisageable.

Nous sommes engagés dans ce modèle depuis quatre ans, à une époque où peu de promoteurs privés s'y intéressaient. À l'inverse de notre engagement éthique, ils se tournent à présent vers le BRS pour surmonter les difficultés de vente sur le marché libre et absorber le foncier.

Sophie LECOQ

Une autre interrogation concerne l'intervention des OFS dans les prescriptions techniques des logements et dans la commercialisation. La Foncière de la Ville de Paris se distingue par son caractère spécifique et interventionniste dans la commercialisation des logements en BRS. En raison du caractère contraint du territoire, avec une demande disproportionnée par rapport à l'offre, la Foncière a choisi de commercialiser elle-même les logements en BRS. Cette approche vise à mettre en place un système unifié et transparent sur tout le territoire parisien, avec une politique municipale claire. La Foncière applique les critères légaux du BRS et utilise une grille de critères non éliminatoires pour assurer une équité dans la commercialisation.

L'OFS s'intéresse de près au type de logements produits, fournissant une grille typologique à l'opérateur. L'objectif est d'assurer un équilibre entre l'accessibilité aux ménages visés, le confort, la qualité, et des critères environnementaux de plus en plus forts. La Foncière est fortement impliquée dans toutes les phases successives du programme, travaillant main dans la main avec les opérateurs sur la qualité, la durabilité, et le suivi des logements produits au sein des copropriétés.

Dans sa relation avec la Coopérative Foncière Francilienne, Coopimmo applique-t-elle des prescriptions aux logements qu'elle produit ?

Manuel LAFOREST

En ce qui concerne les prescriptions, notre OFS adopte une approche d'accompagnement de ses opérateurs. Notre objectif est de faciliter la connexion entre les exigences du territoire, les attentes des collectivités et notre rôle en tant qu'opérateur d'accession sociale. Actuellement, notre OFS n'a pas élaboré de cahier des charges ou de prescriptions spécifiques. Cependant, nous examinons attentivement les prix de vente et de redevance. Des études de marché sont régulièrement menées pour garantir l'adéquation entre les typologies proposées, les besoins du territoire et le maintien d'une décote suffisante, considérée comme cruciale pour le bon positionnement du BRS.

Notre OFS n'a pas pour vocation de porter la commercialisation, en particulier en termes de risques. Bien que nous effectuions un cadrage sur le prix de vente et la redevance, la responsabilité de la commercialisation, y compris la gestion des

éventuels invendus jusqu'au déstockage complet, demeure entre les mains de l'opérateur. Cette approche vise à éviter que notre OFS coopératif ne se retrouve avec des stocks d'invendus ou des déficits liés à la gestion patrimoniale.

Vincent BIRAUD

Les prix de sortie liés à la redevance relèvent de règles fixées par les collectivités, spécifiques à chaque territoire et en deçà des plafonds réglementaires de l'accession à la propriété. Notre rôle se concentre davantage sur la préconisation et l'explication du BRS et des OFS que sur la recherche foncière.

Les opérateurs, principalement des coopératives HLM, prennent en charge l'identification des fonciers, travaillent avec les collectivités pour développer les projets, et gèrent la commercialisation.

Une prescription avec un cahier des charges en cours de rédaction permet d'évaluer différents critères. Le comité d'engagement, où les techniciens des collectivités sont présents, assure une approche participative dans notre mode de fonctionnement.

Nous envisageons d'intégrer des prescriptions techniques et qualitatives dans notre cahier des charges. Cependant, cet objectif n'est pas immédiat en raison des contraintes du marché et des prix de revient. Nous planifions une progression graduelle dans cette direction.

Philippe JARLOT

Pour garantir la pérennité du BRS et éviter tout effet pervers, j'accorde une importance capitale à l'indépendance des OFS et des opérateurs privés. L'OFS devrait décider du prix de sortie et du montant de la redevance.

Sophie LECOQ

Les opérations mixtes présentent un nouveau niveau de complexité et de questionnement dans la relation entre l'OFS et les opérateurs. Elles se multiplient, en particulier dans le cadre d'appels à projets des aménageurs et des prescriptions des PLU de certaines collectivités. Dans ces opérations, divers montages se développent, avec une première ligne de partage entre les OFS qui ont des relations directes avec les promoteurs, et ceux qui font appel à leurs opérateurs organismes de logement social.

Certains OFS favorisent des montages plus spécifiques, tels que les SCCV, les contrats de CPI, la co-promotion, la co-maîtrise d'ouvrage, avec ou sans groupement de commandes, et des mandats donnés à des organismes de logement social par l'OFS pour suivre les chantiers ou la commercialisation, dans le cadre d'opérations en VEFA notamment.

Manuel LAFOREST

Notre OFS a été créé par des opérateurs organismes HLM en Île-de-France pour demeurer maître de la production de l'accession sociale, notamment du BRS. La politique établie au sein de la Coop Foncière vise à traiter exclusivement avec les opérateurs membres de cette coopérative.

Coopimmo exprime le souhait de réaliser l'intégralité de la maîtrise d'ouvrage des opérations. Cependant, face à la demande croissante d'intégration dans des opérations mixtes avec des promoteurs privés, Nous développons des montages pour conserver tout ou partie de la maîtrise d'ouvrage de la partie BRS. Nous privilégions le modèle de la co-promotion sous forme de SCCV.

Vincent BIRAUD

Historiquement, dans notre territoire, l'accession sociale à la propriété a été portée par les coopératives HLM et d'autres organismes du logement social. Cependant, la réglementation HLM n'a pas suivi l'évolution du BRS, ce qui complique la coopération avec les promoteurs privés. Nous cherchons le meilleur montage possible en respectant les contraintes de la commande publique et explorons différentes formes de coopération. Nous privilégions la co-promotion en SCCV et les groupements de commandes pour faciliter la production partagée avec les promoteurs.

Lorsqu'il n'est pas possible de constituer une SCCV dans un programme, nous optons pour l'achat en VEFA auprès des promoteurs. Idéalement, je souhaiterais une évolution significative de la réglementation concernant les partenariats. Notre OFS dispose de ressources limitées, avec seulement trois acteurs actuellement, même si notre programmation prévoit environ 1 500 logements dans les années à venir. Malgré des prévisions de croissance de nos effectifs, il est nécessaire d'impliquer les acteurs de notre territoire pour assurer un suivi optimal de la commercialisation et des programmes développés en BRS.

Sophie LECOQ

Dans le cadre d'une VEFA, vous confiez un mandat à l'un de vos opérateurs, qui suit le programme, la construction et la commercialisation. Ce schéma implique-t-il que votre opérateur soit présent dans l'opération et engage du logement locatif social ou peut-il développer ce programme uniquement en BRS ?

Vincent BIRAUD

Bien que nous n'ayons pas exclu cette option, en général, l'opérateur HLM possède du logement locatif. En d'autres termes, il assume une mission duale entre la partie locative et l'accession à la propriété, cette dernière étant principalement prise en charge par le promoteur privé.

Sophie LECOQ

La plupart du temps, les opérations de la Foncière de la Ville de Paris n'incluent pas de logement locatif social. Nous nous concentrons principalement sur du logement libre et du BRS. Il s'avère plus complexe d'impliquer nos opérateurs dans les programmes en BRS. Par conséquent, nous devons encadrer de près les activités du promoteur privé, notamment en ce qui concerne le suivi d'une VEFA, et développer en interne les compétences nécessaires, sans pouvoir nous reposer autant sur nos opérateurs que dans d'autres contextes.

Philippe Jarlot, de votre côté, je comprends que vous établissez une relation directe avec les OFS quand vous engagez des opérations en BRS.

Philippe JARLOT

Initialement, nos premières opérations fonctionnaient en collaboration directe avec l'OFS. Dans cette configuration, nous assumions la totalité de la maîtrise d'ouvrage. Cependant, au cours de la dernière année, nous avons étudié des opérations mixtes plus importantes. Nous avons établi une charte de partenariat avec les OLS. L'objectif principal est d'accroître la production de logements en BRS, quel que soit l'opérateur ou le propriétaire du foncier. Cette approche public-privé semble satisfaire les parties prenantes impliquées dans cette réflexion.

Sophie LECOQ

Comment se passe votre relation directe avec l'OFS ? Que vous demande l'OFS ?

Philippe JARLOT

Les OFS sont particulièrement exigeants dans le processus de montage, ce qui est positif. Nous examinons ensemble tous ses aspects. Une fois l'agrément délivré à l'acquéreur.euse, nous assurons la maîtrise d'ouvrage. Nous effectuons le suivi en commun avec l'OFS.

Sophie LECOQ

Dans les différents montages évoqués, la question du partage du risque est majeure. La VEFA se distingue par le fait que l'OFS assume le risque de commercialisation des logements ainsi acquis. Il opère la dissociation économique entre le foncier et le bâti après l'achat et revend les droits réels aux ménages. Dans les autres types de montage, un opérateur autre que l'OFS porte le risque de commercialisation.

À Paris, l'OFS assume une partie du risque en participant à la commercialisation des opérations en VEFA. Nous privilégions ces montages pour les immeubles uniques nécessitant de la mixité entre logements libres et BRS. La VEFA offre une simplicité opérationnelle permettant à l'OFS de maîtriser le produit et de fixer les prix de sortie sans négociation directe avec le promoteur.

Dans d'autres cas, comme celui d'Atlantique Accession Solidaire, le risque de commercialisation est transféré à un opérateur organisme de logement social présent dans l'opération, et l'OFS ne prend pas ce risque en propre.

Vincent BIRAUD

Initialement, je n'étais pas favorable au montage en VEFA, en raison de la responsabilité vis-à-vis de l'OFS. Il est vrai que confier la commercialisation au promoteur ou à un tiers, tel qu'un opérateur HLM spécialisé dans l'accession à la propriété, décharge l'OFS de la gestion commerciale. Mais l'achat intervient en cours de commercialisation, ce qui suscite des inquiétudes quant à un éventuel décalage entre les calendriers d'achat et de vente aux acquéreurs. Un autre point de préoccupation concerne le risque d'image. Le fait que l'OFS vende directement aux ménages requiert une capacité à évaluer la qualité de la prestation du promoteur que nous ne pouvons pas toujours assurer dans un contexte économique fragilisé. De plus, le risque dépasse la simple logique de portage en englobant la gestion à long terme par l'OFS d'éléments techniques de suivi.

Sophie LECOQ

Pour gérer le risque de commercialisation dans le cadre de la VEFA, prévoyez-vous que les opérateurs puissent modifier la nature du programme ?

Vincent BIRAUD

En effet, certains programmes mixtes convertissent une partie du logement libre en produits relevant du logement social. De manière similaire, lorsqu'une commercialisation se concentre principalement sur du BRS, la possibilité existerait, en cas de difficultés à commercialiser l'intégralité du programme, de transformer la partie restante du BRS en logements locatifs. Bien que des discussions à ce sujet aient été entamées avec les promoteurs sociaux, elles n'ont pas encore fait l'objet de contrats formels.

Manuel LAFOREST

Le principe fondateur induit que l'OFS ne prend pas en charge le risque de commercialisation, une mesure de prudence particulièrement pertinente dans le contexte actuel. L'opérateur assume cette responsabilité. Conformément aux clauses du BRS opérateur, nous disposons d'une période de 3 ans pour gérer la vente des logements en BRS. Passé ce terme, deux options s'offrent à nous : soit nous annulons la dissociation, et l'opérateur tente de commercialiser les logements invendus ; soit l'OFS les reprend avec une décote significative, en envisageant une transition vers un système de BRS locatif avec l'un des opérateurs de la coopérative.

Sophie LECOQ

Le mécanisme du BRS locatif offre la possibilité de rétablir ultérieurement le statut de BRS accédant, contrairement à un programme locatif social. Toutefois, la durée minimale d'application du BRS locatif est fixée à 18 ans. Une proposition récente de la Fédération nationale des agences d'urbanisme suggère que le BRS locatif pourrait être utilisé en cas de vacances prolongée des logements. Cette idée pourrait constituer une solution pour pallier le risque d'invendus

Philippe Jarlot, quelles solutions envisagez-vous en cas de problème de commercialisation de ces logements en BRS ?

Philippe JARLOT

L'opérateur doit assumer le risque de la commercialisation. J'estime que, face à des difficultés de vente, il est préférable de baisser les

prix plutôt que de changer la nature du programme. J'insiste sur le respect des engagements initiaux pris envers les acquéreurs. Nos accords avec les OFS prévoient un délai de vente de 3 à 5 ans. S'il n'est pas respecté, je considère le montage de l'opération comme défaillant.

Sophie LECOQ

Les difficultés de commercialisation peuvent aussi s'expliquer par un contexte économique conjoncturel particulier.

Vincent BIRAUD

Nous avons expérimenté la transition de logements en BRS vers un modèle locatif au stade de la commercialisation, en amont de la contractualisation, pour des programmes mixtes. Ces opérations facilitent la planification vers un autre usage pour la seule portion en accession à la propriété du projet.

QUESTIONS / REPONSES

Une intervenante

Je m'interroge sur la gestion évoquée de la transformation de logements invendus en BRS en logements libres ou en locatif social. Cette question m'intéresse également en lien avec le BRS locatif et la possibilité d'utiliser des fonds publics comme le PLS ou le LLI pour financer ces projets, avec la perspective de les retransformer en BRS dans 20 ans. J'aimerais savoir si vous avez déjà réfléchi à cette option.

