

Actes des 7^e Journées nationales des Organismes de Foncier Solidaire

3 et 4 juillet 2025

Strasbourg



Table des matières

Les plénières.....	3
L'actualité du réseau	3
Le modèle OFS / CLT : une solution européenne pour le logement abordable ?	8
La voix des habitant-es.....	14
Le BRS au service de la requalification de l'habitat existant : leviers et défis.....	22
Plénière conclusive.....	31
Les ateliers	37
Vendre le BRS : les clés d'une communication efficace et responsable	37
Habitat participatif et BRS	48
Gérer la clientèle transfrontalière	55
BRS et héritage : droits, obligations et procédures pour les ayants-droits.....	60
Le BRS locatif	65
Financer les acquéreurs en BRS	74
Quelle place de l'OFS dans la copropriété ?	83
Le BRS et l'encadrement des conditions de revente	92
Comment structurer les missions d'un OFS ?	100
Questions pratiques : les annexes du logement	107
Pour une approche cohérente et partagée du notariat sur le BRS.....	113

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

La rédaction de ces actes a été supervisée par Anne-Catherine Farnault, Secrétaire Générale de Foncier Solidaire France et Juliette Grenier, chargée de mission à la Fédération des Coop'HLM.

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

Crédit photos : Frédéric Maigrot, 2025

Date d'édition : mars 26

Les plénières

L'actualité du réseau



De gauche à droite : Suzanne Broly, Lucie Prusak, Renaud Payre, Emmanuelle Cosse et Arnaud Portier

Intervenant.es :

Suzanne BROLY, adjointe à la maire de Strasbourg et vice-présidente de l'Eurométropole de Strasbourg

Emmanuelle COSSE, ancienne ministre du Logement et présidente de l'USH

Renaud PAYRE, président de Foncier Solidaire France et vice-président de la métropole de Lyon

Arnaud PORTIER, directeur général de l'EPFL du Pays basque

Modératrice :

Lucie PRUSAK, journaliste à l'agence de presse AEF-Info et rédactrice en chef de la rubrique Habitat

Suzanne BROLY

Bienvenue à Strasbourg, au cœur d'un quartier en mutation où nous développons du Bail Réel Solidaire. La crise du logement s'est intensifiée ces dernières années avec l'inflation et la hausse des coûts des matériaux et de l'énergie.

Sur l'Eurométropole de Strasbourg, un habitant sur cinq vit sous le seuil de pauvreté et nous comptons 30 000 demandeurs de logements sociaux, chiffre en progression continue.

Nos opérateurs locaux ont pleinement saisi l'outil Bail Réel Solidaire afin de renforcer l'accès social. Après deux années d'opération, nous aurons 80 BRS livrés cette année, et plus de 300 dans les années à venir. Notre collectivité prend les garanties d'emprunt auprès de la Banque des Territoires depuis l'an dernier. Nous avons déjà deux Organisme de Foncier Solidaire actifs : l'OFSA et la coopérative foncière portée par Habitat de Lille. J'annonce officiellement l'arrivée

d'un troisième opérateur, Alsace Foncier Solidaire, porté par l'établissement public foncier d'Alsace.

J'insiste sur la nécessité de développer le BRS en complémentarité de l'ensemble de la gamme de logements abordables et de produire du logement locatif social qui reste essentiel pour l'accès au logement.

Nous avons besoin de l'État et de l'Union européenne pour agir sur les leviers que nous n'avons pas à disposition : législation, fiscalité, financiers.

Ces journées doivent permettre d'échanger autour des solutions innovantes du BRS, y compris en habitat participatif et en réhabilitation.

Lucie PRUSAK

Renaud Payre, où en est le BRS actuellement selon vous ?

Renaud PAYRE

Le BRS continue sa progression. Nous sommes à date à 24 000 BRS engagés ; le BRS commence donc à changer la vie de nombreux Français. Néanmoins, le BRS ne constitue pas l'unique solution ; ce serait un leurre absolu de le penser. Il s'agit d'un produit du logement abordable, et si le BRS agit seul et contre le logement locatif social, nous aurons tout perdu.

Notre cœur de cible se situe auprès des ménages âgés entre 30 et 50 ans, période de structuration familiale et professionnelle. Cela s'avère insuffisant. Nous devons passer à une nouvelle étape. Je souhaite que le BRS devienne une solution pour la sortie des logements dits « passoires énergétiques » et des copropriétés fragiles. Il doit également représenter une sécurité par le logement pour les retraités qui subissent une baisse de 30 % de leurs revenus. Actuellement, seulement 10 % des bénéficiaires du BRS ont 60 ans et plus. Nous devons travailler avec les établissements bancaires pour améliorer cette situation.

Lucie PRUSAK

Quelle position adopte le réseau Foncier Solidaire France ?

Renaud PAYRE

Nous disposons de plusieurs éléments de plaidoyer : défendre un prêt à taux zéro BRS, articuler le dispositif avec la loi SRU pour favoriser la production de PLAI et PLUS et réfléchir aux plafonds de ressources. Foncier Solidaire France doit maintenant se structurer pour porter ce plaidoyer plus fortement. Nous comptons fortement sur la fédération des Coop'Hlm, sans laquelle Foncier Solidaire France n'existerait pas. Pour franchir cette étape de structuration, nous avons engagé le recrutement d'un ou d'une secrétaire général-e et augmenté le montant de la cotisation.

Actuellement, le BRS est reconnu par tous, même par les promoteurs autrefois sceptiques. Nous devons préserver la notion d'intérêt général chevillée à celle du Bail Réel Solidaire et travailler avec l'Union sociale pour l'habitat sur la question de la vente HLM en BRS. Dans cette crise du logement, le BRS représente un des rares motifs d'espoir.

Lucie PRUSAK

Emmanuelle Cosse, en tant qu'ancienne ministre du Logement signataire des derniers textes d'application du Bail Réel Solidaire en 2016-2017, quel regard portez-vous sur le BRS à ce jour, avec 3 700 logements livrés et plus de 20 000 en projet ?

Emmanuelle COSSE

Le bilan après neuf ans s'avère satisfaisant. Nous avons l'ambition de relancer l'accession sociale à la propriété, et nous avons prouvé que cela était possible avec cet outil. Néanmoins, il ne constitue pas un outil de masse. Le BRS a été conçu spécifiquement pour l'accession sociale à la propriété, en ciblant les ménages situés dans les plafonds de ressources correspondants. Je le dis clairement : le BRS n'a pas été conçu pour sauver la promotion immobilière de ses déboires. Si des acteurs souhaitent déployer l'accession sociale et maîtrisée pour les ménages qui n'arrivent plus à accéder à la propriété, alors ils sont bienvenus. Mais si leur ambition consiste à permettre à une profession de créer des produits immobiliers sans loger correctement les Français, cela ne m'intéresse pas. Nous avons des programmes extraordinaires qui permettent l'accession maîtrisée et sécurisée dans des territoires où cela était impossible. J'aimerais que nous multiplions par deux la production et les livraisons, malgré les difficultés liées aux coûts de construction et du foncier.

Je ne souhaite pas dénaturer le BRS en en faisant un outil de massification. Il convient d'être clair : si nous sortons des plafonds HLM, nous perdons la TVA à taux réduit. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas travailler pour les ménages au-dessus de la cible. Mais le BRS fonctionne grâce à un package complet : démembrement, TVA réduite, prêt Gaïa, éventuellement des subventions des collectivités, etc. Le simple démembrement ne suffit pas. Le BRS relève bien du logement social, décompté dans la loi SRU. Tant qu'il demeure dans ce décompte, il doit répondre aux objectifs du logement social, soit loger des personnes sous plafonds de ressources HLM.

Depuis 2016, l'outil a évolué positivement avec des usages que nous n'avions pas anticipés, comme la réhabilitation ou l'intervention dans les copropriétés dégradées. En revanche, certains opérateurs se déclarant OFS ne portent pas les valeurs que nous défendons collectivement. Le réseau s'avère donc essentiel afin de partager des valeurs communes.

Lucie PRUSAK

Plus de la moitié des OFS représentent des organismes HLM, mais la production de logements relève majoritairement d'OFS externalisés. Comment les organismes de logement sociaux se saisissent-ils du BRS et quelle place entendent-ils prendre dans son développement ?

Emmanuelle COSSE

Le débat est complexe entre OFS territoriaux portés par les collectivités et OFS opérateurs portés par les organismes HLM. Par ailleurs, la loi Elan a permis aux organismes HLM d'être OFS de manière simplifiée et directe. Dans certains territoires, même quand l'opérateur HLM est OFS, la collectivité nous impose de travailler avec elle. Sur nos propres fonciers, nous devrions pouvoir utiliser notre propre OFS.

Certains OFS territoriaux produisent davantage parce qu'ils font appel à des promoteurs ou utilisent la VEFA. Personnellement, je préfère que nous construisions nous-mêmes ce que nous allons gérer pendant 80 ans.

La situation devient complexe dans les territoires où plusieurs OFS se croisent. La DHUP estime d'ailleurs qu'un nombre trop important d'OFS a été créé dans certaines zones. La montée en puissance des OFS demeure lente, et nous avons été impactés par la crise immobilière qui a retardé la libération de fonciers. Au sein de la Coopérative Foncière Francilienne, nous avons établi des règles pour éviter la surenchère entre opérateurs.

Renaud PAYRE

La multiplication des OFS pose effectivement question. Nous avons une gouvernance plurielle représentative des différentes familles, avec des vice-présidents représentant les OLS et les collectivités, ainsi que les EPF. Nous tenons particulièrement à cette gouvernance plurielle.

Quand le nombre d'OFS devient source de concurrence, cela devient problématique. Si demain, vous avez des politiques et des redevances ménage qui varient considérablement sur un même territoire, cela ne fonctionnera pas. J'estime qu'il convient de mettre en place une politique publique cohérente du bail réel solidaire avec des orientations claires.

Nous devons rester vigilants sur la question de la redevance. Des discussions sont en cours avec la DHUP et les CRHH concernant l'agrément. La question de la régulation doit être clairement posée, pour cela nous avons besoin d'un réseau puissant.

Lucie PRUSAK

Arnaud Portier, vous représentez une branche particulière de la famille des OFS, les EPFL. En tant que directeur de celui du Pays basque, pouvez-vous nous expliquer ce qui amène un établissement comme le vôtre à demander l'agrément d'organisme de Foncier Solidaire ?

Arnaud PORTIER

Les établissements publics fonciers représentent des acteurs de la chaîne de production du logement social, intervenant entre la collectivité et l'opérateur. L'ADN des EPFL consiste à travailler pour l'intérêt public en maîtrisant les fonciers à des prix acceptables. Ce qui nous intéresse dans le BRS, c'est la capacité à démembrer le foncier pour permettre des logements à prix abordables. Notre principe fondamental consiste à n'intervenir que sur des fonciers négociés directement auprès des propriétaires, jamais en rachat auprès des promoteurs. Nous collaborons avec le COL : notre OFS porte le foncier tandis que le COL assure la maîtrise d'ouvrage et la commercialisation.

Le BRS représente aussi un excellent outil pour la redynamisation des centres-bourgs et le renouvellement urbain. À Tardets, village rural du Pays basque, nous produisons une opération de 14 logements (7 locatifs, 7 BRS) à moins de 1 000 euros/m².

Nous travaillons également avec des collectivités propriétaires de logements communaux vieillissants. Notre OFS rachète ces biens, les rénove aux normes écologiques actuelles, et permet l'accession de familles. Ces opérations permettent de faire entrer de l'argent dans les caisses de la collectivité et de faire vivre les communes.

Grâce à la taxe spéciale d'équipement dont bénéficie l'EPFL du Pays basque, nous absorbons certains coûts comme les frais financiers des prêts Gaïa. Par exemple, à Bayonne, nous avons permis au COL de livrer des logements dans le centre-ville historique à 2 800 euros/m² là où le marché s'élève à 4 400 euros/m². 29 familles habitent aujourd'hui le centre-ville de Bayonne grâce à des tarifs abordables.