En ce qui concerne l'achat en VEFA, je me demande quel est votre processus de sélection pour choisir votre promoteur et comment vous organisez cette collaboration.

Sur la question du prix de vente, je crois qu'il est important de viser un accord final, mais aussi de prévoir des marges de discussion dans le BRS opérateur en cas d'erreurs dans les estimations initiales de marché. Cela permettrait d'éviter des situations difficiles et de trouver des solutions équitables grâce à des mécanismes de révision des prix.

Vincent BIRAUD

Pour répondre à votre question concernant la procédure de consultation, nous sommes tenus de suivre le code des marchés publics, en raison de la

présence de collectivités et d'opérateurs HLM dans notre capital. Selon le montant du marché de services, nous devons soit consulter plusieurs fournisseurs et obtenir trois devis, ou publier un appel d'offres conformément au droit européen, si nécessaire. Telle est notre approche réglementaire en matière de consultations.

En réponse à votre question sur le changement de statut d'un bien, nous le décidons généralement pendant la phase de commercialisation, avant la conclusion de la vente. Les opérateurs publiques et privées qui participent au programme doivent disposer de suffisamment de flexibilité financière pour effectuer ces transitions.

Toutefois, certains programmes privés ne pourront probablement pas être convertis en BRS ou en logements sociaux en raison des différences de coûts excessives. Idéalement, les promoteurs privés devraient chercher à résoudre ces défis par eux-mêmes. Par conséquent, lorsque les disparités entre les deux options sont minimales, il sera possible de passer d'un programme à l'autre.

Un intervenant

Notre OFS collabore à la fois avec notre coopérative d'accession sociale à la propriété, membre fondateur, et avec des promoteurs via des partenariats public-privé. Récemment, nous avons été sollicités par nos élus pour proposer du BRS de manière dispersée dans plusieurs immeubles.

Cette demande soulève des interrogations quant aux avantages et inconvénients d'une telle organisation, ainsi que sur la participation active de l'OFS aux assemblées générales de copropriétés où les logements seraient distribués. Cette idée émane d'objectifs de mixité sociale d'élus souhaitant répartir le locatif social, le libre et le BRS. Ce concept nous incite à repenser le suivi adéquat des copropriétés de biens épars. Dès lors, nous aimerions savoir si d'autres OFS sont confrontés à ce sujet ou l'ont déjà expérimenté.

Sophie LECOQ

À Paris, l'expérimentation se développe, actuellement à la phase de conception. Les OFS participent ponctuellement à certaines assemblées générales de copropriété, mais seulement pour des sujets spécifiques. La production massive de logements en BRS dans ce type de contexte est déjà pratiquée par les OLS parisiens dans des programmes mixtes. Toutefois, cela peut entraîner

des inégalités de revenus et des divergences de votes en assemblées générales entre les copropriétaires de logements libres et ceux du BRS. Une réflexion sera nécessaire après la livraison des bâtiments, bien que le processus de conception se déroule sans difficulté majeure.

Vincent BIRAUD

Pour nous, la dispersion de logements en BRS au sein de copropriétés en cours de constitution pose

des problèmes de gestion. Nous devons discuter de cette question avec les élu.es. L'éparpillement du BRS dans plusieurs logements implique la nécessité de traiter tous les règlements lors de l'acquisition foncière. Par conséquent, nous préférons, dans la mesure du possible, regrouper les logements BRS dans des bâtiments spécifiques.

Les territoires de conquêtes du BRS

Animateur :

Grégory GILLOT, Directeur de l'OFS du Golfe du Morbihan Vannes Agglomération

Intervenantes :

Isabelle RUEFF, Directrice générale d'Alpes Isère Habitat

Ophélie HILAIREAU, Directrice Accession Sociale de la Coopérative Vendéenne du Logement



De gauche à droite : Isabelle Rueff, Ophélie Hilaireau, Grégory Gillot

Grégory GILLOT

Avant de démarrer, je souhaite préciser que nos retours d'expérience ne constituent pas une « recette miracle », mais pourra vous servir d'exemple pour les actions à mener sur vos territoires de zones détendues classées B2 ou C.

Isabelle RUEFF

Bien que considérée généralement comme détendue, la zone C présente en réalité des disparités, avec certains secteurs tendus, notamment les zones touristiques de montagne. Pour anticiper une future tension, à Alpes Isère Habitat, nous envisageons d'introduire le BRS dans des territoires potentiellement tendus afin de maîtriser les prix du foncier. Par exemple, à Saint-Paul-de-Vars, en zone C, les prix peuvent atteindre 3 700 euros au mètre carré. Cette commune, bien que située à 8 kilomètres d'une commune classée

en zone A, présente une attractivité croissante. Une proposition d'achat de 7 logements en accession sociale a été faite dans cette commune, motivée par la volonté de maîtriser les prix du foncier, avec un objectif de prix de vente inférieur de plus de 25 % aux prix du marché libre, conformément aux plafonds du PSLA.

Face à l'impossibilité d'obtenir un prêt Gaïa en zone C, plusieurs scénarii ont été envisagés pour financer une opération en BRS à Saint-Paul-de-Vars. Le premier scénario propose une hausse significative de la redevance à 2,40 euros par mètre carré pour répondre aux exigences du promoteur, ce qui peut rendre l'opération moins attractive pour les acquéreurs. Le deuxième scénario maintient la redevance à 1,50 euro, mais réduit l'offre au promoteur, risquant de compromettre la collaboration.

Le troisième scénario maintient l'offre et la redevance, entraînant une dégradation financière de l'OFS. Le quatrième scénario alloue des fonds propres de l'organisme pour équilibrer le bilan, mais soulève des questions éthiques. Le besoin d'un prêt Gaïa en zone C pour soutenir financièrement les opérations en BRS et éviter une hausse excessive des prix du foncier est ainsi souligné, nécessitant une étude approfondie et une demande correspondante.

La possibilité de requalifier la zone C en zone tendue soulève des préoccupations quant à l'exclusion des acquéreurs à faibles ressources et à la substitution par des ménages plus aisés. De plus, les garanties d'emprunt posent un problème, car les collectivités locales se retirent de ces engagements, notamment pour les prêts Gaïa sur 80 ans, malgré les explications sur l'utilisation du foncier et le caractère sécurisé de l'organisme.

Ophélie HILAIREAU

A Terra Noé, nous travaillons en étroite collaboration avec les collectivités locales et nous nous assurons que nos logements sont accessibles aux habitants locaux. Nous intervenons sur différents types de terrain pour construire des maisons individuelles, des ensembles de maisons groupées, des projets intermédiaires et collectifs.

Nous avons actuellement 52 logements en construction à Bretignolles-sur-Mer, en Vendée, sur un îlot social à 100 mètres de la mer. Les logements sont proposés à 175 000 euros TTC dans le cadre du BRS, soit 48% en dessous du prix du marché, avec une redevance foncière de 110 euros. Cette initiative vise à loger les habitants locaux gagnant environ 3 000 euros par mois, offrant ainsi une alternative abordable pour l'accession à la propriété.

Le financement de l'opération implique un prêt de la Banque des Territoires selon une procédure complexe et des défis administratifs. Le projet nécessite également un prêt Action Logement, des fonds propres, une adhésion de l'EPCI à Terra Noé avec une contribution et une garantie de la collectivité. Malgré les contraintes administratives et la pré-commercialisation obligatoire, notre objectif est de préserver le caractère anti-spéculatif du foncier sur le long terme.

En conclusion, la gestion d'un projet de BRS demande du temps, mais s'inscrit dans notre mission sociale. Les retours de nos clients soulignent l'importance de notre rôle en tant

qu'experts du logement. Nous suggérons à la Banque des Territoires de simplifier et d'harmoniser le processus de documentation. Malgré les défis, le projet de BRS est essentiel dans un secteur littoral tendu, offrant des logements à un prix bien inférieur au marché et permettant aux résidents locaux de rester dans la région.

Grégory GILLOT

La Banque des Territoires est représentée dans la salle et je ne doute pas que le message a bien été reçu.

Pour ma part, en tant que directeur de l'Organisme Foncier Solidaire du Golfe du Morbihan Vannes Agglomérations, je supervise nos projets visant à réaliser entre 150 et 200 logements par an en BRS dans l'agglomération de Vannes. Malgré la complexité de notre territoire, avec ses différentes catégories de classement et ses contraintes géographiques, nous nous concentrons sur la réponse à la forte demande locative sociale et sur la problématique de l'indice de jeunesse.

Opter pour le BRS présente plusieurs avantages significatifs. Tout d'abord, le BRS offre une pérennité accrue par rapport au PSLA, en particulier avec l'arrivée imminente du ZAN. Il assure également une pérennisation de l'investissement public, ce qui est un avantage majeur pour les collectivités locales. De plus, le BRS contribue à renforcer l'attractivité économique des entreprises en facilitant le logement de leurs salarié.es, ce qui a un impact positif sur l'économie locale.

Pour garantir une commercialisation éthique et efficace, nous constatons qu'il est essentiel d'offrir un avantage significatif par rapport au marché libre, généralement autour de 30%, en se basant sur les prix des notaires pour une référence durable et sécurisée. Concernant le financement par la Banque des Territoires, obtenir des dérogations du zonage A et B1 pour les zones B2 et C est souvent nécessaire.

Bien que cela ne soit pas une règle officielle, notre expérience montre que la Banque des Territoires peut soutenir le financement de l'acquisition de terrain sur le long terme dans ces zones, de manière pragmatique et au cas par cas. Nous avons réussi à obtenir des dérogations pour trois opérations en zone B2, mais pour des projets de moins de dix logements ou en cas de refus de prêt, d'autres options de financement doivent être envisagées. Même si la zone C semble a priori défavorable, des exceptions peuvent être étudiées, comme dans le

cas d'une commune située entre des communes B2 et B1 sur le littoral. Il est crucial de noter que le montage d'une opération BRS diffère considérablement de celui d'une opération de logement locatif social, ce qui peut entraîner des malentendus, même avec la Banque des Territoires.

Le prêt Gaïa nécessite une réflexion sur le moment optimal pour solliciter la Banque des Territoires. Cette décision doit prendre en compte les frais engagés pour le permis de construire, généralement demandée au moment de son acceptation pour éviter des coûts excessifs. La lettre d'offre, valable un an, impose des conditions de pré-commercialisation différentes selon l'opérateur (50 % pour privé, 30 % pour social).

L'agrément opérateur BRS, nécessaire pour un OFS territorial travaillant avec des opérateurs privés ou publics, complique le montage financier. Pour gérer ces risques, la demande est initiée après l'acceptation du permis de construire. L'achat du terrain et la signature de l'acte surviennent après la pré-commercialisation, soit environ 7 à 9 mois après l'acceptation du permis.

Dans le cas d'une dérogation pour la demande de prêts, une opération exemplaire marquera davantage la commission à Paris, notamment si elle présente des aspects de renouvellement urbain et de développement durable. Il est recommandé de faire remonter la volonté politique en amont, avec une délibération communale affirmant le désir de développer du BRS sur le territoire.

Sans un engagement politique clair, la pertinence du BRS dans la région pourrait être remise en question. Il est donc recommandé de solliciter le soutien du président de l'agglomération pour renforcer la demande auprès de la Banque des Territoires. La présentation des données clés de la commune doit être factuelle et basée sur des indicateurs INSEE, mettant en évidence une tension existante ou potentielle sur le territoire. Les chiffres relatifs aux résidences secondaires peuvent justifier l'attribution de foncier au BRS.

Les études comparatives des notaires, la demande sociale et la cohérence avec le bassin d'emploi sont également des indicateurs pertinents à explorer. Une simulation financière précise est indispensable, démontrant la capacité de l'OFS à honorer ses obligations de rachat à long terme. La Banque des Territoires exige une démonstration claire de la viabilité financière du projet, ainsi qu'un plan à

moyen terme de l'OFS, particulièrement important pour les OFS territoriaux récents afin de renforcer la confiance de la banque dans le projet.

La structure du BRS doit détailler toutes les conditions de revente, y compris les reventes initiales et ultérieures, pour évaluer correctement le risque financier associé à l'obligation de rachat. Une synthèse claire de ces conditions, mettant en lumière les implications financières sur la trésorerie de l'OFS dans divers scénarii, est essentielle. De plus, il est crucial de documenter soigneusement les garanties d'emprunt, car certains territoires peuvent rencontrer des complications à ce niveau, tandis que les OFS plus récents pourraient être soumis à des demandes de garanties supplémentaires en l'absence d'une solidité et d'une ancienneté établies.

Les démarches pour mettre en place un projet BRS peuvent être complexes. Lorsque l'OFS est créé par l'agglomération, celle-ci fournit souvent les garanties d'emprunt nécessaires. Cependant, chaque projet est unique, et d'autres modes de financement doivent être explorés pour les zones B2 et C. Une possibilité est d'adopter un système de financement similaire au PSLA pour garantir la pérennité du dispositif. Cela implique que la charge foncière soit assumée par l'acquéreur via le droit d'appui auprès de l'opérateur. De plus, dans certaines communes en B2 et C, le développement de nouveaux logements peut contribuer à revitaliser les centres-bourgs à long terme.

Un intervenant

Pourriez-vous développer le concept de droit d'appui ?

Grégory GILLOT

Dans le cadre du prêt Gaïa pour le bail réel solidaire, les OFS remboursent les intérêts dès le mois suivant le début de la construction, sans bénéficier d'un préfinancement comme c'est le cas pour le logement locatif social.

Cette situation peut engendrer une trésorerie négative pour l'OFS au début de l'opération, ce qui peut perdurer pendant une période prolongée, allant de 15 à 20 ans, notamment pour les nouveaux OFS. Pour pallier ce risque financier, de nombreux OFS demandent une participation financière à l'opérateur, appelée « droit d'appui », afin de soutenir la trésorerie de l'OFS au démarrage de l'opération et d'éviter une pression financière excessive, surtout lorsqu'ils sont récents.

Pierre LAURENT

La Banque des Territoires est présente à l'échelle nationale, avec des expériences variables selon les régions. Les dossiers sont généralement traités localement, bien que certaines décisions puissent être prises au niveau national. Environ 10% à 15% des financements concernent les zones B2 et C. Le métier de l'accession sociale demande un savoir-faire spécifique, notamment une étude de marché pour évaluer la demande et la compétitivité du foncier.

Des dérogations sont possibles dans certaines zones, en fonction des études menées. Bien que des progrès aient été réalisés en termes de simplification et de fluidité des processus, des efforts continus sont nécessaires. La Banque des Territoires est ouverte aux discussions pour améliorer ces processus et répondre aux besoins spécifiques de chaque projet.

Grégory GILLOT

Je confirme que la région Bretagne a développé un processus notable pour les zones B2. Je vous encourage à contacter cette région pour obtenir des informations locales précieuses. L'échange entre interlocuteurs au sein de la Banque des Territoires est bénéfique, et le siège a validé une note à ce sujet, ce qui en fait une première référence utile.

Un intervenant

En B2 ou C, toucher la population cible est un défi. Les plafonds de ressources sont bas et les taux d'intérêt élevés, rendant difficile l'accès à la propriété pour ceux et celles qui sont éligibles. Cela crée un effet de ciseaux : il est difficile de trouver des personnes à la fois éligibles et solvables.

Ophélie HILAIREAU

La vente du logement en zone B2 est en cours, mais la demande est faible en raison de l'augmentation des taux d'intérêt. Seuls quelques dossiers sont approuvés, et la clientèle éligible à l'accession sociale diminue. Les conseillers doivent présenter de nombreux dossiers pour en voir un approuvé. Les nouvelles annonces sur les plafonds de ressources dans la loi de finances sont attendues avec impatience, mais les hausses de taux ont un impact négatif sur la demande.

Grégory GILLOT

Par ailleurs, je suis d'accord sur l'importance de considérer l'intervention en zones B2 et C comme un aménagement du territoire. Une étude de marché approfondie est nécessaire pour identifier la demande d'accession à la propriété. Si le PSLA est une option, le BRS devrait également être envisagé.

Le travail du zonage l'année prochaine pourrait mieux refléter la réalité du marché. La collaboration avec la Banque des Territoires est cruciale pour développer des modèles financiers compétitifs à long terme. Il est nécessaire de coordonner nos efforts et d'adapter nos approches en fonction des spécificités de chaque territoire.

Ophélie HILAIREAU

Il est important de souligner l'impact du prêt à taux zéro. Pendant la période de tension, j'avais réalisé une étude pour la Fédération des Coop'HLM qui a révélé que 92% de mes clients, s'ils n'avaient pas eu accès au prêt à taux zéro, ils n'auraient pas pu bénéficier de leur logement en bail réel solidaire. Ce constat souligne clairement l'importance de maintenir ce prêt.

Un intervenant

La prise de décision centralisée à Paris pose des défis en Alsace, car les décideurs peuvent manquer de connaissances sur le marché local. Une décentralisation de la prise de décision serait bénéfique, car les acteurs locaux sont les mieux placés pour évaluer la viabilité des opérations. Une collaboration étroite sur ces questions est essentielle pour garantir le succès des projets.

Pierre LAURENT

Certaines régions bénéficient déjà d'une certaine autonomie décisionnelle, notamment lorsque les OFS ont déjà mené plusieurs opérations financées par la Banque des Territoires. Cependant, le niveau de maturité dans ce domaine varie d'une région à l'autre.

Dans les régions où les OFS ont déjà réalisé un nombre important d'opérations et où les responsables régionaux sont compétents pour porter et décider des projets, ces régions peuvent engager les dossiers de manière autonome.

Par ailleurs, le prêt Gaïa court terme est souvent méconnu et sous-utilisé. Ce produit permet de financer des fonciers avant même la pré-

commercialisation, avec un prêt foncier en différé total d'amortissement. Ensuite, le refinancement peut se faire avec le Gaïa long terme si le projet se concrétise en BRS, ou avec d'autres produits pour d'autres types de projets. Ce dispositif, peu utilisé, mériterait d'être réévalué, notamment à la lumière des taux d'intérêt actuels.

Une intervenante

Notre métropole s'interroge sur la garantie d'emprunt, ce qui remet en question le prêt. Cela intervient alors même que des opérations étaient livrées, portant ainsi l'effort sur les fonds propres de l'OFS. Comment, dans cette situation, peut-on avoir des dérogations ?

Pierre LAURENT

La garantie des collectivités locales est essentielle pour les prêts à long terme comme ceux étalés sur

80 ans. Leur implication est nécessaire, car elles possèdent le pouvoir décisionnel dans la politique du logement et portent des responsabilités en matière de permis de construire, de PLU, de mixité sociale, et d'agréments pour les aides à la pierre. Ainsi, fournir une garantie d'emprunt est légitime pour soutenir les programmes BRS lancés par les collectivités.

Grégory GILLOT

Qu'en est-il de la CGLLS ?

Pierre LAURENT

La garantie CGLLS semble être une option intéressante à étudier davantage. Il est important d'approfondir les discussions avec la collectivité et de collaborer pour évaluer la faisabilité de cette alternative.

La pédagogie autour du BRS

Animatrice :

Line-Elsa RAGOT, Secrétaire générale d'Atlantique Accession Solidaire

Intervenant.e.s :

Cécile MATOLET, Directrice commerciale de CMK

Irina TRICOLI, responsable commerciale d'Isère Habitat

Carine MOAL, Responsable commerciale de Rhône Saône Habitat

Joanny CHARVET, Acquéreur en BRS

Nathan GAUDELET, Chargé de mission à la sous-direction de l'Aménagement durable à la DHUP



De gauche à droite : Carine Moal, Irina Tricoli, Cécile Matolet, Line-Elsa Ragot, Nathan Gaudalet

Line-Elsa RAGOT

Le BRS, peu connu du grand public, participe d'une évolution culturelle de la notion de propriété. Il permet à des accédant.es à la propriété, sous conditions de ressources, de devenir propriétaire dans des secteurs inaccessibles en raison des prix du marché. Ce produit est assorti de contreparties qui nécessitent d'être explicitées aux acquéreurs.

Les équipes commerciales et les OFS fournissent des explications pédagogiques sur des aspects juridiques complexes, tout en rassurant les primo-accédant.es qui découvrent les démarches de cette accession à la propriété via le BRS.

Cet atelier vise à partager des retours d'expérience sur les premières commercialisations de logements en BRS. Nous recenserons les bonnes pratiques et les outils essentiels pour une compréhension optimale du BRS par les acquéreurs. Des commercialisatrices, ici présentes, participeront à cet échange : Cécile Matolet de CMK, Irina Tricoli d'Isère Habitat et Carine Moal de Rhône Saône Habitat.

Comment avez-vous abordé cette nouveauté du BRS avec vos équipes commerciales ? En termes d'organisation et de formation, avez-vous mis en place des initiatives spécifiques pour intégrer ce dispositif récent ?

Irina TRICOLI

Pour optimiser la vente de BRS, la première étape cruciale a été de convaincre l'équipe commerciale de ses avantages. Des formations internes ont été initiées pour que les membres de l'équipe soient convaincus du produit et le présentent efficacement aux client.es. Isère Habitat a dès le début envisagé le profil des acquéreurs pour chaque projet, facilitant la construction d'arguments adaptés. Certains projets attirent des acquéreurs sensibles à l'aspect solidaire et à l'accession durablement abordable. D'autres accédant.es visent des achats opportunistes ou des acquisitions tremplin.

Carine MOAL

Nous avons adopté une approche commune avec Isère Habitat. Toutes les équipes ont suivi les formations sur le BRS proposées par ARECOOP et l'AFPOLS.

Irina TRICOLI

En collaboration avec un notaire, nous avons procédé à un examen approfondi du contrat de réservation et du BRS. Initialement, les équipes étaient peu familières avec ces concepts. Ce processus a nécessité un travail studieux de leur part.

Line-Elsa RAGOT

Vous avez instauré un accompagnement spécifique pour vos client.es. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet ?

Carine MOAL

Nous avons lancé la première opération en Auvergne-Rhône-Alpes en 2019 dans le quartier attractif de Villeurbanne Charpenne. L'annonce du lancement a généré un nombre considérable de sollicitations. Face à cette affluence, avec seulement deux commerciaux, nous avons organisé un *afterwork* rassemblant un notaire, des courtiers, des représentant.es de banques et des membres de l'OFS. Nous avons programmé des ateliers pour traiter les principaux thèmes : la dissociation du foncier et du bâti, la transmission avec le notaire, le financement et l'intégration de la redevance. Cette approche a permis d'accompagner efficacement la quelque centaine de participant.es sur les principes et les concepts du BRS. Des entretiens individuels ont ensuite été planifiés pour ceux qui avaient adhéré à la philosophie du BRS.

Irina TRICOLI

Isère Habitat a également organisé un *afterwork* pour son premier lancement en 2019. Depuis la période de COVID-19, nous avons mis en place des webinaires réguliers avec les acquéreurs pour aborder le BRS de manière générale. Certains, en collaboration avec Action Logement, traitent de projets concrets.

D'autres, à destination de nos prospects, portent sur des sujets tels que la dissociation bâti-foncier, la revente, la succession et l'impact de la redevance dans le budget global des ménages. Isère Habitat a également instauré un accompagnement approfondi sur le financement des acquéreurs, car nous avons constaté que peu de banques étaient compétentes sur le BRS. Un service de courtage interne a été créé pour orienter nos clients vers un partenaire financeur maîtrisant le dispositif.

Cécile MATOLET

CMK est une société spécialisée dans la commercialisation de logements neufs en Île-de-France, principalement en accession sociale. Nous collaborons avec une douzaine de partenaires engagés dans l'accession à la propriété. Depuis 2020, notre équipe se consacre activement au BRS et a déjà commercialisé environ 230 logements. Nous avons modifié notre méthode de travail, centrée sur la découverte client classique, pour intégrer dès le début du processus l'exploration et l'explication du BRS.

Généralement, les prospects nous contactent parce qu'ils sont intéressés par le prix attractif. Nous répondons à leurs questions spécifiques en détaillant les particularités d'un logement BRS. D'après notre expérience, seule une personne sur vingt est familière avec ce dispositif. Nous adoptons une approche simpliste en expliquant que les acheteurs acquièrent l'appartement sans devenir propriétaires du foncier, ce qui est généralement bien accepté.

Nous évoquons ensuite la redevance, sans immédiatement aborder les autres obligations du BRS. Nous mettons en avant les avantages, tels que l'achat à TVA réduite et un prix attractif dans une zone où l'accession classique serait difficile.

Line-Elsa RAGOT

Comment s'articule la relation avec les notaires ?

Irina TRICOLI

Nous ne dirigeons pas les acquéreurs vers un notaire au démarrage du projet. Au départ, nos équipes déconstruisent la complexité du dispositif du BRS, ce qui facilite l'explication aux client.es. L'intervention d'un notaire intervient ultérieurement pour creuser et approfondir les détails. Toutefois, certains client.es mieux informé.es, par le biais d'Internet ou de l'ADIL, prennent rapidement attache avec un notaire.

Line-Elsa RAGOT

Souvent, les outils pédagogiques et de commercialisation sont similaires d'un OFS ou d'un opérateur à un autre. Pourriez-vous décrire les solutions que vous avez déployées ?

Carine MOAL

Nous avons créé une vidéo didactique expliquant la dissociation foncier-bâti. Nos outils comprennent également des plaquettes, différents supports *print* illustratifs sur le dispositif, les décotes de prix, les avantages et le rôle de l'OFS. En tant que coopérative HLM, nous manions quotidiennement les plafonds de ressources.

Nos explications passent en revue les caractéristiques des logements, les démarches, le rôle des partenaires financiers, ainsi que l'attribution des appartements sur dossier. Notre grille d'attribution utilise des critères tels que la typologie familiale, l'endettement et la proximité du lieu de travail. Des études comparatives sont également menées pour expliquer les différences entre la location, le marché libre et les avantages du BRS.

Irina TRICOLI

Nous avons créé une page dédiée au BRS sur notre site Internet. Nous avons référencé une vidéothèque en ligne pour rassurer les client.es sur la notoriété du dispositif. Une plaquette détaillant le BRS, ses avantages et la solution ORSOL est remise à chaque rendez-vous client. Nous utilisons des comparatifs selon la typologie du logement, en mettant en avant des éléments tels que la revente, le prix récupéré et la mensualité. Nous expliquons également au la client comment dissocier son patrimoine en investissant la différence d'épargne pour capitaliser davantage.