Lucie PRUSAK

Vous me disiez que la force de l'EPFL consistait à pouvoir faire des opérations « dans la dentelle ». Pouvez-vous nous en parler ?

Arnaud PORTIER

Nos partenariats avec les opérateurs s'avèrent essentiels. Dans une petite commune d'environ 120 habitants, nous allons réaliser deux BRS pour installer deux familles. Le BRS peut également être un moyen de maintenir l'activité agricole. En effet, il permet à un agriculteur d'acheter son outil professionnel tout en se logeant, cette démarche est bénéfique pour les communes rurales et implique de nouveaux enfants à l'école, un conjoint pouvant travailler localement. Nous avons mené un projet associant SAFER, EPFL, collectivité et région Nouvelle Aquitaine : la SAFER a préempté un bien, les terrains ont été redistribués à des agriculteurs, l'EPFL a acheté le bâti avec accord communal, l'a transformé en BRS, et un logement a été vendu à un jeune agriculteur. Les OFS portés par les EPFL peuvent réaliser ces petites opérations compliquées pour un bailleur social. Notre règle est claire : sur les fonciers que nous portons, si un opérateur est intéressé pour réaliser l'opération en BRS, l'EPFL assure uniquement le portage foncier et cède le foncier à l'OFS.

Lucie PRUSAK

La diversité des modèles des OFS permet de répondre à des situations diverses. Une collaboration entre les différents organismes permet de trouver des solutions appropriées à chaque territoire, à condition d'éviter la concurrence entre acteurs.

Le modèle OFS / CLT : une solution européenne pour le logement abordable ?



De gauche à droite : Lucie Prusak, Marie-Noëlle Lienemann, Renaud Payre et Ketí Tskitishvili

Intervenant.es :

Marie-Noëlle LIENEMANN, ancienne ministre du Logement et Présidente de la Fédération des Coop'Hlm

Renaud PAYRE, président de Foncier Solidaire France, vice-président de la métropole de Lyon

Keti TSKITISHVILI, directrice générale du Réseau Européen des *Communities Land Trust*

Modératrice :

Lucie PRUSAK, journaliste à l'agence de presse AEF-Info et rédactrice en chef de la rubrique Habitat

Lucie PRUSAK

Pour cette table ronde, nous évoquerons la question du logement au niveau européen, la France n'étant pas la seule à subir une crise durable dans ce domaine. Ursula Von Der Leyen s'est montrée volontariste sur ce sujet dès sa réélection à la présidence de la Commission européenne. Sa préoccupation pour l'accès au logement des Européens s'est traduite par la nomination d'un commissaire chargé du sujet et la préparation d'un plan pour le logement abordable. Les députés européens partagent cette préoccupation, ayant créé une commission spéciale consacrée à la crise du logement. Ces travaux permettent aux acteurs du secteur d'influencer les futures orientations, malgré une marge de manœuvre étroite puisque le logement ne figure pas dans les compétences communautaires. Ces initiatives révèlent une prise de conscience de la crise du logement à l'échelle du continent. Comment interpréter cette nouvelle donne ?

Keti TSKITISHVILI

Plusieurs avancées importantes ont eu lieu en 2024 en Europe : la nomination de M. Dan Jorgensen comme Commissaire à l'énergie et au logement, la création d'une *task force* dans la

Commission dirigée par Matthew Baldwin, et des comités logement au Parlement européen. Nous regrettons la participation très limitée des acteurs civils. Toutes les structures nécessaires existent au niveau européen, mais nous ignorons encore si les organisations comme les OFS, les *Community Land Trust* et les associations de logements coopératifs seront écoutées. Nous travaillons activement pour que nos positions soient prises en compte. Malgré l'argument selon lequel le logement n'est pas une compétence européenne, il existe de nombreuses possibilités au niveau de la régulation du marché et des financements spécifiques que nous pouvons mettre en place avec la Commission et le Parlement.

Lucie PRUSAK

Renaud Payre, vous êtes également familier des instances européennes puisque Lyon fait partie de l'Alliance des maires pour le logement abordable et du réseau Eurocities. Que révèle selon vous cet intérêt nouveau des pouvoirs publics européens pour le logement ?

Renaud PAYRE

Nous avons besoin de l'Europe, car plus nous aurons d'éléments pour démontrer que la crise du logement appelle à une régulation du marché, mieux ce sera. Le plaidoyer européen constitue également un plaidoyer domestique. La nomination de ce commissaire européen au logement et à l'énergie représente une victoire issue d'un important travail de plaidoyer de certaines collectivités, dont la Métropole de Lyon.

Le dialogue initial avec le commissaire Schmit portait notamment sur le sans-abrisme et le logement d'abord. Avec la création d'une plateforme européenne de lutte contre le sans-abrisme sous l'autorité d'Yves Leterme, nous avons pris notre part avec des réseaux comme Eurocities et la FEANSA. Certes, le logement ne représente pas officiellement une compétence européenne, mais l'histoire de l'Union européenne demeure celle de la captation de compétences. Nous ne réussissons pas sur les questions de réduction des risques, de droit au logement, de santé, ni même sur la compétence fondamentale de l'emploi, si nous ne traitons pas la question du logement.

Avec cette nouvelle commission, nous avons constitué l'Alliance des maires qui ne cesse depuis quelques mois de faire des rencontres à Bruxelles. Les obstacles restent nombreux : 27 systèmes différents qu'il faut respecter sans chercher à harmoniser complètement, et la question cruciale du financement qui ne peut pas uniquement passer par les États membres. Nous avons besoin d'une politique européenne du logement qui tienne compte de la diversité des systèmes, avec des aides directes aux bailleurs ou collectivités. Notre plaidoyer comporte trois dimensions : un programme Logement d'abord européen, en lien avec l'emploi, et la régulation des marchés.

Lucie PRUSAK

Marie-Noëlle Lienemann, quelle est votre analyse sur le fait que la Commission et le Parlement européen se saisissent du sujet du logement ?

Marie-Noëlle LIENEMANN

Je suis plus modérée sur l'intérêt de l'émergence d'une politique européenne du logement. Au Parlement européen, nous avons créé des intergroupes pour le logement social, contre le sans-abrisme et pour le droit au logement. Mais lors du débat sur la charte des droits fondamentaux

de l'Union, nous n'avons pas pu obtenir l'inscription du droit au logement. Nous avons seulement reconnu la légitimité d'une intervention des Etats en faveur du logement des plus démunis.

L'Europe considère le logement principalement comme un marché, avec des aides sociales uniquement pour les plus démunis. Les seuls financements pour le logement social sont venus du FEDER pour les travaux d'économie d'énergie. Le logement social n'est pas simplement une assistance de dernier recours, mais un élément garantissant la mixité sociale et l'accès de tous. En France, nous sommes régulièrement attaqués par les bailleurs privés, car nos aides « perturbent le marché ». Plutôt qu'une politique européenne, nous avons besoin que l'UE cesse de nous entraver avec ses règles de concurrence, notamment pour réguler les prix du foncier. De plus, la tendance actuelle consiste à regrouper et renationaliser les fonds de cohésion, ce qui risque de réduire l'argent consacré à la réhabilitation du logement social. Enfin, n'oublions pas que la France est contributrice nette au budget européen à hauteur de 30 %.

Lucie PRUSAK

La Commission et le Parlement se sont néanmoins saisis du sujet du logement. Il s'agit donc d'une fenêtre d'opportunité pour les acteurs du secteur.

Keti TSKITISHVILI

Je suis tout à fait d'accord avec Mme Lienemann sur la critique de l'Europe, car nous n'avons pas d'Europe sociale actuellement. Notre voix d'organisation comme le CLT s'avère minuscule face aux promoteurs immobiliers.

Notre réseau a été créé en 2023, basé à Bruxelles avec 15 membres fondateurs. Nos membres sont présents en Allemagne, Espagne, Irlande, Ecosse, Angleterre, Pays de Galles, France et Pays-Bas. Notre objectif consiste à faire le lien entre plusieurs acteurs CLT dans le monde et faire reconnaître le Community Land Trust comme une solution à la crise du logement en Europe.

Un CLT est une organisation sans but lucratif qui acquiert et gère des terrains pour créer des logements accessibles. Sa gouvernance est tripartite et constituée des résidents, de l'organisation gestionnaire et du pouvoir public. Dans notre philosophie, le terrain n'a pas de valeur marchande et doit être retiré du marché commercial. Nous construisons des quartiers résilients, pas seulement des logements. Le modèle CLT peut répondre aux besoins en matière de logements abordables et aux enjeux sociétaux comme le vieillissement de la population, la gentrification et la précarité. Nous travaillons également avec l'OFS de Lille sur le projet Upcycling Trust pour lutter contre l'éviction des résidents à la suite de rénovations.

Lucie PRUSAK

Avez-vous des données sur le nombre de pays où existent ces modèles et le volume de logements en CLT ?

Keti TSKITISHVILI

Des recherches récentes en Angleterre montrent que les CLT peuvent occuper 5 % du marché public de logements abordables. En Europe, il existe plus de 600 CLT. Notre site internet contient de nombreuses ressources pour comprendre ces modèles au niveau européen.

Ces mouvements de CLT viennent des États-Unis et ont commencé avec le mouvement des droits civiques de Martin Luther King. Il considérait que nos terrains portaient une histoire souvent liée à l'exploitation et aux inégalités d'accès aux ressources. Avec le modèle CLT, nous avons la possibilité de réécrire ces histoires et de donner les terrains au peuple plutôt qu'au marché commercial.

Lucie PRUSAK

Renaud Payre, comment soutenez-vous concrètement ce modèle CLT / OFS auprès des autorités européennes et quels sont vos principaux messages ?

Renaud PAYRE

Nous avons une origine commune avec les CLT, mais un chemin bien différent. Nos différences compliquent un plaidoyer commun, même si nous partageons le rapport au foncier. Nous avons un objectif de massification du BRS, que nous ne retrouvons pas dans les CLT. La participation des habitants est un défi que nous n'avons pas encore complètement relevé.

Je rejoins Marie-Noël Lienemann sur la prudence nécessaire dans un plaidoyer européen. Toutefois nous n'avons jamais autant parlé de logement au niveau européen depuis la création de la nouvelle Commission. Notre engagement à Lyon avec le commissaire Schmitt porte sur la recherche de solutions pour le sans-abrisme et le financement du logement d'abord dans le parc privé. Si nous oublions l'implication du parc privé et les questions de financement, nous manquons une partie essentielle de ce plaidoyer. Nos programmes nationaux de logement d'abord reposent trop souvent sur les bailleurs sociaux ; d'où notre défi de mobiliser le parc privé.

Marie-Noëlle LIENEMANN

Je ne suis pas hostile à la construction européenne ; je suis favorable à sa réorientation. Les *Community Land Trust* ont été notre point d'appui pour les groupes de travail sur les BRS. Nos liens avec Bruxelles et l'Angleterre ont été cruciaux pour le développement du modèle français des OFS.

L'aménagement urbain face aux canicules nécessite des investissements fonciers. Je m'inquiète de voir le concept de logement abordable réinterprété. En effet, je redoute la remise en cause de la dimension SIEG du logement social. En offrant des prêts européens dans les mêmes conditions à tous les acteurs du logement abordable, je crains que nous créons une distorsion de concurrence qui favorisera la hausse du foncier. Je doute que nous obtenions des subventions européennes, mais plutôt des prêts très larges difficiles à contrôler. Notre message majeur doit être de défendre le cadre actuel du SIEG, sans l'élargir à d'autres produits.