Cécile MATOLET

Chez CMK, la communication est centrée sur l'opération et la résidence. Notre site Internet détaille le projet en BRS. Nous fournissons un document papier de la Fédération des Coop'HLM pour expliquer le dispositif de manière complète aux acquéreurs. CMK utilise également un schéma comparatif du BRS et de la location, mettant en avant les économies réalisées dans le temps. Le calcul détaillé, effectué en réel avec le client, démontre de manière pertinente les avantages financiers du BRS, même en cas de revente après vingt ans. Le site Internet de la Coop Foncière Francilienne propose un test d'éligibilité pour calculer les plafonds de ressources et fournir une explication détaillée du BRS. Il pointe l'importance de comprendre le rôle de l'OFS tout au long de l'utilisation du logement.

Line-Elsa RAGOT

Les notaires mettent en garde sur l'usage du terme « bail » dans le BRS, qui suscite des interrogations chez les accédant.es, et insistent sur la nécessité de clarifier la temporalité théorique du bail lors de la revente. Comment abordez-vous ces discussions avec vos prospects ?

Irina TRICOLI

Chez Isère Habitat, nous constatons que l'approche dépend du.de la client. Les plus jeunes semblent accorder moins d'importance à la notion de propriété, tandis que les client.es plus âgé.es peuvent être préoccupé.es par la « quasi-propriété ». Dans notre discours, nous insistons sur le principe de redevance.

Nous expliquons que l'accédant, en tant que propriétaire du bâti, a le pouvoir de prendre les décisions majeures, notamment en ce qui concerne les travaux. Cependant, lorsque des client.es sont fortement attaché.es à la pleine propriété, nous les orientons vers un notaire.

Cécile MATOLET

En ce qui concerne la redevance, les client.es posent généralement des questions sur le coût et la durée. Je leur explique que cette redevance foncière, liée au terrain non acquis, est due pendant toute la durée du bail, soit quatre-vingts ans renouvelables. Nous ne discutons pas immédiatement de son augmentation éventuelle. Les montants restent raisonnables. Ils représentent entre 2 et 5% du taux d'endettement de l'acquéreur dans une simulation

de financement en Île-de-France. Les acquéreurs s'interrogent également sur la taxe foncière.

Line-Elsa RAGOT

L'encadrement des conditions de revente est central dans le dispositif du BRS. Quelles sont les interrogations des acquéreurs sur ce point et comment y répondez-vous ?

Carine MOAL

Rhône Saône Habitat a conclu la première revente d'un BRS parmi les 100 logements livrés. Les acquéreurs nous ont sollicité.es pour les accompagner dans ce processus, étant peu à l'aise avec la gestion du calcul du prix de revente, indexé sur l'IRL, ou avec la vérification des plafonds de ressources. Notre nous engageons à fournir un soutien continu aux acquéreurs dès les réservations.

Irina TRICOLI

La revente représente un sujet de questionnement récurrent dès le démarrage des projets. Nous avons effectué des projections sur l'évolution de l'IRL au cours des deux dernières années pour illustrer les potentielles plus-values encadrées. Nous rassurons nos client.es en soulignant que l'OFS reprendra en dernier recours le bien, une pratique généralement inhabituelle dans l'accession classique.

Nous constatons toutefois des réserves quant à la revente, principalement en raison des contraintes du dispositif. D'un autre côté, de nombreux accédant.es en BRS recommandent notre programme à d'autres clients, agissant comme de véritables ambassadeurs du produit. Cela démontre que la conviction de l'acquéreur joue un rôle crucial dans la promotion du BRS.

Line-Elsa RAGOT

La transmission, dans le cadre des mutations d'un bien en BRS, présente quelques particularités, puisque le.la descendant doit lui aussi répondre aux conditions pour pouvoir conserver le logement. Ces éléments sont-ils considérés comme des préoccupations par les acquéreur.euses ?

Cécile MATOLET

Tout propriétaire d'une résidence principale se pose la question de la transmission de son patrimoine. Du point de vue commercial, j'aborde la question de la transmission de manière simple : il est possible de transmettre son bien à un descendant si les règles du BRS sont respectées, notamment en l'utilisant

comme résidence principale et en respectant les plafonds de ressources.

Compte tenu de l'âge relativement jeune de notre clientèle, ses préoccupations concernent plus souvent la revente que la transmission. Mais le sujet doit être abordé.

Irina TRICOLI

Certain.es de nos client.es, qui considèrent leur achat comme potentiellement le dernier, accordent une grande importance à la transmission et expriment souvent le besoin d'un accompagnement notarial sur le sujet. Afin de simplifier le discours sur la succession, nous expliquons que généralement leurs enfants ont quatre options : le vendre, y habiter, le mettre en location ou le conserver en tant que résidence secondaire.

Le BRS n'autorise que les deux premières options, sous réserve de respecter les conditions spécifiques. Dans les secteurs à faible tension immobilière, le fait que l'OFS puisse reprendre le bien à la suite d'un décès des propriétaires garantit presque le capital pour les enfants et constitue un argument significatif en faveur du dispositif.

Line-Elsa RAGOT

L'impossibilité de mise en location, notamment dans les situations de mobilité professionnelle, induit-elle des interrogations de la part des acquéreurs ?

Irina TRICOLI

Il est fréquent que les acquéreurs, surtout lors de leur première acquisition, envisagent la possibilité de mettre en location leur logement en cas de mutation ou de divorce. Or, les statistiques montrent que le logement est vendu neuf fois sur dix à la suite d'un aléa de la vie. Nos commerciaux rappellent à nos client.es que le BRS n'est pas conçu pour se constituer un patrimoine locatif, même en cas de force majeure.

Line-Elsa RAGOT

Évoquez-vous les spécificités de la copropriété, dans le cadre du BRS, lors de vos rendez-vous commerciaux ?

Cécile MATOLET

Nous abordons avec les acquéreurs leurs droits et devoirs en tant que copropriétaires en BRS, de la même manière que pour toute transaction immobilière en copropriété.

Line-Elsa RAGOT

Abordons les problématiques du financement avec Monsieur Charvet, qui a acquis un appartement en BRS au sein du programme Feel Wood, à Saint-Didier-au-Mont-d'Or, dans l'ouest lyonnais, avec l'OFS ORSOL et Rhône Saône Habitat. Quelles ont été vos démarches et comment avez-vous découvert le BRS ?

Joanny CHARVET

J'ai entrepris une démarche classique en recherchant sur Internet un appartement en tant que primo-accédant. J'ai repéré une annonce à Saint-Didier-au-Mont-d'Or, une zone prisée de Lyon, à un prix très attractif. Un commercial m'a expliqué ce qu'était le BRS, dispositif que je ne connaissais pas spécialement. Il m'a détaillé le projet et m'a présenté les appartements encore disponibles.

Line-Elsa RAGOT

Quelle réflexion vous êtes-vous fait à propos de ce dispositif ?

Joanny CHARVET

Devenir propriétaire à Lyon, à 40 ans et en étant seul, s'avère compliqué. Les biens que j'avais visités jusqu'alors n'étaient pas très engageants et se situaient en périphérie de Lyon. Cette opportunité m'offrait la possibilité d'accéder à un bien de haute qualité, dans un cadre exceptionnel, à proximité de mon lieu de travail, au cœur de la ville, à des conditions financières avantageuses.

Au-delà de l'aspect financier, j'ai été séduit par la possibilité d'investir, de vivre et de travailler dans un lieu immédiatement attractif. De plus, le dispositif du BRS préserve de futures fluctuations financières liées à une éventuelle envolée des prix immobiliers. Même si les contraintes du BRS limitent la liberté de pouvoir quitter le bien acquis à tout moment ou de le louer, j'envisage d'y rester durablement. Par ailleurs, les conditions de revente m'ont été clairement explicitées.

Line-Elsa RAGOT

Avez-vous été sensible à la démarche citoyenne du dispositif ?

Joanny CHARVET

Oui. Je pense que notre génération est sensibilisée au développement du vivre ensemble et à la nécessité d'un avenir plus cohérent et humain. En

tant qu'entrepreneur, je n'avais jamais envisagé la possibilité d'accéder à des biens à caractère social par la propriété. Cette expérience m'a ouvert l'esprit.

Line-Elsa RAGOT

À propos du vivre ensemble, pouvez-vous évoquer l'accompagnement de Rhône Saône Habitat dans la création d'un lien social entre futur.es voisin.es ?

Joanny CHARVET

Rhône Saône Habitat a présenté le projet en mettant en avant bien plus que les aspects financiers. L'équipe a organisé une rencontre sur place avec les différent.es propriétaires et l'architecte pour favoriser les échanges, appréhender le logement et la vie commune, en envisageant des propositions telles que le partage d'objets ou l'aménagement d'espaces communs en extérieur.

L'objectif consiste à créer un lieu de vie dynamique, où chaque propriétaire s'engage à vivre et à contribuer au développement de la résidence. Je considère cette démarche comme appréciable et positive.

Line-Elsa RAGOT

Comment s'est déroulée la question du financement auprès de la banque ?

Joanny CHARVET

La Caisse d'Épargne étant ma banque personnelle et celle de ma société, je me suis tourné vers cette institution, qui a accepté de m'accompagner. Bien que mon conseiller n'ait pas monté le dossier en BRS, la situation s'est débloquée avec l'aide du directeur de l'établissement.

Line-Elsa RAGOT

Je vous remercie de votre témoignage. Avant de passer aux échanges, nous avons souhaité profiter de cet atelier pour introduire un outil pédagogique étatique sur le BRS. Nathan Gaudalet, de la DHUP, se charge de nous présenter cette plateforme Internet, dénommée BoRiS.

Nathan GAUDELET

La démarche start-up d'État que je porte avec Arthur Massonneau repose sur l'identification d'un problème par un agent public. Elle est utilisée uniquement pour des projets de plateforme numérique. Dans notre cas, nous avons mené une investigation pendant trois mois en interrogeant une vingtaine d'acteurs de terrain sur l'existence d'un

besoin d'animation, par un support numérique d'État, d'un marché spécifique autour du BRS. Un comité d'investissement a validé notre projet.

Nous nous trouvons dans la phase de construction de la plateforme, pour une durée de six mois. Démarrée avec peu de moyens, ces derniers augmentent à mesure que le projet démontre son utilité et s'agrandit. La plateforme BoRiS repose sur trois piliers : l'information, la simulation d'éligibilité et la mise en relation entre les ménages intéressés et les OFS. Elle diffuse des informations pédagogiques sur le BRS, avec une page d'accueil et une page « En savoir plus » détaillant les phases du dispositif. Nous avons également travaillé sur le parcours d'un ménage, à travers cinq étapes qui associent des questions auxquelles le ménage peut penser avec les réponses correspondantes.

Line-Elsa RAGOT

De quelle manière avez-vous établi les réponses ?

Nathan GAUDELET

Nous avons travaillé sur ce projet avec six OFS et leurs commercialisateurs, présents en région Auvergne-Rhône-Alpes et PACA, autour des questions qu'il fallait aborder. Nous avons utilisé les textes et les interprétations juridiques existants pour essayer d'en extraire l'information la plus intelligible. Ce site, tel que je vous le présente aujourd'hui, n'est pas encore accessible au grand public. BoRiS est le nom du chatbot qui permet de remplir les informations pour simuler son éligibilité.

La dernière partie concerne la mise en relation entre les ménages qui sont intéressés par le dispositif et les acteurs opérationnels. Nous ne collaborons pour l'instant qu'avec six OFS, mais l'objectif est d'étendre la coopération à l'ensemble des protagonistes concernés par notre démarche. Nous imaginons des projets de communication pour cibler des ménages qui ne pensent pas à l'accession à la propriété, mais qui pourraient pourtant en bénéficier.

Line-Elsa RAGOT

Comment envisagez-vous le fonctionnement concret de la mise en relation ?

Nathan GAUDELET

La démarche start-up prend tout son sens dans le projet. Pour l'instant, nous réalisons la mise en relation des personnes intéressées avec les opérateurs manuellement. À terme, des discussions

avec les OFS et les commercialisateurs seront nécessaires pour définir le fonctionnement du mécanisme de mise en relation. Les prochaines étapes prévoient une période d'amélioration continue du site boris.beta.gouv.fr, accessible jusqu'à la fin de l'année. Nous cherchons en premier lieu à vulgariser l'information et à en vérifier la neutralité pour que les renseignements institutionnels communiqués complètent la démarche pédagogique engagée par les OFS. Dans l'optique de développer un outil plus ambitieux, le site Internet intégrera ultérieurement des pages sur la revente et le financement.

Line-Elsa RAGOT

Nathalie Demeslay, de l'OFS Rennes Métropole, évoquait hier la nécessité de mettre en place une bourse aux BRS pour les reventes. Souscrivez-vous à cette idée pour la suite de votre projet ?

Nathan GAUDELET

Ce sujet revient fréquemment lors de nos échanges avec nos partenaires. Nous souhaiterions nous positionner sur cette question en tant que tiers de confiance. Nous croyons que l'intérêt principal réside dans notre caution institutionnelle, susceptible de renforcer la crédibilité du dispositif, de faciliter son déploiement et d'accroître sa visibilité.

QUESTIONS / REPONSES

Un intervenant

Mes questions portent sur la charge foncière et la redevance. Sur les sites d'information et ceux des opérateurs, le montant de la redevance n'est jamais indiqué. Est-ce une stratégie commerciale ? Est-il préférable de ne pas le divulguer ? En ce qui concerne la redevance, je m'interroge sur le niveau à partir duquel le montant devient réellement problématique. Enfin, lorsqu'une ville accorde une exonération de taxe foncière, est-ce un argument supplémentaire pour nous, en tant qu'opérateurs ?

Cécile MATOLET

La communication de la redevance dans le cadre du BRS est délicate. Bien qu'elle soit indiquée sur nos sites Internet et dans les échanges directs avec les prospects, son montant n'est pas toujours mentionné dans les documents génériques.

Certains clients en ont une compréhension faussée et confondent parfois la redevance foncière avec le

montant de la taxe foncière. Le montant de la redevance joue un rôle crucial dans le plan de financement des acquéreurs. Des montants raisonnables facilitent le processus, et des redevances élevées, souvent corrélées aux prix des fonciers, peuvent exclure notre public cible de l'accession sociale à la propriété.

Line-Elsa RAGOT

En Loire-Atlantique, le BRS bénéficie d'un fort soutien des collectivités locales, se traduisant souvent par un abattement de 30% sur la TFPB. Il s'agit d'un argument que nous mettons en avant dans notre communication. De même, nous affichons les niveaux de redevance. La redevance fixe, inférieure à 1 euro, renforce l'attrait de notre modèle.

Un intervenant

Au Crédit coopératif, nous avons développé une offre de financement pour les accédant.es en BRS depuis septembre dernier, visant à accompagner nos clients, les OLS et les promoteurs. Ma question concerne la préqualification effectuée lors de la commercialisation pour évaluer la faisabilité de l'accompagnement financier des accédant.es. Je souhaite savoir si, dans le contexte de taux élevés sur les offres en BRS, vous rencontrez des proportions d'échec similaires à celles remontées sur le PSLA. De nombreux opérateurs ont ralenti leurs programmations sur ce dispositif depuis l'année dernière en raison de l'incertitude sur les capacités de financement des accédant.es. En BRS, les problématiques sont-elles semblables, notamment en raison de l'impact de la redevance foncière sur les capacités de remboursement des accédant.es ?

Irina TRICOLI

Nous n'enregistrons pas plus de refus de financement pour le BRS que pour le PSLA, car nous validons les dossiers en amont. La bonne connaissance de nos partenaires bancaires et de leurs pratiques minimise les risques de désistement pour des raisons de financement. Cependant, la complexité réside dans l'intégration de la redevance dans la capacité d'emprunt du client. Le prix affiché ne représente pas le montant réel sur lequel le client doit être financé. Cette subtilité peut entraîner des difficultés de financement si la redevance dépasse 10% de la mensualité. Actuellement, les établissements bancaires fixent le taux d'endettement à 35%, redevance et assurance comprises. Les critères d'endettement des banques excluent une partie de la population en raison de l'augmentation de cette charge financière.

Un intervenant

Concrètement, quel est le pourcentage d'échec des dossiers d'acquisition en BRS qui n'aboutissent pas pour des raisons financières ?

Cécile MATOLET

Nous avons enregistré cette année une augmentation de 30% des refus de prêt, malgré une étude rigoureuse des dossiers. Aucune différence notable entre l'accession en TVA à 5,5% et le BRS n'est cependant constatée. La principale problématique réside dans le délai d'obtention des offres de prêt en BRS, passé d'environ deux mois à cinq ou six mois, et des transmissions dans le cadre du prêt Action Logement.

Les banques affirment ne pas traiter différemment les dossiers en BRS par rapport à l'accession classique et proposer des taux similaires. Mais l'année a été très difficile pour les client.es sollicitant une offre de prêt.

La vente HLM en BRS

Animateur :

Vincent LOURIER, Directeur des Coop'HLM

Intervenant.e.s :

Adriana DIACONU, Chercheuse et maîtresse de conférences, Institut d'urbanisme et de géographie alpine

Sophie POPOFF, Adjointe au Maire de Lyon

Audrey THURA, Directrice du pôle client, GrandLyon Habitat

Laëtitia BRIDOUX, Cheffe de projet – développement, Savoisienn Habitat

Loïc BONNEVAL, chercheur et maître de conférences, université Lyon 2



De gauche à droite : Vincent Lourier, Sophia Popoff, Adriana Diaconu, Loïc Bonneval, Laëticia Bridoux, Audrey Thura

Vincent LOURIER

Je vous propose d'ouvrir cet atelier consacré à la vente HLM par le biais du dispositif BRS. Nous avons déjà abordé ce sujet lors de la journée d'Anglet : il fait l'actualité depuis quelques mois, en raison notamment des prises de position récentes du gouvernement.

Le BRS est intéressant en raison, tout d'abord, de la dissociation entre foncier et bâti. Les opérateurs peuvent adapter le prix de cession du logement à la capacité de contribution des acquéreurs – ce qui élargit la clientèle ciblée et permet également de garantir la vocation sociale du logement. En effet, le BRS encadre à long terme les reventes successives et les prix de revente. De surcroît, il permet l'accompagnement des ménages par l'organisme de foncier solidaire pendant toute la durée d'occupation. Ce dernier est également présent en copropriété.

L'option ultime est la réversibilité du statut du logement, si l'évolution du patrimoine n'est pas souhaitée.

Pour rappel, les organismes de foncier solidaire ont été mis en place en 2014 et le BRS en 2016. Ce sujet a été intégré à la loi de 2017, avec la possibilité accordée aux organismes HLM de vendre du patrimoine à un OFS, lui-même chargé de la vente dans le cadre du dispositif BRS.

En 2018, les organismes qui le souhaitent ont pu demander l'agrément « OFS » et assurer en direct la vente à l'occupant dans le cadre d'un contrat BRS. En 2022, par ailleurs, la loi 3DS a clarifié le régime de vente et d'achat de HLM en BRS. Le cadre juridique n'est donc fixé que depuis peu.

L'intérêt récent porté au BRS s'explique par la réduction des loyers de solidarité en 2018, qui incite les bailleurs à procéder à de la vente de patrimoine. La montée en régime parmi les bailleurs sociaux est

donc réelle. Le CNR Logement s'est, de surcroît, saisi de cette question, et a suggéré de faire du BRS l'outil de cession de patrimoine privilégié des organismes HLM.

Aujourd'hui toutefois, les ventes se font attendre et le produit reste de niche. Du chemin reste donc à parcourir.

Avec Adriana Diaconu et Loïc Bonneval, je vous propose dans un premier temps de vous focaliser sur l'intérêt du BRS dans le cadre de la politique de vente de patrimoine. Puis Sofia Popoff interviendra pour présenter le potentiel de ce dispositif à Lyon.

Le projet de recherche ne porte pas spécifiquement sur le BRS, mais bien sur la vente HLM. S'inscrivant dans un programme plus large financé par l'USH, il arrive aujourd'hui à terme. Son fil rouge est la valorisation et la dévalorisation dans la vente HLM, abordées sous leurs aspects sociaux, économiques et territoriaux, de la mise en vente à l'acquisition par les ménages. Pluridisciplinaire, l'équipe projet est pilotée par Lydia Coudroy de Lille, professeure de géographie à l'Université de Lyon II et membre du laboratoire Environnement, Ville et Société.

Seront aujourd'hui présentés les cas de la ville de Lyon et du département de l'Isère. Dans le Rhône, si les volumes de vente en logement social sont significatifs dans la métropole lyonnaise, ils restent inférieurs à 1% de la vente totale de patrimoine.

Au niveau de la Métropole, ce dispositif a été lancé avec un objectif de vente en BRS de 1 000 nouveaux logements par an. S'il ne figurait pas dans la charte de cadrage de vente HLM, cet objectif politique était revendiqué. C'est à ce moment-là que l'idée de la vente HLM via le BRS a émergé.

Les entretiens avec les acteurs datent de 2021, et la situation évolue rapidement. Deux logiques distinctes ont été employées : l'une pour la construction (Foncière Solidaire du Grand Lyon et ORSOL), l'autre pour la vente HLM – en demandant aux bailleurs de constituer leurs propres OFS.

Le BRS était perçu comme un outil assurant une forme d'accession sociale et ayant un aspect de développement durable. Il apparaissait comme un frein à la spéculation et, respectant les critères SRU, il devait permettre à des communes déficitaires, voire carencées, de procéder à la vente de HLM.

Le BRS apportait une réponse à la contradiction suivante ; d'un côté, pour que la vente HLM ait lieu,

les secteurs attractifs (permettant une vente ultérieure) doivent être ciblés, ce qui oriente vers des communes déficitaires ; de l'autre, la loi SRU limite les ventes.

Le BRS est en outre apparu comme un outil de négociation, étant plus acceptable pour les communes rétives au développement de logements sociaux. Il permettait en effet de présenter des programmes non centrés uniquement sur les HLM.

Un certain nombre d'interrogations demeuraient toutefois – au sujet, tout d'abord, de l'apport financier. La vente via BRS est en effet moins intéressante financièrement qu'une vente classique.

Une incertitude concernait également l'intérêt des ménages pour ce type de dispositif. En effet, les ménages aisés étaient susceptibles de privilégier la pleine propriété. Les acquéreurs de logements vacants pouvaient toucher des ménages de la classe moyenne, ayant des marges de manœuvre en matière de logement. Ceci pouvait avoir une incidence sur le programme de vente. Pour les ménages plus modestes, il convenait d'abaisser suffisamment la redevance foncière.

Une inquiétude portait enfin sur la complexité du montage, mais aussi de la gestion de l'opération, sachant que le syndic émane souvent du bailleur, comme l'OFS. Or les habitants peuvent estimer que ce binôme fonctionne mal.

Adriana DIACONU

Je souhaite vous présenter quelques conclusions de notre travail sur l'Isère. A partir des données du RPLS, nous avons identifié quatre intercommunalités qui concentrent environ 80% des ventes et une grande part du logement social. En Isère, 60% du logement social est concentré dans le nord du département. Sans la CAPI, une commune comme L'Isle-d'Abeau accueillent plus de 50% de logement social et Villefontaine, plus de 60%. Ces communes ont donc de longue date mis en œuvre une politique d'abaissement de ce taux.

Dans les autres intercommunalités – la métropole grenobloise notamment, et sur son aire d'influence –, les volumes de vente, quoiqu'en augmentation depuis 2018, sont très faibles. Une opposition politique forte à la vente se manifeste, liée à la difficulté de produire du logement social. Les communes concernées sont souvent déficitaires ou carencées par rapport à leurs obligations.

Une évolution s'observe depuis le début de l'enquête. Le niveau d'information et la pratique ont évolué.

Au départ, le dispositif BRS n'était envisagé que pour la vente de logements neufs. Or des OFS commencent à faire évoluer leur stratégie et à engager des ventes HLM en BRS.

La spécificité iséroise est que le BRS est porté par les bailleurs, avec un cadrage politique pour l'instant quasi inexistant – malgré un intérêt des pouvoirs publics pour ces expérimentations.

Les arguments en faveur du BRS sont les suivants

- Dans les quartiers « politique de la ville », le BRS permettrait une maîtrise de longue durée, grâce au suivi des logements vendus. Il garantirait que les logements ne soient pas utilisés par des marchands de sommeil ou pour des colocations étudiantes à proximité des universités.
- L'utilisation adéquate des fonds publics pour les réhabilitations. Le BRS devient une condition d'acceptabilité de la mise en vente quand les investissements ont été significatifs.
- La continuité de la présence du bailleur ou de l'OFS sur le territoire, garantissant un partenariat avec la collectivité.
- Enfin, les logements BRS continuent d'être comptés parmi les logements SRU, ce qui est un argument pour les villes peinant à construire du logement social – qui seront par ailleurs moins incitées à construire.

Les conclusions sur l'efficacité du dispositif sont encore partielles. Tout d'abord, les ventes en BRS ne remplacent pas les ventes classiques sur les territoires les plus vendeurs et sur les segments les plus valorisés – à savoir les maisons individuelles.

Sofia POPOFF

Les propos qui viennent d'être tenus font écho aux réflexions de la ville de Lyon ainsi qu'à nos échanges avec la Métropole et les bailleurs sociaux.

Le marché de la ville de Lyon est aujourd'hui extrêmement tendu. A Paris, depuis longtemps, le phénomène de métropolisation a pris une ampleur démesurée. Il a également conquis Lyon, et l'augmentation des prix est une catastrophe en termes de foncier et d'immobilier neuf et ancien. L'augmentation des loyers a en effet mécaniquement exclu de nos territoires les classes moyennes et populaires, ainsi que les familles. Dans

les écoles, le nombre d'enfants a tendance à diminuer, et certains établissements pourraient fermer leurs portes.

Cet état de fait résulte d'une politique d'attractivité mise en œuvre lors des précédentes mandatures, laquelle visait à faire de Lyon-Part-Dieu le cœur de la métropole, concentrant l'emploi tertiaire et les activités d'enseignement supérieur. Cette politique a eu une incidence décisive sur la démographie lyonnaise et aujourd'hui, la ville de Lyon se spécialise sur le plan démographique.