Quant au carnet européen d'investissement, il pourrait favoriser la réindustrialisation européenne, mais pas nécessairement française. Il est probable que l'épargne française serve à réindustrialiser d'autres pays européens plus rentables, comme l'Allemagne. Aujourd'hui, le PEA n'est pas réservé aux entreprises françaises et cela au nom de la libre concurrence. Les nouveaux produits d'épargne européens, avec des taux favorables et des avantages fiscaux, risquent de concurrencer progressivement le livret A. Soyons extrêmement prudents et assurons-nous que ces nouveaux dispositifs n'assèchent pas le livret A et ne nous empêchent pas de le cibler prioritairement sur le logement social en France.

Lucie PRUSAK

Renaud Payre, partagez-vous les craintes de Marie-Noëlle Lindemann et comment éviter les risques évoqués ?

Renaud PAYRE

Je partage ces craintes. Le modèle français du logement social existe depuis 120 ans et reste le plus avancé. Nous devons être extrêmement prudents afin de ne pas fragiliser ce système qui fait des envieux.

A Barcelone, malgré un fort plaidoyer, le logement abordable ne représente qu'environ 1 % du parc. A Lyon, nous réfléchissons à créer une foncière coopérative « logement d'abord » pour acquérir et réhabiliter du parc privé, afin de ne pas toujours solliciter les bailleurs sociaux. Notre objectif ne consiste pas à harmoniser ou à généraliser le système français au niveau européen, mais à continuer à soutenir les associations comme la FEANSA ou Eurocities qui font progresser les questions de logement. Le *Community Land Trust* fait avancer la notion de foncier commun.

Lucie PRUSAK

Les CLT et OFS permettent aussi de faire progresser le principe d'un foncier anti-spéculatif. Ketitishvili, j'imagine que vous partagez ce point de vue ?

Keti TSKITISHVILI

Absolument. Malgré certaines différences entre le modèle OFS et les CLT, il existe un énorme potentiel de collaboration au niveau européen. L'exemple de l'organisme foncier solidaire de Lille Métropole qui travaille sur le quartier Petit-Maroc avec la participation des résidents est remarquable, tout comme le projet à Molenbeek à Bruxelles.

Marie-Noëlle LIENEMANN

Je voudrais évoquer les prêts européens de longue durée pour les réserves foncières des collectivités locales. Nous avons perdu de nombreuses réserves foncières, et avec le ZAN, nous allons devoir développer des stratégies pour reconfigurer des centres-bourgs et des friches. Nous avons besoin d'outils pour constituer des réserves foncières de longue durée avec des mesures anti-spéculatives. En France, la puissance publique a historiquement joué un rôle important dans le foncier. Aujourd'hui, ce rôle s'est réduit. Je précise que la dissociation du foncier n'est pas automatiquement anti-spéculative, comme on le voit en Grande-Bretagne. L'essentiel consiste à avoir du foncier d'intérêt général idéalement non spéculatif.

*Temps d'échange avec la salle***Arnaud PORTIER**

Je souhaite réagir aux propos de Mme Lienemann sur la question foncière. Les EPF constituent des réserves foncières pour le compte des collectivités, mais nous n'avons pas un accès facile aux financements pour des stocks fonciers de long terme.

Je partage également votre point de vue sur les cahiers des charges et les obligations concernant la nature des sorties et le plafonnement du prix des fonciers. Il faudrait aussi examiner les

déductions des pénalités SRU lors des cessions de fonciers publics. Nous devons replacer les collectivités au centre du jeu en matière de maîtrise foncière.

Line-Elsa RAGOT

Pourriez-vous revenir sur le sujet du SIEG ? L'activité des OFS n'est pas reconnue officiellement dans le Code de la construction et de l'habitation comme un service d'intérêt économique général, ce qui pose des difficultés pour percevoir des aides des collectivités locales et pour bénéficier d'un régime fiscal favorable. Quelle est la position du réseau Foncier Solidaires France sur cette question ?

Christian CHEVE

Personnellement, je n'y étais pas favorable, je considère que cela ajoute des contraintes inutiles. Il s'agit d'un débat engagé avec certaines métropoles qui voudraient pouvoir agréer des opérations. Nous pensons qu'il faut maintenir une relative liberté, avec le contrôle a posteriori de l'Etat. Il convient de faire attention au modèle du SIEG et à ne pas nous enfermer dans un modèle trop rigide. Notre vocation reste l'accession sociale pour des ménages modestes. Le SIEG peut favoriser un modèle porté par les collectivités territoriales et subventionner des OFS. Notre OFS en Ile-de-France fonctionne presque sans subvention, ce qui démontre que le système BRS avec la TVA à 5,5 % est déjà un avantage considérable. Je ne suis pas contre le SIEG et il me semble possible de fonctionner sans.

Renaud PAYRE

Les différents types d'OFS n'ont pas tous les mêmes modes de financement. Une métropole n'a pas le même regard qu'une coopérative. Il s'agit d'un débat récurrent dans notre plaidoyer, notamment lors de nos rencontres avec les ministres.

Marie-Noëlle LIENEMANN

Il convient de distinguer deux choses : le SIEG pour le BRS et le statut SIEG pour les OFS. Personnellement, je suis plutôt favorable à ce statut pour les OFS, mais le débat s'avère légitime.

Néanmoins, le BRS doit rester dans le cadre du SIEG. Le SIEG permet des exonérations de TVA à 5,5 % et d'autres avantages fiscaux ou réglementaires par dérogation aux règles du marché. Les aides publiques doivent être proportionnées à la mission du SIEG et sont décidées au niveau européen.

Chaque Etat membre définit le champ de son SIEG, avec validation de la Commission européenne. En France, presque tous les HLM figurent en SIEG, avec certaines exceptions. Le risque est que si la Commission élargit la définition du logement abordable d'intérêt général, les financements pourraient se détourner du logement le plus social. Par principe de précaution, je serais favorable à ce que vous travailliez à des OFS de SIEG bien définis, d'autant que certains promoteurs commencent à créer leurs propres OFS.

La voix des habitant-es



De gauche à droite : Anastasia Tymen, Geoffrey De Negri et Matthieu Guyonnaud

Intervenants :

Matthieu GUYONNAUD, acquéreur

Geoffrey DE NEGRI, acquéreur

Modératrice :

Anastasia TYMEN, responsable des politiques urbaines à l'Union sociale pour l'habitat

Anastasia TYMEN

Pour cette heure, je vous propose d'aborder le BRS sous l'angle de son usage et du vécu des occupants. Pour mener cette conversation, j'accueille deux acquéreurs, Matthieu GUYONNAUD et Geoffrey DE NEGRI.

Matthieu GUYONNAUD

Bonjour à tous. Je viens du Pays basque. Je suis père de deux jeunes enfants et malheureusement veuf depuis peu.

Geoffrey DE NEGRI

Quant à moi, je viens de Strasbourg, j'ai 40 ans. Je travaille à Habitat de l'Ill, mais aujourd'hui je témoigne en tant que futur acquéreur. Je suis père de deux enfants.

Anastasia TYMEN

Vous êtes tous deux engagés dans un parcours BRS à différents stades. Matthieu, vous avez déjà emménagé. Pouvez-vous nous présenter votre logement et nous dire si vous vous y sentez bien ?

Matthieu GUYONNAUD

J'ai acheté un bien à Boucau, près de Bayonne, via le COL en BRS. J'y ai emménagé le mois dernier. Cet achat représentait une réelle opportunité. J'ai pu acquérir un T5 de 145 m² en rooftop avec 65 m² de terrasse et une vue sur la mer.

Anastasia TYMEN

Geoffrey, votre emménagement est prévu prochainement. Où se trouve votre logement et à quoi ressemble-t-il ?

Geoffrey DE NEGRI

Dans une semaine, je disposerai des clés de mon nouveau domicile. Mon logement se situe à Geispolsheim, il s'agit d'une maison T4 avec jardin, équipée d'une pompe à chaleur et de panneaux photovoltaïques.

Anastasia TYMEN

Dans les témoignages que nous venons d'entendre, certains éléments font-ils écho à votre parcours ou vous ont-ils surpris ?

Matthieu GUYONNAUD

Je m'identifie particulièrement au couple venant de Bordeaux qui ne pensait pas pouvoir acheter. Au Pays basque, les prix au mètre carré sont inaccessibles. En tant qu'entrepreneur gérant de deux petites sociétés, être propriétaire représentait un rêve inaccessible pour moi.

Geoffrey DE NEGRI

Plusieurs témoignages font effectivement écho à notre histoire. Avec ma compagne, nous habitons à Strasbourg et voulions y rester à la suite de l'agrandissement de notre famille ; les prix au mètre carré, la hausse des taux d'intérêt et des matières premières rendaient l'achat compliqué. Nous souhaitions également un espace extérieur pour nos enfants. Sans le BRS, il nous aurait été impossible d'acheter une maison en première couronne.

Anastasia TYMEN

Revenons au début de votre parcours. Comment avez-vous entendu parler du bail réel solidaire ?

Matthieu GUYONNAUD

J'ai découvert le BRS grâce à une exposition organisée par le COL à Tarnos. De retour chez moi, j'ai consulté les appartements disponibles sur internet et j'ai contacté l'organisme. J'ai d'abord manqué une première opportunité, puis l'organisme m'a recontacté un mois après pour un logement à Boucau, plus proche de mon travail. J'ai immédiatement accepté.

Anastasia TYMEN

Geoffrey, vous travaillez chez Habitat de L'Îll. Est-ce par cet intermédiaire que vous avez pris connaissance de ce dispositif ?

Geoffrey DE NEGRI

Je connaissais le dispositif, car je travaille à Habitat de L'Ille, mais en tant que travailleur social, pas dans la maîtrise d'ouvrage. Je me suis d'abord intéressé à un habitat participatif. Face à nos contraintes de temps, le service commercial d'Habitat de L'Ille m'a présenté différentes opportunités, dont le BRS. Les valeurs d'anti-spéculation et la sécurisation en cas de décès d'un conjoint m'ont convaincu. Avec ma compagne, nous nous sommes naturellement positionnés vers un BRS.

Anastasia TYMEN

Malgré votre bonne connaissance du dispositif, vous aviez quelques craintes, comme de nombreux acquéreurs face à ce dispositif émergent. Quelles impressions aviez-vous au début de l'aventure ?

Geoffrey DE NEGRI

La première impression, partagée par mes proches, consiste à se dire que nous ne sommes pas vraiment propriétaires. Il s'avère relativement perturbant d'être propriétaire des murs, mais pas du sol. Il est légitime de se demander si nous pouvons être expulsés. Mais après réflexion, le BRS existe depuis longtemps en Angleterre et fonctionne bien.

Matthieu GUYONNAUD

Il est typique en France de vouloir être propriétaire. Lorsque j'ai évoqué mon achat, certaines personnes m'ont immédiatement questionné et se sont montrées méfiantes. Par ailleurs, une mauvaise interprétation de certaines informations médiatiques a malheureusement nuí à la perception générale du BRS.

Anastasia TYMEN

Une fois ces craintes surmontées, se pose la question du financement. Comment s'est passée votre démarche auprès des banques pour un prêt BRS ?

Matthieu GUYONNAUD

En tant qu'entrepreneur, ma relation avec les banques a toujours été compliquée. Ma première demande a été refusée. J'ai donc fait appel à un courtier qui m'a expliqué que la moitié des banques traditionnelles ne connaissent pas ou refusent le BRS. J'ai finalement obtenu un prêt auprès de la Caisse d'Épargne qui connaissait bien le BRS.

Anastasia TYMEN

Geoffrey, votre expérience s'est avérée meilleure. Comment avez-vous convaincu votre banquier ?

Geoffrey DE NEGRI

J'ai présenté mon projet à ma banque où j'étais client depuis 35 ans. Mon banquier ne connaissait pas le BRS, mais nous a suivis. Je lui ai expliqué le concept en lui assurant que ce dispositif deviendrait la norme dans quelques années. Après signature, il m'a remercié, car grâce à moi, il s'est formé et est devenu référent BRS au sein de sa banque. Il traite maintenant de nombreux dossiers similaires.

Anastasia TYMEN

Parlons de votre relation avec l'OFS. Qui étaient vos interlocuteurs ? À quelle fréquence échangez-vous ? Étaient-ils disponibles ?