A cela s'est ajoutée la crise conjoncturelle du marché de l'immobilier. Les prix de vente dans l'ancien et le neuf ont atteint des niveaux insensés, et personne ne se félicitera de cette crise qui placera de nombreux habitant.es en situation de mal-logement.

De plus, l'essentiel du foncier y est consommé, et trouver où construire du logement social est une gageure. Le taux SRU de Lyon se situe aujourd'hui à 22,99%.

A Lyon, la politique de l'habitat relaie celle de la Métropole, qui fixe les lignes directrices. De leur côté, les villes de la métropole les appliquent de façons diverses. A Lyon, notre objectif est de permettre à tous et toutes de se loger – et plus particulièrement, aux classes moyennes et populaires, ainsi qu'aux familles.

Les CSP+ n'ont en effet pas besoin de l'aide de la puissance publique. Nous nous sommes assigné un objectif de 25% de logement social au cours de ce mandat, lequel sera extrêmement difficile à atteindre. Dans le cadre de la révision du schéma territorial, de surcroît, il est envisagé d'atteindre 30 à 35% de logements sociaux en 2050 – et donc de continuer à produire du logement social. Le BRS jouerait donc un rôle croissant.

Quant à la vente HLM, nous ne la voyons pas d'un très bon œil, en raison notamment de la crise actuelle, notamment en matière de ventes de logement PLAI. En début de mandat, nous avons participé à l'approbation des CUS et, chaque année, des demandes de vente HLM nous sont adressées. Nous émettons des avis sur la vente HLM, ayant un droit de veto sur ces ventes.

Nous nous prononçons en fonction de l'arrondissement et de la concentration en logement social. Une attention particulière est portée aux copropriétés en difficulté, et des avis négatifs sont

parfois émis afin de maintenir des bailleurs dans la gestion de la copropriété.

Notre opposition provient en outre du fait que la vente HLM doit compenser l'absence de politique nationale de soutien à la construction de logement social.

Il n'en reste pas moins que nous sommes solidaires des bailleurs sociaux de notre territoire. Aussi autorisons-nous tout de même certaines ventes de HLM. Aujourd'hui, le BRS rend acceptable cette vente. Il permet en effet de conserver une maîtrise foncière, d'avoir un œil sur certaines copropriétés fragiles, de faciliter l'accession à la propriété des classes populaires et enfin de s'interroger à nouveau sur notre rapport à la propriété en France, où l'importance conférée au droit de propriété entrave la puissance publique.

Nous serons en tout cas attentifs à notre bilan SRU. Sur le plan quantitatif, le BRS est utile ; sur le plan qualitatif, des réponses doivent encore être apportées. La manière notamment dont la préfecture tiendra compte de ces BRS a son importance.

Vincent LOURIER

Je vous propose maintenant d'écouter les témoignages de deux organismes HLM avec Audrey Thura, Directrice de la clientèle de Grand Lyon Habitat, et Laëtitia Bridoux, Cheffe de projet développement chez Savoisienn Habitat.

Audrey THURA

Notre politique de vente HLM date de 2002. Nous avons créé en même temps notre syndicat. Aujourd'hui, notre portefeuille compte 38 résidences en vente HLM, soit 1 800 logements – dont nous avons vendu environ la moitié. La moyenne annuelle des ventes, de 40 initialement, est passée à 60-70 après la mise en place de la RLS.

C'est la raison pour laquelle nous avons créé notre OFS en 2021. Nous avons donc pu engager de la vente HLM en BRS dès 2022 dans la métropole de Lyon. Aujourd'hui, la vente HLM ne s'y effectue presque plus qu'en BRS.

Nous avons récemment mis en vente une résidence de onze logements. Cent logements seront proposés sous peu. Toutes nos résidences en vente en BRS sont aujourd'hui situées dans la ville de Lyon, et notre choix était de favoriser ces ventes HLM auprès des locataires HLM. L'idée était de favoriser le

parcours résidentiel. Nous avons fait en sorte que nos prix de vente et le niveau de la redevance permettent aux locataires HLM d'accéder à la propriété. Comme le foncier et le patrimoine étaient amortis, nous avons fixé le montant de la redevance à 50 centimes. Quant au prix proposé, il est de 30 à 40% inférieur aux prix du marché.

En conclusion, le modèle BRS fonctionne bien et sera amené à être développé.

Vincent LOURIER

Nous avons donc ici l'exemple d'un organisme HLM ayant demandé l'agrément pour conforter sa vente de patrimoine. Aujourd'hui, 83 organismes HLM sont agréés OFS.

Par ailleurs, il est possible pour un organisme HLM de vendre du patrimoine sans l'agrément – en cédant le bien à l'OFS, qui prend en charge la vente. Ainsi procède la coopérative HLM Savoisienn Habitat, qui opère avec l'OFS ORSOL qu'elle a constitué avec d'autres coopératives.

Laëtitia BRIDOUX

Cet OFS a en effet été créé à l'initiative de plusieurs coopératives HLM qui s'accordaient sur la nécessité de mettre en place un outil commun de vente en BRS. ORSOL a été le premier OFS régional en 2018. Depuis lors, de nouvelles structures nous ont rejoints.

L'objectif était de créer un OFS externe à nos structures et à notre service pour vendre en BRS, mutualiser les moyens et prévenir une concurrence qui aurait nui à tous les acteurs.

Le modèle économique OFS fonctionne sans apport de fonds publics – et tout apport de ce type est répercuté dans la redevance.

Aujourd'hui, nous avons plusieurs opérations en cours, dont une au Bourget-du-Lac, où 28 logements ont été commercialisés en 2020. L'emplacement est très prisé, puisqu'il s'agit d'un centre-bourg avec commerces. La question s'est posée du quota SRU, dans la mesure où la commune était en déficit de logements sociaux. Elle ne pouvait donc pas perdre ses logements locatifs. C'est la raison pour laquelle il a été suggéré d'utiliser le dispositif BRS.

Une deuxième opération de sept logements a été initiée à Saint-Priest par Rhône-Saône Habitat. La commercialisation a démarré en 2021. L'objectif était de sécuriser le parcours des locataires et

d'offrir un produit différent du marché, moins cher encore qu'un produit en vente HLM classique.

La troisième opération a concerné une copropriété mixte à Chambéry et des logements qui avaient été vendus en accession sociale.

Nous procédons comme suit : nous fixons le prix de cession du bailleur à l'OFS, et aux preneurs en BRS. La même logique que le BRS neuf doit s'appliquer, à savoir qu'une vraie décote doit être affichée. Nous appliquons d'ordinaire une décote de 25 %, la vente HLM en BRS s'opérant quant à elle à un prix inférieur d'environ 40 % au marché de l'ancien.

Pour la valorisation foncière au niveau de l'OFS, nous appliquons une redevance d'un euro environ par mètre carré habitable. Le calcul de la redevance étant directement lié à la valorisation foncière portée par l'OFS, nous faisons le calcul à rebours, ce qui aboutit à 215 à 250 euros HT par mètre carré. Nous en déduisons le prix auquel l'OFS achète le logement au bailleur.

En phase de réalisation, il convient de déterminer si une copropriété doit être créée. Si une copropriété est en place, le syndic doit être informé de l'opération en cours, car le dispositif modifie les votes en Assemblée générale. Chez nous, le service locatif, qui gère les ventes HLM, assure la commercialisation.

Le processus débouche sur une promesse de vente en BRS, avec une clause de substitution au profit de l'OFS. Le service locatif assure enfin un accompagnement jusqu'à la remise des clés.

Le logement est donc vendu en pleine propriété à ORSOL, qui le cède en BRS au preneur. Pour éviter des mouvements de trésorerie, notre notaire a recommandé la vente à terme.

Les ventes s'effectuent au fil de l'eau. La Banque des Territoires a joué le jeu et nous a proposé des prêts par enveloppe. En effet, nous n'avons que peu de visibilité, et seulement 30 % des logements mis en vente sont repris par des locataires en place en BRS.

En conclusion, le dispositif est utile et vient compléter l'offre, dans la mesure où il devrait permettre à davantage de personnes d'accéder à la propriété. Nous ciblons toutefois des logements PLS – voire légèrement plus – et ne devons pas mettre en difficulté des personnes dans des copropriétés.

Un bilan financier s'impose en effet avec chaque ménage.

Vincent LOURIER

Vous avez indiqué que 30% des locataires occupant.es recouraient à l'achat en BRS. L'Observatoire de la vente fait quant à lui état de 21% de locataires occupant.es en vente HLM. Le BRS pourrait séduire les occupants qui ne franchissent pas le pas.

QUESTIONS / REPONSES

Un intervenant

A Lyon, comment le patrimoine en pleine propriété (ancien) et le patrimoine en BRS coexistent-ils ? Si par ailleurs l'objectif est d'étendre le BRS à l'ensemble des ventes, votre réflexion s'étend-elle, sur ce secteur tendu, vers la vente en QPV ?

En ce qui concerne ORSOL, des fonds propres sont nécessaires pour le financement. C'est ce que veut le modèle des banques des territoires. Apportez-vous un complément de capital ?

Laëtitia BRIDOUX

A Lyon, nous vendons des résidences pleinement amorties – et jamais en deçà de dix logements. Nous vendons également en QPV, et sur des secteurs moins tendus.

Pour l'instant, nous peinons à imaginer comment passer d'une ancienne copropriété en vente HLM classique à une copropriété en BRS. Nous nous focalisons, ou sur la vente HLM, ou sur le BRS.

Pour répondre à votre deuxième interrogation, oui, les OLS associés à l'OFS s'acquittent d'un droit d'entrée dans celui-ci de 10% de la valeur du foncier. L'OFS apporte 15% du montant en fonds propres, le reste étant financé par l'emprunt.

Un intervenant

A Lyon, quel est l'état patrimonial du bâti, et son étiquette énergétique ? Les acquéreurs devront nécessairement effectuer des travaux. Quelle est la capacité financière de ces ménages et quelles dispositions avez-vous prises pour leur éviter des difficultés dans cinq ou dix ans ?

Laëtitia BRIDOUX

Avant toute mise en vente, nous engageons un programme de réhabilitation d'envergure, afin que

les acquéreurs n'aient pas à mettre en œuvre de travaux durant les dix années qui suivent l'acquisition.

Les clauses juridiques en BRS

Animatrice :

Julie Garra, Responsable des affaires générales et juridique, le COL

Intervenantes :

Ana Lefort, Notaire, Cheuvreux

Marion Pierson, Notaire, Homnia Notaires



De gauche à droite : Julie Garra, Ana Lefort, Marion Pierson

Julie

GARRA

Maître Pierson et Maître Lefort sont présentes pour évoquer les clauses juridiques du BRS, lesquelles sont importantes pour traduire la politique de l'OFS. Ces clauses perdureront au fur et à mesure des cessions. Ces choix doivent donc être faits en connaissance de cause par les opérateurs.

À l'occasion de cet atelier, nous avons choisi d'explorer plusieurs clauses, puis nous consacrerons vingt minutes en fin de séance pour évoquer d'autres clauses, le cas échéant.

Le premier sujet concerne la sélection des ménages. Sur ce thème, nous savons que l'OFS va consentir un BRS initial à l'opérateur dans le cadre du BRS dit

accession. Dans ce cadre, l'opérateur recevant les droits réels s'engage à les céder à des preneurs qui sont sous plafond de ressources BRS.

De nombreux acteurs s'interrogent sur le fait que l'OFS ait des compétences discrétionnaires dans le choix du/de la preneur. Pouvons-nous envisager d'instituer des critères de choix pour ces ménages ? Pouvons-nous imaginer que l'opérateur puisse introduire dans le BRS de tels critères de choix ?

Nous nous sommes également interrogées sur les méthodes de commercialisation. Entre les OFS, on trouve en effet différents cas de figure.

Ana LEFORT

Concernant les critères, la première question était de savoir s'il existait un sort lié dans la délivrance de l'agrément. L'OFS, dès lors qu'il reçoit un ménage répondant aux critères (conditions de ressources et respect de la résidence principale) est-il obligé de donner un agrément ? Si tel n'est pas le cas, y a-t-il un risque de contentieux, soit devant une juridiction civile, soit devant une juridiction administrative ? Le risque est que le contentieux administratif et le contentieux judiciaire n'aient pas la même issue. Le juge civil peut estimer qu'il n'y a pas de compétence liée, alors que le juge administratif considérerait au contraire qu'elle existe.

Pour le moment, aucun ménage n'a pu saisir un juge pour contester un refus d'agrément. Dans les zones très tendues, comme Paris, les seuls critères de condition de ressources ne sont pas suffisants. Les OFS reçoivent plus de candidats qu'ils ne peuvent proposer de logements. Ainsi, on a eu un cas où l'on recensait 3 000 candidats pour 20 logements.

À Paris, des critères ont été mis en place. Ils reposent sur la cotation, à l'image de ce qui est fait dans le locatif social. Cette pratique n'est pas dans les textes. A noter qu'initialement, il n'y avait pas de cotation pour le logement social non plus. Paris et Rennes l'ont mise en place, puis la loi a validé ces pratiques.

Cependant il faut éviter que la démarche soit considérée comme arbitraire, puisque tous les ménages doivent être traités de manière égale. Il est également important de rappeler que le BRS s'inscrit dans le temps long. Il est donc peu opportun de fixer des critères dans les baux, puisqu'ils sont censés être transmis *ad vitam aeternam*.