Matthieu GUYONNAUD

J'ai été suivi par Thomas au COL, que je remercie. Très disponible, il répond au téléphone ou rappelle rapidement. Il a fait preuve d'une vraie pédagogie pour m'expliquer le fonctionnement du BRS. Les rendez-vous sont longs, mais nécessaires. Tous les intervenants du COL sont bienveillants et donnent du sens à leur travail, contrairement à des agents immobiliers classiques. Cette aide a été précieuse, car j'étais dans une situation difficile, hébergé chez mes parents avec mes deux enfants depuis trois ans.

Geoffrey DE NEGRI

J'ai été accompagné par le service commercial d'Habitat de l'Ill, par Marisa, une collègue. La relation a été fluide. Habitat de l'Ill a organisé des temps collectifs avec les autres acquéreurs de la copropriété. J'ai constaté que les acquéreurs bénéficiaient d'un même suivi de qualité.

Anastasia TYMEN

Vous avez eu des parcours positifs, ce qui démontre la qualité du travail de tous ceux présents ici. Avez-vous tout de même rencontré des difficultés dans ce parcours ? Comment pourrions-nous améliorer nos pratiques professionnelles selon vous ?

Matthieu GUYONNAUD

Le principal problème concerne la banque. J'ai obtenu un premier accord oral de la part de la Caisse d'Épargne via un courtier. La validation officielle n'est intervenue que trois semaines plus tard. J'approchais de la date limite et je craignais de perdre l'appartement. Ces délais imposés par les banques et l'administration sont excessifs, ce qui est regrettable.

Anastasia TYMEN

Lors de notre préparation, vous aviez évoqué votre surprise face au nombre de questions pour vérifier votre éligibilité. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Matthieu GUYONNAUD

Plusieurs questions intrusives, bien que normales, m'ont été posées. Cette démarche s'impose pour l'obtention d'un BRS, une étape à laquelle je ne m'étais guère attendu.

Geoffrey DEUNEGR

La gestion des papiers administratifs représente une charge mentale importante, surtout avec deux enfants. Mais cette situation n'est pas propre au BRS. Je rejoins Matthieu sur l'aspect intrusif du contrôle d'éligibilité. Le système est encadré et sécurisé.

Pour optimiser le processus, une collaboration renforcée avec les banques s'impose. Une communication accrue visant à les rassurer bénéficierait à l'ensemble des acteurs : les OFS vendraient plus facilement et les banques octroieraient des prêts plus simplement. De plus, l'abattement de 30 à 100 % sur la taxe foncière, prévu par le BRS, demeure parfois ignoré par les

municipalités. Il convient d'intensifier les échanges avec celles-ci, voire d'inclure cette clause dès l'achat du terrain.

Matthieu GUYONNAUD

A Boucau, bien que non-propriétaires du foncier en BRS, nous nous acquittons tout de même des taxes foncières en raison d'une volonté politique locale. Cette situation est regrettable.

Anastasia TYMEN

Des élus présents pourront peut-être réagir après notre échange. Parlons maintenant de la vie quotidienne en tant que propriétaire en BRS. Matthieu, ce statut particulier influence-t-il votre manière d'habiter, vos relations de voisinage ou avec le syndic par rapport à une propriété classique ?

Matthieu GUYONNAUD

Ayant déjà été propriétaire d'une maison avec syndic de quartier, je connais le système. Dans mon bâtiment, les locataires se situent au rez-de-chaussée et les autres sont propriétaires. L'ambiance est bonne, car nous partageons des valeurs communes, malgré nos profils différents. Nous sommes tous heureux d'avoir trouvé un logement dans le Pays basque où, pour un même bien en location, 350 demandes peuvent être reçues.

Anastasia TYMEN

Comment vous projetez-vous dans ce logement en BRS ? S'agit-il d'une étape transitoire ou d'un projet long terme ?

Geoffrey DE NEGRI

Nous avons choisi cet endroit pour élever nos enfants, et n'envisageons pas de déménager. Bien que cet endroit ne soit pas notre dernier lieu de résidence, il représente un investissement judicieux, évitant ainsi une perte sèche mensuelle en loyer. Ce choix permet de constituer une réserve financière pour notre retraite et également pour nos enfants.

Matthieu GUYONNAUD

Ce logement représente un nouveau départ après une période difficile. Son emplacement me semble idéal : le collège pour ma fille qui entre en sixième se trouve à proximité, l'école de mon plus jeune enfant est à 500 mètres, avec un stade en face. Cet environnement convient parfaitement à ma situation de père célibataire. Nous y resterons probablement pendant la scolarité des enfants.

Anastasia TYMEN

La revente pourrait donc se poser. Comment percevez-vous la question du prix de revente plafonné ?

Matthieu GUYONNAUD

Ayant déjà vécu une succession difficile, je trouve que le BRS s'accorde parfaitement avec mes valeurs. Au Pays basque, où les prix immobiliers oscillent entre 5 000 et 11 000 euros le mètre carré, l'absence de spéculation du BRS constitue un avantage considérable. Les conditions de succession ne me posent pas de difficulté.

Geoffrey DE NEGRI

L'impossibilité de faire une plus-value à la revente est certes embêtante, mais le BRS demeure néanmoins plus avantageux qu'un loyer mensuel. Cette formule évite également d'avoir des locations Airbnb pour voisinage. Le BRS incarne des valeurs auxquelles je m'identifie.

*Temps d'échange avec la salle***Frédéric ROUSSEL**

Quelle garantie avez-vous obtenue pour votre crédit : une garantie crédit logement ou hypothécaire ? Par ailleurs, quel montant de redevance payez-vous à l'OFS ?

Matthieu GUYONNAUD

Pour ma part, il s'agit d'une hypothèque et je paie 215 euros à l'OFS, soit un taux de 1,7 %.

Geoffrey DE NEGRI

Ma redevance s'élève à 137 euros par mois.

Jean-Baptiste SOULARD

Avez-vous été accompagnés par votre notaire ou conseillés par vos OFS pour comprendre le BRS lors de la signature ? Avez-vous découvert après coup des éléments qui auraient pu freiner votre achat ?

Matthieu GUYONNAUD

Lors d'une discussion avec une amie notaire, j'ai constaté un manque de connaissance sur le BRS, d'où la nécessité d'une formation, tant pour les banques que pour les notaires. Pour ma part, je n'ai pas découvert de clauses imprévues ; tout a été soigneusement exposé. Le COL a réalisé un remarquable travail d'explication.

Geoffrey DE NEGRI

Quant à moi, la notaire d'Habitat de l'Ill maîtrisait bien le sujet du BRS. Nous avons relu ensemble le contrat, sans que je n'y découvre de surprise.

Sébastien KUPERBERG

A l'OFS de Plaine-Commune, nous expliquons les raisons de la non-exonération de taxe foncière sur notre territoire. Notre collectivité, fortement engagée dans le déploiement du BRS, considère qu'elle investit déjà en fléchant des fonciers décotés pour ces opérations. Les ressources financières de nos communes demeurent limitées ; elles ne peuvent se permettre d'y renoncer.

Christian ABBES

Merci pour la clarté de vos présentations. Vous êtes nos meilleurs ambassadeurs du BRS. Comment percevez-vous les conditions de revente, notamment l'impossibilité de faire une plus-value et l'obligation de trouver des acquéreurs sous plafond de ressources ?

Geoffrey DE NEGRI

Initialement, l'impossibilité de réaliser une plus-value m'a dérangé. Toutefois, j'ai compris que mon voisinage ne sera pas sujet à la spéculation ou transformé en Airbnb.

Anastasia TYMEN

Est-il aisé d'accepter la contrainte de devoir trouver des acquéreurs répondant aux mêmes conditions d'éligibilité ?

Geoffrey DE NEGRI

Avec ma compagne, nous n'envisageons pas encore la vente. Cette contrainte pourrait éventuellement présenter des difficultés, mais je n'ai pas encore approfondi cette réflexion.

Un intervenant

Je compare les OFS-BRS français aux *Community Land Trusts* anglo-saxons. Avez-vous opté pour ce dispositif principalement pour accéder à la propriété ou également pour vous engager dans un projet de logement en tant que bien non spéculatif ? Pensez-vous qu'une dimension communautaire pourrait se développer dans la gestion des OFS-BRS français ?

Matthieu GUYONNAUD

Ma priorité était de loger mes enfants. Concernant la dimension collective, mon logement actuel ne propose pas de projet communautaire. Le précédent logement sur lequel je m'étais positionné prévoyait un bar collectif et une association de réparation de vélos.

Geoffrey DE NEGRI

Quant à moi, la possibilité d'accéder à la propriété nous a incités à opter pour le BRS. Ma génération est parmi les premières à connaître une situation moins favorable que celle de nos parents en matière d'accession à la propriété. Mon père, mineur, parvenait à subvenir aux besoins d'une famille de quatre et à rembourser une maison avec un seul revenu. Actuellement, cela s'avère impossible. Grâce au BRS, ma compagne et moi-même avons pu réaliser notre rêve de posséder une petite maison avec un espace extérieur. Ce dispositif représente une solution précieuse pour les générations présentes et à venir, confrontées à des obstacles grandissants pour devenir propriétaires.

Matthieu GUYONNAUD

Je confirme ce constat. Après la pandémie de Covid, les séparations ont considérablement augmenté. Dans ma résidence vivent de nombreuses familles monoparentales. Le BRS représente une solution adaptée à cette évolution sociétale. Les banques n'ont pas adapté leurs critères de financement à cette réalité sociale.

Imed ROBBANA

Pourriez-vous préciser le couple redevance-prix du logement, déterminant dans le BRS ? À quel prix au m² avez-vous acheté votre logement et quelle mensualité payez-vous ?

Matthieu GUYONNAUD

Concernant le prix du logement, j'ai payé 270 000 euros hors frais de notaire.

Laure MAGDELAIN

Nous développons une plateforme pour aider les ménages à acheter en BRS. Vous avez mentionné un manque d'information. Une plateforme qui vous informe sur le BRS et simule l'éligibilité serait-elle utile ? Y a-t-il d'autres besoins comme un simulateur de coûts ou une aide pour monter votre dossier ?

Matthieu GUYONNAUD

L'idée est pertinente, mais l'enjeu primordial réside dans la prise de conscience de l'existence du BRS. J'ai découvert le BRS par hasard. Néanmoins, un simulateur en ligne serait très utile.

Geoffrey DE NEGRI

Ma collègue m'a présenté un site qui illustre l'évolution des prix de revente au m² ; nous avons constaté que les ventes ne se font pas à perte. Cette information pourrait rassurer les acheteurs potentiels.

Un intervenant

Avant d'acheter votre logement en BRS, avez-vous envisagé d'autres solutions pour devenir propriétaire ?

Matthieu GUYONNAUD

J'ai déjà été propriétaire avant de revendre ma maison. Vivant seul, le BRS s'est révélé être la seule option pour redevenir propriétaire. J'ai tenté de me tourner vers la location, mais en tant qu'entrepreneur, cette démarche s'est rapidement heurtée à des difficultés insurmontables. Parmi les 300 à 350 dossiers déposés, le mien était souvent rejeté. Certains bailleurs exigeaient même que mes parents, artisans retraités, se portent caution.

Geoffrey DE NEGRI

Nous aurions pu envisager un achat hors BRS, mais avec moins de prestations ou en nous éloignant de Strasbourg. Le BRS nous a permis d'être propriétaires en première couronne.

Un intervenant

Je souhaite préciser un point : il ne faut pas confondre spéculation et plus-value. Avec le BRS, la spéculation est exclue, mais réaliser une plus-value reste possible. En cas de vente à perte, cela impliquerait un effondrement du marché immobilier global. Le BRS cherche à pérenniser les investissements publics en maintenant des prix abordables pour les futurs acheteurs.