Par ailleurs, le ménage souhaitant céder son bien ne doit pas avoir de doutes. Les critères ne devant pas uniquement reposer sur les conditions de ressources, le ménage doit savoir à qui il va s'adresser.

Julie GARRA

Les critères étant évolutifs, le ménage souhaitant céder son BRS ne va en prendre connaissance qu'*a posteriori*.

Ana LEFORT

En effet. Si le ménage propose un candidat qui n'obtient pas l'agrément, l'OFS dispos d'un délai de six mois pour proposer un autre candidat. Il n'y a

donc pas de perte de garantie pour le ménage, mais un contrôle de la part de l'OFS.

Une intervenante

Nous avons des critères d'éligibilité au dispositif, qui englobent des critères réglementaires et des critères complémentaires. Notre publicité est très franche : nous distribuons des flyers et participons à des salons. Les critères complémentaires portent sur les revenus mensuels des 12 derniers mois. Le logement doit en outre être destiné à la résidence principale. Dans le neuf, il s'agit d'être bénéficiaire du prêt à taux 0.

Dans notre méthode de publicité et de sélection des ménages, la publicité paraît, *a minima*, sur le site de Rennes Métropole et dans un magazine que tous les Métropolitains reçoivent chaque mois dans leur boîte aux lettres, *Ici Rennes*. La commission des preneurs n'a lieu qu'au moins un mois et demi après sa parution.

L'opérateur qui fait la promotion du programme doit recevoir tous les candidats et constituer un dossier pour tous les ménages éligibles. Une commission d'agrément des preneurs se réunit ensuite. Il s'agit plus d'un système d'appréciation que de cotation. Ce système était en vigueur depuis une quinzaine d'années. Il n'a jamais occasionné de recours.

Par ailleurs, l'offre revient régulièrement. Une dizaine de programmes doivent paraître tous les mois, tous les deux mois. Comme nous avons la liste de tous les ménages qui ont candidaté et ont été déçus, nous faisons en sorte que tout ménage soit *in fine* servi.

Julie GARRA

Cette intervention fait la transition avec les méthodes de commercialisation. Maître Pierson, il existe des disparités entre les méthodes de commercialisation des OFS. Qu'avez-vous pu observer à cette aune dans les OFS que vous accompagnez ?

Marion PIERSON

Concernant la commercialisation, il faut revenir sur le. la preneur à bail, qui va avoir besoin d'être accompagné par les équipes commerciales. Dans les zones tendues, le nombre de sollicitations peut être considérable, de même que le nombre de candidat.es. Les équipes commerciales seront alors fortement sollicitées et devront connaître l'outil. Les équipes rattachées à l'OFS connaissent évidemment

l'outil, les critères, les conditions d'éligibilité et l'obligation de résidence principale, ainsi que les conditions de transmission des droits réels dans la durée. Lorsqu'il s'agira des équipes commerciales d'un opérateur ou d'un promoteur, qui s'inscrivent davantage dans une optique commerciale, elles devront faire preuve de pédagogie pour expliquer au preneur les futures contraintes, alors que nous n'avons pas la certitude que ces équipes maîtrisent ces outils.

La commercialisation peut être scindée en deux : la commercialisation faite par l'OFS et ses équipes et la commercialisation réalisée par l'opérateur, avec la question des problématiques de commercialisation et le sort des invendus. Ils sont différents si l'OFS porte la commercialisation ou si ce rôle incombe à l'opérateur. Dans le cadre de la vente HLM en BRS, l'OFS porte nécessairement la commercialisation, puisque ces BRS sont signés dans le cadre de son parc.

Quand bien même l'opérateur souhaite assurer la commercialisation, l'OFS doit détacher ce dernier de la commercialisation, afin de s'assurer de l'optimisation de la sélection des ménages. Si cette sélection est assurée par l'opérateur, ce dernier peut manquer d'informations sur les différents ménages retenus dans le cadre de la commercialisation.

Lorsque l'OFS porte la commercialisation de l'opération et qu'il y a toujours des biens qui n'ont pas trouvé preneur en fin d'opération, il est possible d'insérer une clause dans le BRS d'une certaine durée, afin d'aller vers la résiliation du BRS et d'indemniser l'opérateur. Dans ce cas, les clauses prévoient une grille de prix annexée au BRS. L'indemnisation se fait en fonction de cette grille.

Si la commercialisation se fait par l'opérateur, lequel rencontre les ménages et envoie les dossiers pour ces derniers, elle est extrêmement importante pour l'OFS. Les clauses prévoient donc que l'OFS soit associé aux opérations de commercialisation menées par l'opérateur. L'OFS doit être visible dans le cadre de cette commercialisation. Les modèles de contrat mis en place par l'opérateur peuvent mettre être soumis à l'OFS. Cela risque de devenir compliqué à gérer avec le développement du BRS. Enfin, l'opérateur doit rendre compte des opérations de commercialisation entreprises, avec l'envoi régulier de tableaux de bord à l'OFS, mettant en exergue des résultats quantitatifs et qualitatifs.

L'opérateur, s'il assure la commercialisation, porte les risques des invendus. Des clauses peuvent alors être prévues. Il peut ainsi poursuivre la commercialisation ou attendre des temps meilleurs pour achever l'opération. Il peut aussi bénéficier d'une franchise sur la redevance ménage à l'achèvement des travaux, pendant un certain temps. Cependant, l'OFS ne peut pas se passer de cette redevance pour un défaut de commercialisation. Enfin, l'opérateur peut solliciter une résiliation du BRS et une indemnisation, mais avec une décote négociée au moment de la signature du BRS.

Julie GARRA

Il y a aussi l'option de consentir à un BRS locatif dans un second temps.

Marion PIERSON

En effet. L'opérateur peut trouver un organisme issu du logement social, qui aura de meilleurs outils de commercialisation.

Un intervenant

Vous parliez des critères, indiquant que le candidat pouvait présenter une proposition de préfinancement, celle-ci n'ayant aucune valeur juridique. Jusqu'où est-il possible d'aller pour garantir la promesse de vente ?

Marion PIERSON

Le risque est d'être confronté à la même problématique que dans des dossiers de vente immobilière classique, avec des établissements bancaires n'instruisant pas la demande sans avoir reçu un avant-contrat signé. Je ne suis pas certaine que l'on puisse éviter ces potentiels délais liés aux refus de financement.

Ana LEFORT

La mécanique repose sur des prêts consentis sous condition de signature de la vente, alors que les ventes sont consenties sous condition de signature du prêt. Il s'agit de protéger les acquéreur. On ne peut rien y faire.

Julie GARRA

Concernant l'offre bancaire, lorsqu'il y a commercialisation de logements BRS, outre les critères, le candidat doit fournir des pièces. Parmi celles-ci, on trouve une simulation bancaire. Le ménage prend conscience de sa capacité, ou pas, à

acquérir, et de la nécessité de mobiliser un apport personnel. Il mesure aussi les conséquences sur son mode de vie au quotidien. Cette simulation permet de l'inscrire dans une démarche de crédit et de lui faire prendre conscience des conséquences. Le promoteur est de son côté sécurisé dans sa démarche de commercialisation.

Un intervenant

Si l'opérateur se trouve avec du stock dur, quels délais avez-vous pu constater dans les actes de BRS opérateur avant résiliation dudit BRS ? Vous avez évoqué le BRS locatif. Avez-vous déjà mis en pratique ce cas de figure ?

Marion PIERSON

Concernant le délai, on commence à réengager la discussion si au moment de l'achèvement de l'immeuble, il reste des invendus. Il en résulte une dispense de paiement de redevance pendant 48 mois. C'est à la main de l'opérateur. Quant à la discussion sur la résiliation du BRS et sur l'indemnisation, elle peut s'ouvrir dès l'achèvement de l'immeuble.

Ana LEFORT

Cela dépend du rapport de force entre l'OFS et l'opérateur. S'il s'agit d'un OFS d'opérateur, la situation sera différente de celle d'un OFS achetant du BRS à un promoteur. Ce dernier va imposer un délai plus réduit. Cela dépend également du risque. La résiliation du bail peut être à la main de l'opérateur ou à celle de l'OFS. Il faut également définir le délai ou les conditions financières. Les résiliations de baux peuvent avoir lieu en échange de la remise du lot en pleine propriété. L'OFS se dégage de cette responsabilité, le promoteur devant assumer seul l'immeuble qu'il n'a pas pu commercialiser. Tout doit être négocié au cas par cas.

Quant au BRS locatif, cette possibilité de résiliation peut être prévue dans le contrat. L'exploitation doit cependant respecter les plafonds PLUS. Les équilibres économiques sont alors difficiles à trouver. Il arrive donc souvent que l'on privilégie d'autres solutions.

Une intervenante

Je fais partie d'un OFS d'opérateur. L'opérateur a gardé l'immeuble trois ans après la livraison, nous payant la redevance et assurant les charges de copropriété. Au bout de trois ans, il peut nous

demander de racheter l'immeuble, mais nous ne sommes pas obligés d'accepter. C'est une clause que l'on peut négocier. Ce n'est pas au promoteur d'imposer ses règles. Si nous ne voulons pas reprendre l'immeuble au bout d'un an, nous n'avons pas l'obligation de le faire. Certaines clauses ne sont pas négociables. Je nous invite à être fermes sur ces clauses vis-à-vis des promoteurs.

Une intervenante

Je souscris à ces propos. Un OFS est un bailleur du bail réel solidaire et doit assumer ce rôle. Tout se négocie. Il convient d'être ferme. Les opérateurs ne peuvent pas faire de BRS sans l'OFS. Nous sommes donc en position de force.

Il convient donc de s'interroger sur la commercialisation. Il ne faut pas attendre 36 mois pour en discuter avec l'opérateur. Nous exigeons dès le départ de sa part un tableau de bord tous les mois. Nous prévoyons même une pénalité s'il n'est pas transmis. La commercialisation est un sujet majeur et mérite une clarification du positionnement de l'OFS avant d'engager la négociation d'un contrat.

Un intervenant

J'ai accompagné 13 des 22 OFS de la région PACA et je les accompagne dans le montage des opérations de commercialisation. Je souscris également à vos propos relatifs à la décote lors de la rupture du BRS au stade des livraisons. Les opérateurs privés s'opposent à des délais assez longs, mais la résiliation reste une vue de l'esprit à mes yeux. Si un opérateur n'a pas vendu les BRS en trente mois, il va réduire les prix pour arriver en deçà de la décote prévue par les OFS, qui varie entre 15 et 25 % en PACA.

Sans les OFS, les opérateurs privés ne peuvent pas réaliser de BRS. En PACA, je m'inquiète d'une dérive des prix des droits réels, ce qui constitue une mise en concurrence des OFS. Des opérateurs privés se présentent devant plusieurs OFS pour proposer dix logements en accession, dix LLS et dix BRS. Malheureusement, de par la concurrence, les OFS acceptent de lâcher sur les prix de vente et sur la commercialisation. C'est un vrai problème.

Quant à la validation d'un acquéreur avant le contrat de commercialisation, il faut faire face au canevas bancaire. Certains OFS ne peuvent plus organiser de commission avant le contrat de réservation, parce que les taux peuvent évoluer rapidement et les acquéreurs ne sont plus finançables. Il est alors

nécessaire d'aller plus vite pour garantir le maintien du taux.

Julie GARRA

Le deuxième thème de cet atelier porte sur le prix de cession des droits réels, les indices de revalorisation des droits réels et la prise en compte des travaux. Différentes possibilités existent, puisque le texte n'impose pas de prix de cession des droits réels, sous réserve du respect des plafonds des prix des BRS.

Ana LEFORT

Sur le plan sémantique, le texte parle de prix de cession des droits réels. Or le BRS embrasse deux champs, la constitution des droits réels et la cession des droits réels, qui intervient lorsque le BRS est cédé. Si l'opérateur veut céder le BRS à la découpe, il doit prévoir un prix d'acquisition de droits réels dans son acte qui constitue les droits réels. Lorsqu'on signe un BRS d'opérateur, il faut dire qu'il existe un prix d'acquisition pour justifier le prix de cession. C'est un régime d'ordre public, obligatoire. La crainte est qu'un ménage vienne contester ce que l'on écrit.

Par ailleurs, quand on signe un bail constitutif de droits réels, on paie en contrepartie une redevance. Or le texte mentionne un prix de cession et une redevance qui n'est pas une redevance en droit.

Enfin, on ne peut pas consentir un droit à vil prix. Soit la cession est nulle, soit il y a un risque de qualification en donation, avec les conséquences fiscales assorties. Il faut donc définir un prix en échange du droit consenti.

Le prix de cession des droits réels repose sur le prix d'acquisition éventuellement majoré des travaux. L'indexation est la variation de la prestation initiale en fonction d'un indice prédéterminé, connu en avance, généralement publié par l'INSEE, la FFB. L'indice peut être librement choisi, mais il faut rappeler que l'indice ICC ne pourra jamais être contesté. On peut aussi utiliser l'IRL ou un indice pondéré. L'indice doit permettre d'anticiper la réalité du marché.

Marion PIERSON

Sur la prise en compte des travaux, le preneur a des droits réels et peut réaliser des travaux d'aménagement et d'amélioration, hormis ceux portant atteinte à la destination de l'immeuble ou diminuant sa valeur. L'OFS peut vouloir recouvrer la

propriété totale des biens en cas de résiliation et exercer un contrôle sur la réalisation de ces travaux. L'équilibre peut alors devenir difficile entre cette volonté de contrôle de l'OFS et la liberté du preneur détenteur des droits réels.