Le BRS au service de la requalification de l'habitat existant : leviers et défis



De gauche à droite : Lucie Prusak, Suzanne Brolly, Jacques Baudrier, Honoré Puil, Guillaume Mangin, Hakim Lahlou et Valérie Mancret-Taylor

Intervenant.es :

Jacques BAUDRIER, adjoint à la Maire de Paris en charge du logement et de la transition écologique du bâti

Suzanne BROLLY, adjointe à la Maire de Strasbourg et Vice-Présidente de l'Eurométropole de Strasbourg

Hakim LAHLOU, directeur du développement à la Banque des Territoires

Valérie MANCRET-TAYLOR, directrice générale de l'Anah

Guillaume MANGIN, directeur régional adjoint de la DRIHL Île-de-France

Honoré PUIL, vice-président Rennes Métropole habitat-logement

Modératrice :

Lucie PRUSAK, rédactrice en chef Habitat, urbanisme et ville intelligente à AEF

Lucie PRUSAK

Nous allons explorer l'usage du bail réel solidaire pour requalifier du bâti existant, que ce soit pour créer du logement abordable, lutter contre l'habitat indigne ou opérer des rénovations énergétiques.

Suzanne BROLLY

Depuis 2020, nous avons créé trois offices fonciers solidaires. Notre objectif est de garantir une offre de logements abordables sur le territoire et stimuler le parcours résidentiel, les ménages n'arrivant plus aujourd'hui à devenir propriétaires. Le BRS permet de développer l'accession sociale et de libérer des places en locatif social. Avec 30 000 demandeurs de logements sociaux sur l'Eurométropole de Strasbourg et 20 % de la population sous le seuil de pauvreté (26 % à l'échelle de la ville), nous avons plus que jamais besoin de logements abordables. Le BRS permet de garantir un toit pour toutes et tous

Le BRS est effectivement un outil intéressant, car il est pérenne. Des dérives du PSLA ont été constatées et un moyen de garantie que les logements restent abordables devait être trouvée. Les débats de la veille ont mis en garde contre les dérives du logement intermédiaire. Une vigilance est à avoir sur l'augmentation du plafond de ressources qui ne permettrait pas aux ménages qui en ont le plus besoin et qui n'ont pas d'autres possibilités d'accéder à la propriété.

Lucie PRUSAK

Vous pensiez également que le BRS pourrait être un moyen de motiver certaines communes de l'Eurométropole à faire du logement social ?

Suzanne BROLLY

Oui, le fait que ces logements soient comptabilisés dans la loi SRU est un argument de choc pour convaincre les communes de la deuxième couronne. Cette offre est développée à Strasbourg et est intéressante dans les quartiers prioritaires en renouvellement urbain. Elles permettent à des personnes de devenir propriétaires tout en restant dans leur quartier. Les communes réticentes au logement social sont plus enclines à développer de l'accession sociale, notamment celles de la deuxième couronne sur le territoire de l'Eurométropole.

Lucie PRUSAK

Jacques Baudrier, quelle place occupe le BRS dans la politique locale de l'habitat à Paris ?

Jacques BAUDRIER

A Paris, 30 % du parc privé est constitué de résidences secondaires et de logements vacants. Le marché des résidences secondaires maintient les prix à 9 500 euros/m², rendant l'acquisition impossible pour une grande partie de la population. Le nombre de logements vides augmente aussi de manière significative. L'objectif est de racheter le maximum de biens pour implanter du logement social et du logement abordable, notamment en BRS. Une vingtaine de logements ont été commercialisés grâce au et plus de 300 cette année conformément à l'objectif. De plus en plus d'immeubles très dégradés nécessitant des travaux lourds sont acquis. L'objectif est de concevoir 4 000 logements abordables par an, dont 1 000 à 1 500 en BRS.

Lucie PRUSAK

Même question pour la métropole de Rennes : comment mobilisez-vous le BRS dans votre politique de l'habitat ?

Honoré PUIL

Depuis 2018, la métropole de Rennes fait du bail réel solidaire le fer de lance de sa politique du logement avec un double objectif : mettre en œuvre une politique d'accession sociale à la propriété en réunissant tous les acteurs locaux dans un même office foncier solidaire, et faire du foncier un bien commun permettant de peser à terme sur les prix du logement. Le BRS est dans ce contexte un outil stratégique au service de l'accession à la propriété et de la mixité. Nous nous sommes d'abord concentrés sur la production de logements neufs, en sachant que nous nous intéresserions aussi à l'ancien. Foncier solidaire Rennes Métropole a déjà livré près de 1 000 logements en BRS. Dans le cadre du nouveau PLH adopté fin 2023, sur les 5 000 logements annuels prévus, 1 700 seront réalisés en BRS. Les outils nécessaires ont été mis en place avec des fiches outil et en tenant compte des plafonds déterminés fin 2023.

Lucie PRUSAK

Un des enjeux du BRS est sa rentabilité, car ces opérations peuvent être très coûteuses. Hakim Lahlou, pouvez-vous nous rappeler les types d'offres que la Caisse des Dépôts propose en matière de dissociation et nous parler de la dynamique actuelle ?

Hakim LAHLOU

La Banque des Territoires est le premier financeur du logement social et du logement abordable. Par essence, elle accompagne les opérateurs dans les montages en dissociation et en BRS via l'offre GAIA qui comporte deux volets. Le GAIA court terme permet l'acquisition de foncier avec remboursement *in fine* sur cinq ans. Le GAIA long terme, cœur du dispositif, permet des prêts jusqu'à 80 ans avec des remboursements limités pour garantir l'accessibilité. Dans les deux cas, la tarification est au à taux du livret A plus 0,6 %, soit 3 % actuellement. Au 1^{er} août, le TLA devrait évoluer vers 1,7 %-1,8 %, la décision finale relevant du ministre de l'Economie et des Finances. Ces financements à 2,3 % sur 80 ans sont exceptionnels. Au niveau du portant foncier, une action complémentaire, le programme GAIA territorial, accompagne les collectivités pour la préservation de la biodiversité, la résorption des friches industrielles et la redynamisation urbaine. Des crédits d'ingénierie et des souscriptions de titres participatifs dans les OFS sont également proposés.

Une évolution formidable de la dynamique de financement est constatée, en particulier sur le financement de la dissociation : 15 millions d'euros ont été apportés en 2022 ; puis 27 millions en 2023 (+89 %) ; et 55 millions en 2024 (+99 %). Aujourd'hui, une cinquantaine de millions d'euros a été apportée à ce type d'opérations et entre 100 et 120 millions d'euros sont prévus pour 2025, soit à nouveau un quasi-doublement. 66 % des plans de financement sont désormais atteints, avec une progression constante malgré les contraintes soulevées. Nous avons accompagné environ 50 % des logements sortis de terre en dissociation, et ce taux monte à 72-75 % pour les projets en cours.

Lucie PRUSAK

Valérie Mancret-Taylor, depuis janvier dernier, l'Anah a mis en place un dispositif expérimental permettant aux OFS de solliciter une aide pour réhabiliter des logements vacants ou dégradés. Pouvez-vous nous rappeler rapidement le fonctionnement de ce dispositif et dans quelle mesure les OFS s'en saisissent ?

Valérie MANCRET-TAYLOR

Le Conseil d'administration de l'Agence a effectivement délibéré en décembre dernier pour mettre en place ce dispositif d'aide à l'acquisition solidaire début 2025. Ce dernier permet de financer un OFS. Le but est de traiter des immeubles entiers dans un régime expérimental qui est destiné aux collectivités qui mènent déjà des opérations de foncier solidaire. L'objectif est de répondre à plusieurs enjeux : sobriété foncière, remise sur le marché de logements vacants, traitement des copropriétés et de l'habitat indigne, accessibilité pour les personnes en perte d'autonomie et rénovation énergétique. La propriété foncière et la propriété immobilière sont ainsi dissociées pour créer du logement accessible aux ménages vulnérables, particulièrement dans les marchés tendus.

À date, nous n'avons pas de demandes formelles des OFS, mais des repérages d'opérations avec des cas particuliers présentant des écueils qui empêchent d'aller jusqu'au bout de la démarche. Un ajustement réglementaire est nécessaire et doit être documenté pour financer ces opérations. Ces dispositifs étant assez récents dans leur mise en œuvre opérationnelle sur le bâti privé existant, il est normal qu'en juillet 2025, pour un dispositif ouvert depuis janvier, aucune opération ne soit encore à l'instruction. Généralement, ce type d'opérations met 12 à 18 mois avant d'affluer dans les services instructeurs. L'important est d'examiner les points d'achoppement sur les cas remontés et de prendre les dispositions réglementaires nécessaires pour rendre le dispositif pleinement opérationnel.

Lucie PRUSAK

Honoré Puil, comment utilisez-vous le BRS sur l'existant ?

Honoré PUIL

La production de neuf ne peut suffire à répondre à tous les besoins, d'où notre intérêt pour l'existant. Cela permet aussi de réintroduire durablement du logement abordable dans des copropriétés existantes, et de produire plus rapidement de l'accession sociale. L'OFS devient un outil d'accompagnement pour la mutation des copropriétés en difficulté. Le BRS permet également de rendre les aides publiques plus efficaces sur le long terme, particulièrement pour les immeubles patrimoniaux du centre-ville de Rennes. Le programme local de l'habitat vise 5 000 logements par an, dont 10 % en recyclage immobilier. Dans le centre-ville, 1 600 immeubles sont identifiés, dont 660 dégradés et près de 300 très dégradés. L'opération Rennes centre ancien jusqu'en 2030-2035 vise à faire reculer la vacance en continuant la réhabilitation du patrimoine, tout en s'inscrivant dans une stratégie urbaine approfondie qui s'assure que l'argent public investi ne contribue pas indirectement à la hausse des prix immobiliers. Le BRS permet qu'un euro d'argent public investi bénéficie à une pluralité d'acquéreurs dans le temps.

Beaucoup de propriétaires de patrimoine ancien ne pourraient pas réhabiliter leur bien sans aide publique. L'objectif est également de maintenir ces logements dans une logique d'intérêt public, soit en les vendant à des bailleurs sociaux, soit en BRS pour y loger des jeunes actifs. Le BRS permet donc de ramener de la mixité dans le centre-ville. À terme, le BRS permettra de restructurer les grands logements qui sont moins demandés aujourd'hui et de mixer les statuts d'occupation avec des résidences principales. L'idée est donc de travailler cette notion de recyclage en prenant à bras le corps, non seulement la question du bâti, mais aussi les questions sociales.

Lucie PRUSAK

Guillaume Mangin, vous représentez l'administration de l'État en Île-de-France et vous vous intéressez au BRS comme outil de requalification de l'existant. Quelles problématiques ont-elles amené la DRIHL à explorer ce dispositif ?

Guillaume MANGIN

Sur 160 000 copropriétés en Île-de-France, entre 25 000 et 30 000 sont potentiellement fortement dégradées. Il faudrait 150 millions d'euros d'intervention par an sur les dix prochaines années pour ces copropriétés dégradées. Comment agir en amont pour éviter cette dégradation ?

Plusieurs outils existent déjà, comme les aides de l'Anah pour les ménages modestes et le portage de lots pour le redressement des copropriétés, mais il s'agit d'interventions lourdes. ACIF (filiale de l'EPFIF et CDC Habitat) pratique le portage pour redresser des copropriétés, mais cela coûte très cher en argent public. Une réflexion est alors menée sur l'utilisation du BRS comme alternative moins coûteuse. L'idée serait qu'un propriétaire en difficulté vende son logement à un OFS et le rachète le même jour dans le cadre d'un BRS, ce qui libérerait de la trésorerie pour régler ses impayés et financer les travaux, tout en continuant d'occuper son logement moyennant une redevance. Le modèle présente des défis : gouvernance des copropriétés, marges financières serrées pour l'OFS et capacité de paiement des ménages. Ce n'est pas généralisable, mais pourrait fonctionner dans certains cas que nous souhaitons tester via un AMI avec des OFS franciliens. Nous travaillons avec l'AORIF, les OFS franciliens, l'ANRU, l'Anah et la DHUP.

Lucie PRUSAK

L'Eurométropole de Strasbourg mène-t-elle aussi des opérations de BRS sur l'existant et avec quels objectifs ?

Suzanne BROLLY

Le parc immobilier existant est dans un état préoccupant. De plus, la réparation de ces surfaces permet de ne pas artificialiser de nouveaux sols. Des immeubles et des maisons individuelles pouvant être cédés aux bailleurs sociaux ou en accession sociale ont été identifiés. Cependant, le dispositif exige trois logements minima pour l'acquisition-amélioration et exclut donc les maisons patrimoniales qui permettraient de garder des personnes qui ont de faibles revenus sur le territoire. L'OFS d'Alsace travaille avec Urbanis et l'Anah sur l'identification des freins et l'amélioration du dispositif pour qu'il soit soutenable par les OFS.

En tant que présidente de l'association Agir contre le Logement Vacant, je souligne l'importance d'outils opérationnels pour transformer le patrimoine existant afin qu'il réponde aux besoins. Nous avons besoin de soutien financier, car les OFS ne peuvent pas travailler à perte. Les dispositifs actuels ne sont pas complètement adaptés.

Un travail mené sur les copropriétés dégradées et la stratégie foncière a permis d'identifier le patrimoine à rénover. Le BRS est une solution quand les propriétaires n'ont pas la compétence ou la capacité financière pour porter les travaux, pour de la maison individuelle ou de la copropriété.

De plus, les secteurs avec des problèmes de retrait-gonflement d'argile ou classés UNESCO sont encore plus complexes à réparer et nécessitent davantage d'aide nationale pour préserver ce patrimoine.

Lucie PRUSAK

Jacques Baudrier, comment envisagez-vous d'utiliser le BRS sur l'existant à Paris ?

Jacques BAUDRIER

À Paris, plus de la moitié des logements datent d'avant 1914. Sur près de 600 000 logements privés, la moitié sont de mauvaise qualité, notamment des immeubles à pan de bois massivement classés DPE F/G. Si les copropriétés d'après-guerre peuvent être rénovées avec l'aide de l'Anah, le bâti plus ancien ne pourra pas être rénové par l'action privée des propriétaires, faute d'équation économique viable. L'appropriation publique sera nécessaire pour environ

300 000 logements. Le budget public a été doublé en cinq ans (300 à 600 millions d'euros), permettant de produire 4 000 logements par an (3 000 sociaux, 1 000 en BRS) et de racheter 2 500 logements.

Cependant, 7 000 logements sont perdus avec l'augmentation des résidences secondaires et logements vacants, et 10 000 par an avec les DPE F/G. Le bâti ancien se vide à grande vitesse, et malgré nos moyens importants, nous ne pouvons acheter qu'une minorité des immeubles proposés. Le BRS est donc un outil extrêmement apprécié des populations et maires d'arrondissement, contrairement au logement social qui fait débat selon les quartiers. L'objectif est de l'orienter en priorité vers la rénovation du bâti existant, mais c'est très coûteux (jusqu'à 5 000 euros/m² de travaux en plus de l'acquisition). L'aide de l'Anah est indispensable, mais il faudrait que les règles évoluent pour que les bailleurs sociaux puissent en bénéficier en tant que maîtres d'ouvrage. Il faut des moyens supplémentaires et une fiscalité adaptée.

Lucie PRUSAK

Vous avez tous évoqué que ces opérations en BRS sur l'existant sont très coûteuses et que les freins sont importants. Suzanne Brolly, pouvez-vous nous dire quels sont les freins que vous avez identifiés ?

Suzanne BROLLY

Il faudrait pouvoir agir dès le premier logement, pas à partir de trois comme actuellement. Le BRS est bien pensé pour le premier acquéreur, mais le second ne bénéficie plus du prêt à taux zéro. Les droits de mutation devraient être baissés pour pouvoir revendre et rester dans un objet social. Contrairement au PLSA, le BRS offre la garantie d'avoir toujours des logements en accession sociale, mais il faut aussi assurer la pérennité des dispositifs avec les seconds acquéreurs. Il faut également améliorer les dispositifs sur les logements vacants afin de rendre plus attractif le conventionnement en social que les meublés touristiques en taxant davantage les résidences secondaires. Il s'agit de mettre l'ensemble des politiques publiques liées à l'habitat en cohérence avec l'impératif qui est celui de garantir un toit digne à tous. De plus, face aux risques climatiques qui dégradent les biens, il faut développer rapidement les bons outils pour rénover. Il est également essentiel de démocratiser le BRS, de rassurer les potentiels acquéreurs sur la question de la propriété privée. Ce travail doit se faire à l'échelle locale comme nationale, avec les banquiers, pour encourager l'accession. Les OFS doivent rester dans leur mission sociale sans entrer en compétition entre eux, pour répondre prioritairement aux besoins des ménages modestes.

Lucie PRUSAK

Jacques Baudrier, rencontrez-vous les mêmes difficultés à Paris ?

Jacques BAUDRIER

La question de la fiscalité des logements vacants et secondaires pour faire baisser les prix d'acquisition est absolument centrale et ne coûte rien. La Belgique, Berlin et Amsterdam augmentent par exemple leur fiscalité. La France est le seul pays à ne pas le faire alors que c'est urgent. Concernant l'Anah, les éléments clés sont l'ouverture aux maîtres d'ouvrage autres que les OFS et le financement en copropriété. Il faut agir rapidement, car la situation est dramatique. L'aide de l'Anah pourra soutenir le coût d'un BRS (environ 150 000 euros) et démultiplier la

capacité d'investissement de la mairie de Paris. Face à une situation toujours plus dramatique avec davantage de SDF, j'appelle à la mobilisation générale, le BRS étant l'un des outils essentiels.

Suzanne BROLLY

La délibération actuelle nous permet de travailler sur l'existant uniquement s'il est vacant depuis plus de deux ans, s'il n'était pas à usage d'habitation, ou s'il est très dégradé. Parfois, nous ne cochons pas toutes ces cases et devons pourtant agir. Il faut revoir ces règles pour gagner en agilité. Par ailleurs, si les OFS pouvaient porter directement les travaux au niveau du BRS, cela simplifierait les démarches et garantirait des rénovations qualitatives, car les propriétaires n'en ont pas toujours la capacité financière.

Lucie PRUSAK

Honoré Puil, quels enseignements tirez-vous des premières opérations en BRS sur l'existant que vous avez réalisées ?

Honoré PUIL

Les problématiques rencontrées à Paris ou à Strasbourg sont similaires. Concernant les copropriétés dans les quartiers d'habitat social, l'achat d'appartements peut ne pas suffire. Nous serons amenés à intervenir plus, car le droit de copropriété, notamment les articles 25 et 26, peut obliger à investir davantage pour peser lors des AG. Sur une opération dans le centre ancien de Rennes, le prix de revient global est de 8 000 euros/m², le prix de l'acquisition par l'OFS est de 5 220 euros/m² et les logements étaient revendus 800 euros/m², grâce à une aide de l'Anah sur les parties communes. Il faut donc mobiliser beaucoup d'argent public. Un autre problème concerne les plafonds, l'Anah conditionnant ses aides aux ménages modestes ou très modestes, nettement inférieurs aux plafonds du BRS. L'Anah devrait repenser son approche, car avec le BRS, l'engagement est sur le long terme.

Lucie PRUSAK

Guillaume Mangin, dans votre étude, quelles difficultés avez-vous identifiées concernant la mobilisation du BRS ?

Guillaume MANGIN

Effectivement, plusieurs questions se posent concernant les rôles entre l'OFS et la copropriété. L'OFS est propriétaire du logement, mais c'est le preneur qui vote aux assemblées générales. L'OFS garde des droits sur les travaux des parties communes, mais n'est pas toujours invité aux AG. Certains fonctionnements restent donc à préciser. Des questions se posent aussi sur la capacité des OFS à suivre des copropriétés. Ont-ils les moyens humains ? Ces opérateurs ne sont pas dimensionnés pour intervenir dans des copropriétés. Financièrement, les droits de mutation posent un problème, car ils sont payés deux fois : lors de la vente à l'OFS puis lors du rachat des droits réels. Des notaires réfléchissent à un acte unique. La clarté juridique entre l'OFS et le ménage doit perdurer dans le temps. Il est important de dimensionner un produit qui soit compréhensible par les ménages, la communication étant fondamentale dans la durée. Ces difficultés ne sont pas insurmontables, il faut cependant chercher des solutions moins coûteuses pour la puissance publique, peut-être privilégier le BRS plutôt que du portage complet sur de longues périodes.

Honoré PUIL

Si on pose le débat uniquement sous l'angle de la réhabilitation du patrimoine, l'intérêt du BRS peut être questionné. Mais dès qu'on l'aborde sous l'angle de la politique de l'habitat, du peuplement et des personnes à loger sur votre territoire, l'intervention via le BRS devient pleinement justifiée.

Valérie MANCRET-TAYLOR

Le financement dont nous parlons est l'un des dispositifs complémentaires permettant une mise à niveau. Comme l'ont souligné les trois élus présents, le BRS est très utile dans certains cas, pas du tout dans d'autres. Il faut donc équilibrer les financements pour couvrir l'ensemble de la politique de l'habitat. Il faut également tenir compte des ressources des ménages. La piste sur l'usage du BRS pour répondre aux enjeux d'endettement des habitants est intéressante.

Nous savons gérer les patrimoines et leurs habitants dans le temps long. Sur le fond, aucune question n'est vraiment difficile. La délibération a visé les OFS comme maîtrise d'ouvrage et financeur potentiel, alors que vous demandez les opérateurs de BRS. Ce sujet implique à la fois une évolution de la réglementation de l'Anah et du code de la construction de l'habitation. Ce sujet est à traiter avec l'Etat. Le minimum de trois logements est également un point dépassable. Par ailleurs, il a été mentionné que ce dispositif répondait soit à l'habitat dégradé, soit au logement vacant ; or ces deux enjeux sont cumulatifs. Il a également été évoqué que ces opérations ne se destinaient qu'aux ménages les plus modestes alors qu'il faut au moins 25 % de logements destinés aux ménages modestes et très modestes, pas la totalité. Les plafonds de ressources s'appliquent de manière nationale mais distinguent l'Île-de-France des autres régions en raison du coût de la vie. Les quatre premiers déciles de la population sont les cibles prioritaires de l'Agence pour accéder aux dispositifs. Ce pourcentage ou les modalités financières pourraient être ajustés dans l'opération, plutôt que les plafonds.

Jacques BAUDRIER

À Paris, malgré des financements publics de 150 000 euros par logement, aucun acquéreur n'est modeste ou très modeste. Les cibles sont les déciles 5 à 7. Si l'exigence reste à 5 % de ménages modestes et très modestes, nous n'aurons aucun financement BRS. Malgré les financements, les biens sont vendus à 5 000 euros le mètre carré, un prix qui ne peut pas attirer les ménages modestes, mais les classes moyennes. S'il faut investir 300 000 euros par logement pour les vendre à 2 500 euros, l'équation est impossible. Cette contrainte fermerait la porte à toutes les rénovations de centres anciens de France.

Lucie PRUSAK

Foncier Solidaire France a envoyé cette semaine une motion à l'Anah pour mener une réflexion commune sur la révision de cette délibération.

Honoré PUIL

La question est de savoir s'il est possible d'ajouter une case dans la politique d'intervention de l'Anah pour le BRS. Si les cibles restent les ménages habituels de l'Anah, cela ne fonctionnera pas, ou très marginalement. De plus, ces ménages doivent souvent contracter un prêt. Sans aide pour faire baisser les prix, cela devient très compliqué pour eux.