Le contrôle est donc organisé avec l'obligation de transmettre un descriptif du projet de travaux et un devis. Les travaux projetés devront faire l'objet d'une validation tacite par l'OFS.

Lorsque l'on signe un BRS dans l'ancien, on sait que ces biens nécessitent des travaux de rénovation, mais sans état des lieux d'entrée. Comment les valoriser dans ces conditions ?

Par ailleurs, les clauses prévoient des présentations de devis pour la prise en compte des travaux. Or le BRS s'adresse aussi à des ménages dont les ressources sont limitées et ayant parfois la volonté de réaliser eux-mêmes les travaux. Ces derniers ne sont généralement pas pris en compte dans les clauses. Ce sujet est un peu mis de côté. Pourtant, la question de la réalisation des travaux se posera tôt ou tard.

Il peut aussi y avoir des BRS sur des logements individuels. Le preneur sera-t-il autorisé à réaliser une piscine, une extension ou à changer le mode de chauffage ? Ces questions prendront toute l'importance. Le risque est en outre de ne pas retrouver l'investissement réalisé à la revente. Ce message doit être diffusé au moment de la signature du BRS ou de la transmission des droits réels, sachant qu'il existe des formules de prise en compte des travaux (prix de départ actualisé, prise en compte des décotes par année de détention...).

Julie GARRA

Les travaux sur les parties communes sont-ils pris en compte, si tant est que le plafond soit respecté ?

Marion PIERSON

Le plafond réglementaire doit être respecté. La question des travaux dans les parties communes est un sujet, par exemple pour les ravalements de façade. L'OFS va voter, mais le preneur va payer. L'OFS doit donc définir le curseur s'agissant de la prise en compte, ou non, des travaux dans le calcul du prix.

Un intervenant

Notre OFS a été construit autour d'un projet d'habitat participatif. La question du coût des

travaux et de leur intégration dans le prix de vente a suscité des débats. Pour les parties communes, il nous a semblé dangereux de ne pas pouvoir intégrer le coût d'un ravalement ou d'une réfection de toiture dans le prix de revente, car générateur de contentieux ultérieurs. De la même manière, nous avons intégré une vétusté pour que ces travaux n'aient plus de valeur dans l'actualisation du prix de revente, au bout de trente ans. La même logique prévaut pour les travaux d'amélioration, mais sur une durée plus courte de dix ans.

Un intervenant

Je suis sensible à cette idée de l'impact des travaux sur les parties communes (chaudière, toiture...) sur le prix. Cela peut fragiliser les ménages. En pleine propriété, la copropriété peut entreprendre des crédits pour ce type de dépenses. Le parc BRS est neuf, mais nous verrons ce qu'il en est dans une dizaine d'années. Les OFS pourraient constituer une garantie pour ces emprunts consentis pour ces gros travaux, reversée de manière solidaire dans la redevance.

Julie GARRA

Il existe effectivement des réflexions de la part des OFS à ce sujet.

Concernant le prix d'acquisition des droits réels immobiliers BRS, y a-t-il un texte qui régit la redevance initiale ? La réponse est non, car elle est liée aux conditions d'acquisition du foncier. Un indice de revalorisation de la redevance est appliqué. En l'occurrence, l'IRL est souvent retenu par les OFS pour revaloriser la redevance.

Quels indices avez-vous choisis dans vos OFS ? Il s'agit de comparer les pratiques en fonction des différentes situations.

Un intervenant

Nous avons capé l'IRL à 2%.

Un intervenant

Nous avons choisi l'IRL, mais nous avons mis en place l'achat de mutation. Nous faisons une moyenne de l'indexation au moment de la mutation.

Une intervenante

Nous avons prévu l'application d'une indexation sur l'IRL. Certains procèdent à une indexation sur le Livret A. Je trouve que cette démarche est très intéressante. Indexer le prix de cession et la

redevance sur le même indice est utile dans une optique de meilleure compréhension lors de la commercialisation. Cela permet aussi d'associer la démarche au prêt GAIA et d'être en cohérence avec la question de l'épargne sociale.

Une intervenante

Je trouve que cette démarche est risquée, dans la mesure où le Livret A varie fortement au cours des derniers mois. L'IRL est capé, mais va redescendre. Il faut néanmoins assumer cette variation des taux. L'OFS doit assumer une partie du risque de taux.

Ana LEFORT

En fait, il n'est pas possible de procéder à cette indexation sur le Livret A, car ce dernier n'avait pas de référence par rapport à l'activité du logement.

Julie GARRA

La diapositive suivante porte sur la prise en compte des travaux. Le preneur doit faire face à des obligations d'entretien, liées au dispositif de BRS. Quelles clauses prévoir dans le BRS pour intégrer cet état d'entretien minimal ? Quels contrôles mettre en place ?

Marion PIERSON

Entretenir et réparer les constructions est effectivement une obligation du preneur, aussi bien pour les parties privatives que pour les parties communes. Dans les BRS, les clauses sont extrêmement protectrices pour l'OFS au regard de cette crainte de non-réalisation des travaux d'entretien et du risque de dégradation du bien.

Si l'OFS considère que les travaux d'entretien ne sont pas suffisants, il peut les réaliser et transmettre la facture au preneur. Il convient de s'interroger sur les modalités pratiques. Le titulaire des droits réels peut-il avoir l'obligation de laisser ses clés et de laisser pénétrer quelqu'un chez lui ? Le droit de propriété est constitutionnel. On peut s'interroger sur la validité juridique et sur les modalités pratiques de cette capacité d'exercer ce contrôle logement par logement.

Ana LEFORT

Nous comprenons l'angoisse des OFS, responsables de la qualité d'un parc de logements qui vont passer de main en main. Le risque est de se retrouver avec une obligation de remise en état d'un logement non entretenu. Toutefois, le mécanisme de baux constitutifs de droits réels fait que le preneur est

propriétaire de ces constructions. Qui est titulaire de la garantie décennale ? Est-ce le.la propriétaire du bail grevé ? Est-ce le ménage ?

Ces questions font que le propriétaire des constructions reste le ménage dans le cas d'un BRS opérateur. Il faut toutefois prendre garde à la vente HLM. Les contrôles doivent être mis en place, mais il faut les organiser et prévoir des procès-verbaux.

Les limites ont trait aux compétences techniques et humaines de l'OFS pour assurer ces contrôles. Utiliser toutes ces clauses, très intrusives et délicates vis-à-vis du droit de propriété temporaire, est un risque. Il faut être vigilant à cette aune.

Quant aux clauses imposant une visite annuelle éventuellement sanctionnées par la résiliation du bail, elles ne seront jamais acceptées par un juge.

La prudence s'impose. Les risques portent sur la clause réputée non écrite, pour avoir voulu trop en faire. En BRS, il est difficile d'envisager la mise en place de clauses résolutoires de plein droit dans les contrats, car les textes ne les prévoient pas.

Julie GARRA

Le fait d'imposer une visite est lié au fait que l'OFS peut redevenir propriétaire un jour. L'OFS peut voter certaines décisions en Assemblée générale sans avoir de charges à payer. Le but du législateur est de le rendre garant des propriétés dégradées.

Ana LEFORT

Les principales copropriétés dégradées en Ile-de-France ne relèvent pas initialement des propriétés relevant de l'accession sociale. Pourtant, les parlementaires ont invoqué cet argument, dont je ne suis pas convaincue.

Les clauses de visite ne sont pas exceptionnelles dans le cadre de l'usufruit locatif social, car l'investisseur veut s'assurer de la liquidité de son bien. Cette demande est légitime. Dans le cadre du logement social, lorsque l'investisseur veut imposer ses clauses, l'OFS doit opposer sa légitimité.

Julie GARRA

Dans les copropriétés classiques, il existe aussi une obligation d'entretenir son logement, au regard de la loi de la copropriété.

Anna LEFORT

En effet, la copropriété est une propriété collective. Certains espaces sont communs, et les espaces

privatifs se trouvent dans cet espace commun. On ne peut donc pas les laisser se dégrader.

Un intervenant

Concernant les travaux, il faut appliquer la théorie de la carotte et du bâton, en mettant en avant le risque, mais aussi le gain induit par la réalisation des travaux. Ces deux dimensions doivent être équilibrées.

Julie GARRA

Le dernier thème porte sur le BRS et sur le financement des parties prenantes en période difficile. Les financeurs et les banques ont pu formuler des demandes aux OFS, débouchant parfois sur des accords. Les clauses sont alors réinscrites dans le BRS pour faciliter les démarches d'engagement de l'OFS vis-à-vis du financeur pour l'aider à traiter la situation.

Au regard du financement des accédant.es et des demandes des banques, il s'agit de voir ce qui a été accepté, mais aussi d'évoquer le prêt GAIA de l'OFS et l'indice de revalorisation de la redevance. Le but est de revenir sur les clauses des banques, et en particulier sur la clause de rencontre entre la banque et l'OFS en cas de défaillance du.de la preneur.

Marion PIERSON

Il s'agit de prévoir un mécanisme dans le cadre duquel l'OFS ne va pas directement engager une résiliation du bail. Il va rencontrer le.la preneur au préalable pour identifier les difficultés et prévoir des échéanciers.

En matière de financement, peu d'établissements bancaires se sont intéressés au sujet du BRS. Ils ont établi des clauses leur semblant adaptées dans le cadre de leur prêt, notamment la délégation sur l'indemnité de résiliation. Ils commencent à se saisir du sujet et à mesurer le risque, ce qui les conduit à formuler des demandes qui vont avoir une incidence directe sur le BRS.

Finalement, cela risque de ne plus être gérable. Côté banque, il faut réfléchir à des mécanismes de garantie qui les sécurisent, sans pour autant impact le mécanisme du BRS. Il convient de rappeler que les mécanismes bancaires diffèrent d'une région à l'autre. Les disparités sont fortes : le risque est d'avoir autant de BRS que d'établissements bancaires. Or on ne pourra pas prévoir des dispositions différentes contrat par contrat.

Une intervenante

La délégation de créance et la clause de rencontre n'ont pas un coût élevé pour l'OFS.

Marion PIERSON

Certes, mais la délégation doit faire l'objet d'une délibération par l'OFS, car elle constitue un engagement. Elle doit être inscrite dans le BRS pour éviter tout risque. Il convient d'être prudent quant à l'engagement que peut prendre le BRS.

Ana LEFORT

Sur le principe, lorsqu'un notaire reçoit une vente immobilière, soit il y a une vente hypothécaire, et le prêt réside dans l'acte notarié, soit il y a une caution type crédit logement, et le notaire ne connaît pas le prêt. C'est alors un prêt sous seing privé (SSP).

Les banques sont très inquiètes, car le BRS induit de financer des ménages sous conditions de ressources. Certaines d'entre elles exigent donc des apports plus importants. De même, Crédit Logement demande des sécurités plus importantes. Le CCH peut nous confirmer qu'il s'agit d'un droit réel, donc hypothécable, mais comment réaliser l'hypothèque et vendre le bien à la barre du tribunal, alors qu'il existe un prix plafond ? Les banques veulent se protéger à cet égard.

Dans l'acte notarié, Crédit Logement exige que le prêt SSP soit annexé au BRS, ce qui n'existe pas lors d'une vente immobilière privée. Il exige également de pouvoir demander à l'OFS de trouver un acquéreur en cas de saisie immobilière. Si aucun acquéreur n'est trouvé dans les six mois, l'OFS devrait alors exercer la garantie de rachat. Pourtant,

c'est le métier de la banque que de prendre des risques. Cela relève d'une forme de détournement de la procédure d'agrément.

Quant à la garantie sur le capital restant dû (CRD), cette pratique existe en Ile-de-France. Certaines banques exigent que l'indemnité en cas de résiliation du contrat soit au moins égale aux capitaux restants dus de l'emprunteur. L'indemnité différerait alors en fonction des modalités de financement du bien, ce qui est impossible à accepter pour un juge.

Initialement, nous étions content.es de l'apport des banques, mais ces différentes exigences à l'égard des OFS posent un problème. Garantir les capitaux restants dus ne fait pas partie de l'objet social des OFS et pourrait même leur être reproché.

Un intervenant

Sans écrire qu'on couvrirait le CRD, on a imaginé avec les habitants la possibilité de le faire, par une décote faible les cinq premières années, puis une courbe suivant l'investissement.

Julie GARRA

L'OFS ne peut intervenir dans cette défaillance entre banque et accédant.e que si l'accédant.e est aussi en défaillance du BRS.

Ana LEFORT

Ce n'est pas ce qui est écrit dans la caution SSP de Crédit Logement. L'OFS peut être appelé, alors même que le ménage remplit toutes ses conditions. Il est demandé à des organismes publics et parapublics de garantir des banques, ce qui est assez choquant et risqué.

OFS ET METROPOLE HÔTES



PARTENAIRE DES JOURNEES



PARTENAIRE PRESSE



Restez en contact avec **Foncier Solidaire France** :

Site Internet : www.foncier-solidaire.fr

E-mail : fsf@foncier-solidaire.fr

Réseaux sociaux : [LinkedIn](#), [X](#), [Youtube](#)