Valérie MANCRET-TAYLOR

Je comprends parfaitement le sujet. L'Anah est un opérateur de l'État, aucune décision ne pourra donc être prise par la directrice générale aujourd'hui. Ce sont des sujets qu'il faut travailler. Le terme « case » doit être examiné au sein du Conseil d'administration pour faire évoluer les éléments d'ici la fin de l'année. Il faut également travailler avec les OFS pour avancer vers des solutions.

Suzanne BROLLY

Le dispositif permet de réhabiliter des biens vacants depuis plus de deux ans, ou alors très dégradés, ou qui n'étaient pas à usage d'habitation. Le problème est que lorsque des préemptions sont faites, parfois aucune case n'est cochée.

Lucie PRUSAK

Hakim Lahlou, du côté de la Banque des territoires, y a-t-il des réflexions pour accompagner les collectivités et les OFS dans leur projet sur l'existant ?

Hakim LAHLOU

En ce qui concerne l'habitat existant, rien n'est fondamentalement bloquant dans nos doctrines pour accompagner des dispositifs spécifiques, dès lors que nous sommes orientés sur le cœur de notre intervention : soutenir l'accession sociale à la propriété et garantir la soutenabilité pour l'OFS. Dans l'existant du parc HLM, nous avons clarifié les choses et pouvons accompagner les OFS et les OLS.

Honoré PUIL

Ce débat sur le BRS dans l'ancien est à la fois nouveau, complexe et nécessaire. Nouveau, car c'est la première fois que nous l'évoquons en séance plénière. Complexe pour les OFS, les opérateurs et les acteurs en soutien. Nécessaire, car pour construire une ville plus douce et équilibrée, nous devons mobiliser les outils adaptés.

Jacques BAUDRIER

Dans notre système de cotations à Paris, nous privilégions les sorties du parc social pour favoriser un parcours logement. Au moins 50 % de nos acquéreurs libèrent ainsi des logements sociaux pour d'autres publics. Le BRS doit être considéré comme un élément d'un parcours. Nos systèmes de cotations pourraient inclure des engagements pour que cela bénéficie *in fine* aux ménages modestes et très modestes.

Suzanne BROLLY

Les collectivités et leurs associations sont à votre disposition pour travailler ces sujets. Une motion sera déposée pour suggérer des modifications permettant plus d'agilité territoriale. Nous avons besoin de rénover le parc existant et de lutter contre le logement vacant, ce que nous ne pouvons faire sans vous.

Valérie MANCRET-TAYLOR

Nous sommes convaincus par vos arguments et reviendrons vers les collectivités dès la rentrée d'automne pour lancer un groupe de travail et trouver des voies de passage.

Plénière conclusive



Renaud Payre

Mme la ministre du Logement, Valérie LETARD (enregistrement vidéo)

Mesdames et Messieurs, tout d'abord, je remercie le Président, cher Renaud Payre, pour son invitation. Je souhaitais, même à distance, saluer l'ouverture de ces septièmes journées des organismes de Foncier Solidaire. Je tiens par ces mots à saluer votre engagement à toutes et tous qui, dans les OFS, réinventent l'accession à la propriété dans notre pays. En dissociant le foncier du bâti, le bail réel solidaire a profondément renouvelé notre manière de concevoir le logement abordable.

Il permet à des ménages qui n'auraient jamais pu devenir propriétaires de franchir ce cap, tout en protégeant le bien de la spéculation. À Marseille, en avril dernier, j'ai eu la chance de pouvoir visiter le chantier de l'opération Visions d'Aou, 106 logements, le premier programme de BRS réalisé dans un quartier en rénovation urbaine, le Plan d'Aou, et qui va rendre possible un parcours résidentiel pour les habitants du quartier.

L'année 2024 a marqué un tournant. 3 709 logements en BRS ont été livrés, presque le double de 2023, et plus de 20 000 autres sont engagés ou en projet à l'horizon 2028. Dans le contexte pourtant difficile que nous connaissons, nous pouvons dire que les résultats sont là. La dynamique est lancée, les livraisons s'accroissent et les collectivités s'engagent.

Pour accompagner cette accélération, nous avons ensemble travaillé à faire évoluer ce modèle encore récent. Nous avons ouvert les aides de l'Anah au financement des OFS et élargi les possibilités d'intervention, y compris avec le BRSA, pour soutenir le commerce et l'artisanat de proximité. Ces avancées sont le fruit d'un engagement collectif et il nous faut donc poursuivre ce travail. J'identifie déjà plusieurs chantiers pour l'année à venir. D'abord, pour développer la production, il faudra nous appuyer sur la baisse du taux du livret A et l'extension du prêt à taux zéro

à tout le territoire pour les logements neufs. Également, nous devons accélérer la réhabilitation. Votre plénière de demain après-midi abordera les leviers qu'offre le BRS pour la rénovation énergétique et la lutte contre l'habitat indigne.

Je crois beaucoup à ces nouvelles perspectives, y compris pour aider à la rénovation des copropriétés. Je sais que les modèles économiques, juridiques, opérationnels ne sont pas simples, mais je compte sur vous pour continuer à innover en la matière. Je souhaite également approfondir les réflexions sur tous les montages en démembrement et je serai preneuse de vos contributions en la matière pour voir s'il y a des clarifications ou simplifications réglementaires à apporter.

Organiser ces journées à Strasbourg, c'est aussi une belle invitation à inscrire le dispositif des OFS dans une dynamique européenne. Je suis persuadée que la France dispose avec le BRS d'un outil original et pertinent face aux défis sociaux et fonciers que connaît l'Europe. J'ai d'ailleurs eu l'occasion la semaine dernière d'échanger avec le commissaire européen Dan Jørgensen, chargé du logement et de l'énergie, sur la préparation du premier plan européen pour le logement durable et abordable. Début 2026, je défendrai le BRS comme solution aux côtés du modèle historique des CLT.

Je veux également vous dire que j'ai entendu votre demande légitime d'améliorer les conditions de revente dans le cadre du BRS. Permettre aux acquéreurs successifs de bénéficier à leur tour du PTZ, c'est reconnaître que l'accession sociale doit s'inscrire dans la durée. C'est une mesure de bon sens et je la porterai dans le cadre de la loi de finances à venir, même si nous connaissons tous le contexte budgétaire qui est le nôtre cette année.

Vous connaissez mon combat pour l'accès à un logement abordable. Dans le contexte exigeant qui est le nôtre, il nous faut imaginer des réponses innovantes et solidaires. A ce titre, les OFS sont plus que jamais une réponse d'avenir. Je sais pouvoir compter sur votre expertise, votre inventivité et votre engagement auprès des territoires et des habitants. Ensemble, faisons du BRS non seulement un instrument d'accession, mais aussi un levier d'émancipation, de transition écologique et de cohésion sociale.

Pour terminer, je tenais à faire une petite parenthèse pour saluer la place que vous accordez à la parole des preneurs de logements BRS. Il nous faut écouter la voix des habitants, car la meilleure preuve de succès, ce sont les parcours de vie qu'un BRS rend possible. Rares sont les temps forts comme celui-ci qui, en définitive, laissent un espace à la voix des premiers concernés et je vous souhaite donc, pour ces raisons, des journées riches d'échanges, de rencontres et de projets.

Merci pour votre mobilisation et surtout à très bientôt sur le terrain.

Renaud PAYRE

Madame l'adjointe à la maire de Strasbourg, chère Suzanne,

Madame la ministre, je vous remercie d'avoir pris le temps de parler du BRS, de nous délivrer ces messages qui, j'espère, se concrétiseront dans la prochaine loi de finances.

Mesdames et Messieurs, adhérents, participants, et chers partenaires, permettez-moi d'abord, en clôture, de remercier, une fois encore, les équipes de la Fédération des Coop'HLM, et en

particulier Vincent Lourier et Juliette Grenier, qui ont travaillé à cette superbe organisation. Merci infiniment d'être toujours là et d'accompagner la structuration de ce réseau, j'en dirai un mot dans quelques instants.

Après Lille, Rennes, Anglet, Paris, Lyon, Nantes, nos septièmes journées ont été un succès. Pour avoir échangé avec un certain nombre d'entre vous, j'ai senti cet engouement qui fait de cette édition, une édition pleinement réussie avec plus de 350 participants, participantes. Nous avons innové en donnant la parole aux habitants qui sont les premiers ambassadeurs du BRS, en parlant d'Europe et de la cause commune avec les Community Land Trust, en parlant de revente, en traitant de la question des héritages et surtout en inventant les usages à venir du bail réel solidaire.

Aujourd'hui, je veux vous dire notre chance d'avoir un réseau de plus en plus visible, structuré, capable de plaider, de corriger, d'alerter, tout en nous rassemblant. Le réseau ne suffira pas. Le dialogue suppose plus de réactivité de l'ensemble de nos partenaires. Enfin, nous devons garder en nous, en permanence, les trois grandes valeurs de notre réseau et de nos OFS que sont la sécurité, le temps long et bien sûr le logement et le foncier comme biens communs.

Alors oui, d'abord, notre réseau entame une nouvelle étape. Faut-il le rappeler, nous traversons une crise du logement sans précédent. Les Françaises et les Français s'appauvrissent aujourd'hui par le logement. Ils et elles ne voient plus de perspective, se sentent enfermés en attendant un logement locatif social, en repoussant un projet résidentiel. Les opérations ne s'équilibrent plus.

La cause, nous la connaissons toutes et tous : une réticence à construire et à lancer de nouveaux programmes, des coûts de construction qui ont augmenté et, évidemment, une solvabilité des ménages en berne. Mais aussi, et surtout, des gouvernements successifs depuis 2017 qui n'ont pas pris la mesure des dérèglements du marché, de l'inflation du foncier, de la nécessité de soutenir plus que jamais le logement locatif social pour qu'il joue son rôle auprès de 70 % de la population française et auprès de la filière du logement. Nous avons au ministère de l'Economie des hommes et des femmes qui pensent encore qu'il n'y a pas de crise du logement. Dans ce ministère, nous avons des hommes et des femmes qui pensent que le logement est un coût et non pas un investissement. Dans ce contexte qui s'éternise et qui entrave le pouvoir d'habiter, il n'y a qu'une seule lueur, finalement, depuis quelques années. C'est le bail réel solidaire.

Dans notre pays, plus de 24 000 logements BRS sont engagés. C'est considérable et c'est en progression constante, la ministre l'a rappelé elle-même. Nous devons ces résultats au rôle des organismes de foncier solidaire. Plus de 80 composent notre réseau : OFS de collectivité, OFS coopératifs, OFS des établissements publics fonciers et, enfin, et c'est majeur, car nous devons encore plus les accompagner, notamment dans la vente HLM, OFS des bailleurs sociaux. Nous devons continuer à piloter notre réseau collégialement, comme nous le faisons depuis sa création. C'est extrêmement important de respecter la diversité de nos familles d'OFS.

Nous devons aussi être les garde-fous de l'esprit du bail réel solidaire et des organismes de foncier solidaire. Nous devons être vigilants sur le modèle et sur l'agrément. Nous l'avons dit au cours de ces deux journées : il n'y a pas qu'un seul chemin. Certains territoires voient beaucoup d'OFS intervenir et s'en réjouissent. D'autres n'en ont qu'un. Au-delà de ces choix et de ces réalités, il n'y a qu'un principe auquel nous ne devons pas déroger et sur lequel le réseau doit jouer encore un rôle plus affirmé. C'est d'éviter une concurrence œuvrant à des principes peu

clairs sur un même territoire, susceptible de brouiller l'image du BRS et surtout risquant de favoriser la spéculation du foncier.

Notre réseau est aujourd'hui à une nouvelle étape de sa structuration. Nous engagerons dans les prochaines semaines un nouveau ou une nouvelle secrétaire générale. Nous savons qu'une forte responsabilité pèse sur nous : parler plus fort du BRS, être l'interlocuteur privilégié du ministère, agir en coordination avec les autres réseaux, au niveau français comme au niveau européen, et surtout anticiper les nouveaux usages, tout en veillant à ne pas dévoyer le modèle du BRS. Nous renouvellerons nos instances après les élections municipales de 2026, mais d'ici là, le réseau prendra un nouveau visage, en lien évidemment avec la fédération des COOP à qui nous devons tant.

Depuis notre création, nous innovons, nous ouvrons de nouveaux chantiers, chacun sur nos territoires, ou ensemble dans le pays. Mais innover, expérimenter, c'est bien, à condition que nos partenaires soient capables de réagir et d'écouter. Les sujets ouverts ne manquent pas. Je suis certain, compte tenu de son message, que nous aurons l'occasion de parler directement avec les ministres dans les prochaines semaines. Bien sûr, nous poursuivrons notre plaidoyer pour que le BRS soit pleinement associé au logement social. Nous faisons partie de cette famille.

Il reste néanmoins encore des éléments à clarifier. C'est bien l'enjeu, par exemple, d'une meilleure articulation entre production de BRS et loi SRU. Nous devons le marteler et y veiller : jamais la production de BRS ne devra se faire au détriment des PLAI et des PLUS. Mais dès lors que la part de PLAI et PLUS est atteinte, nous ne devons pas dégrader la carence des communes, sans quoi elles seront réticentes à autoriser des programmes contenant du BRS. Demain encore plus, quand la conjoncture redeviendra favorable. C'est en tout cas un risque majeur. Il nous faut trouver un décompte non-entravant entre OFS, collectivités, états locaux et DHUP. Soyons incitatifs et ouvrons peut-être un dialogue plus fort avec le ministère.

Nous plaiderons pour un rôle croissant du bail réel solidaire dans la question des rénovations. Les avancées récentes de l'expérimentation lancée par l'Anah sont à saluer, tant elles promettent d'équilibrer des opérations difficiles, mais trop d'incertitudes pèsent dans le texte de résolution de l'Anah : sur les bénéficiaires des aides, sur le nombre de logements concernés, sur les plafonds de ressources. Cet exemple est révélateur de la nécessité d'écouter Foncier Solidaire France dans la mise en œuvre d'expérimentations. Nous aurons d'ailleurs d'autres combats à mener, notamment celui des copropriétés dégradées. Nous devons nous mettre autour de la table avec l'Anah et la Caisse des Dépôts pour imaginer le levier BRS dans le redressement des copropriétés, tout en nous demandant quel type d'OFS peut porter cela.

L'expérimentation, c'est bien, c'est encore mieux quand elle prend en compte celles et ceux qui portent le bail réel solidaire. Nous plaiderons encore pour une meilleure égalité sur notre territoire. Nous avons trop de situations disparates quant à l'accompagnement des ménages par les établissements bancaires, quant au partenariat avec la Caisse des Dépôts sur l'ensemble du territoire, quant à l'information des ménages. Par conséquent, nous ne devons pas considérer que cette information est complète et acquise. Nous sommes donc prêts, avec l'ensemble de nos partenaires, et j'en profite pour saluer les notaires qui jouent un rôle majeur et avec, pour celles et ceux qui sont ici présents, une volonté ou en tout cas un goût de travailler ces sujets complexes

apportés par le bail réel solidaire. Nous sommes donc prêts à inventer de nouveaux usages du bail réel solidaire, mais pour cela, il nous faut rappeler nos trois valeurs fondamentales.

Notre réseau est le garant du bail réel solidaire, une dissociation permettant, sous conditions de ressources, un accès durable à une propriété. Oui, le bail réel solidaire est du logement social. Oui, nous avons dépassé, je crois, les débats sur ce qu'est la propriété, mais nous l'avons fait parce que les habitants et les habitantes voient, à travers le bail réel solidaire, une sécurité. Nous pouvons encore creuser cette notion de sécurité dans et par le logement. La très grande majorité de nos acquéreurs ont entre 30 et 55 ans. Il nous faut davantage proposer le BRS aux jeunes seniors, à celles et ceux qui cherchent cette sécurité à l'approche ou au début de la retraite. Pour cela encore, il faudra des efforts de communication et convaincre nos partenaires bancaires.

Oui, le bail réel solidaire a fait surgir dans nos politiques de l'habitat le temps long. Le marché est court-termiste. Les politiques publiques se doivent de réfléchir à très long terme. Le bail réel solidaire est donc une opportunité, à condition, évidemment, que la revente soit assurée pour que nous rechargeons à nouveau les BRS pour 99 ans. Les conditions d'acquisition doivent donc être similaires en deuxième, troisième (et suivantes) acquisitions. C'est pour cela que nous ne devons pas lâcher sur le prêt à taux zéro BRS.

Nous avons entendu l'engagement de la ministre et nous ne pouvons que la soutenir dans le dialogue qu'elle ouvre avec le ministère de l'Economie. Enfin et surtout, le bail réel solidaire a opéré sans bruit un vrai changement intellectuel, voire culturel, dans notre pays, en faisant du foncier un bien commun. Ne mésestimons pas ce qui s'est opéré depuis quelques années dans ce pays tant attaché à la propriété privée. La dissociation a ouvert un chemin qui pourrait s'élargir dans les années qui viennent.

Le succès rencontré par le bail réel solidaire est prometteur et annonce, si certains et certaines veulent le porter politiquement, des solutions à la crise structurelle du logement. Mais pour cela, il faudra chercher d'autres leviers. Il faudra réguler le prix du foncier. Le BRS ne peut pas tout porter à lui seul. A l'heure de la raréfaction du foncier, à l'heure de la réduction de l'artificialisation des sols, nous sommes mûrs pour ouvrir le débat de la valeur du foncier.

Le bail réel solidaire s'installe à l'heure où la crise du logement n'a jamais été aussi accrue, aussi sévère. Il a déjà changé la pratique d'acteurs économiques, d'acteurs politiques, de bailleurs sociaux et, bien sûr, le quotidien d'habitants et d'habitantes. Je pense évidemment aux acteurs de l'immobilier qui regardaient il y a quelques années avec scepticisme ce produit qui pouvait réduire leurs marges. Les promoteurs l'ont adopté depuis. Ils l'ont adopté d'autant plus facilement que l'accession classique est ralentie. Ils et elles nous disent retrouver le sens de la commercialisation, la réponse par le logement à des projets de vie.

Je pense aussi aux bailleurs sociaux qui déploient leur expertise en maîtrise d'ouvrage et en accession sociale. Ils rendent possible et concret le bail réel solidaire sur nos territoires. Je pense également aux élus locaux, aux maires, qui saisissent toute l'opportunité de ce logement social, de cette accession qui peut être proposée directement à leurs administrés, aux jeunes couples, par exemple, qui veulent rester dans leur commune, mais qui n'ont plus les opportunités qu'ont eues leurs parents 30 ans avant et qui, par le BRS, vont commencer une trajectoire en toute sécurité.

Je pense à celles et ceux, et plutôt à celles qui passent entre les mailles du filet de nos politiques du logement, aux familles monoparentales, et donc pour 90 % aux femmes, qui doivent trouver une solution au cœur de nos villes. Le bail réel solidaire est une vraie opportunité, un vrai changement de vie. Je pense à Mathieu et à Geoffrey, qui nous ont dit hier, concrètement, ce que le bail réel solidaire avait fait à leur vie, ce qu'il a apporté en matière de projets, de sécurité, de protection.

Nos ambassadeurs, ce sont les habitants et les habitantes, ce sont les propriétaires des 3 500 logements livrés, ce sont les hommes, les femmes qui attendaient un logement social, qui ont connu des accidents de la vie, qui se trouvent empêchés, qui retardaient des projets, qui faisaient des kilomètres pour rejoindre leur travail.

Chers amis, nous avons commencé à changer la vie de nos concitoyens et de nos concitoyennes. Nous devons dire à tous nos partenaires, au gouvernement, que nous sommes là, que le BRS peut encore déployer de nouveaux usages, peut gagner en force. Pour cela, il y a un interlocuteur : un réseau Foncier Solidaire France.

Nos septièmes journées se terminent, nous nous retrouverons, et je vous invite toutes et tous à candidater pour nous accueillir. Nous nous retrouvons dans un an, à l'été 2026, pour nos huitièmes journées. J'espère que nous serons encore plus nombreux et nombreuses, mais je n'en doute pas beaucoup.

Merci à toutes et tous de votre énergie. Merci à vous de faire vivre notre très beau réseau.

Les ateliers

Vendre le BRS : les clés d'une communication efficace et responsable



De gauche à droite : Ophélie Hilaireau, Sidonie Copel, Simon Goudiard et Arnaud Ballier

[Intervenant.es :](#)

Arnaud BALLIER, Coopérative Foncière de l'Il

Sidonie COPEL, Foncière de la Ville de Paris

Simon GOUDLARD, OFS des Yvelines

[Modératrice :](#)

Ophélie HILAIREAU, Terra Noé

Ophélie HILAIREAU

Bonjour à tous. Je suis directrice d'une coopérative HLM et administratrice de l'OFS Terra-Noé. J'animerai cette table ronde.

Sidonie COPEL

Je suis directrice adjointe de la Foncière de la Ville de Paris, OFS créé fin 2019 sous forme de groupement d'intérêt public (GIP) réunissant la Ville de Paris et ses trois bailleurs sociaux principaux : Paris Habitat, la Régie Immobilière de la Ville de Paris (RIVP) et Eligie-Siemp. Depuis 2021, nous avons commercialisé six opérations pour environ 180 logements. La première pierre sera posée en septembre.

Simon GOUDLARD

Je dirige l'OFS des Yvelines, créé en 2021 sous forme d'un GIP. Aux côtés du département, on retrouve un office départemental, un bailleur social et une société d'aménagement, Citallios. Nous avons la particularité de proposer du BRS opérateur en externalisant la commercialisation,

ce qui ne nous empêche nullement de la suivre, la surveiller et l'encadrer. En quatre ans, nous avons engagé 600 logements, livré nos 3 premières opérations fin 2022 et signé près de 300 logements à ce jour.

Arnaud BALLIER

Je dirige le service accession auprès de la coopérative d'Habitat de l'Ill, située à Illkirch, près de Strasbourg. Nous avons créé la coopérative foncière en 2019, un OFS externalisé avec plusieurs partenaires bancaires et collectivités. Aujourd'hui, nous avons réalisé 6 opérations dont 4 déjà livrées, pour un volume d'une centaine de logements.

Ophélie HILAIREAU

Comment décririez-vous le bail réel solidaire à une personne qui n'en a jamais entendu parler ?

Simon GOUDLARD

Le BRS est une solution qui évite d'avoir à choisir entre louer « à fond perdu » ou acheter trop cher ou trop loin. C'est une alternative à l'acquisition trop chère, permettant de rester sur son territoire d'appartenance, avec l'école des enfants et le travail à proximité, sans générer d'externalités négatives, notamment en matière de mobilité.

Sidonie COPEL

À Paris, le BRS devient une possibilité dans des parcours résidentiels extrêmement contraints en rendant possible l'achat à moitié prix. Nous appliquons nous-mêmes une décote d'environ 50 % par rapport aux prix de l'ancien. Il permet de se projeter à long terme dans un logement adapté à sa composition familiale.

Arnaud BALLIER

C'est un nouveau dispositif d'accession qui permet d'acheter un logement à un prix très réduit sans faire de concession sur la qualité du produit et surtout sur sa localisation. C'est une réponse pour ceux qui souhaitent s'installer sur un territoire devenu inaccessible.

Ophélie HILAIREAU

Simon, vous allez nous présenter deux opérations menées sur des secteurs différents. Quelles sont les clés de la réussite pour un programme en BRS ?

Simon GOUDLARD

Le BRS présente des avantages conséquents : un investissement partagé, moins cher, assorti d'une TVA réduite et des aides publiques. Il s'accompagne nécessairement de contreparties qui doivent être acceptables pour que le BRS rencontre son public et ait un intérêt sur son marché.

Notre opération développée à Viroflay, près de Versailles, comprend 30 logements 100 % BRS à 4 900 euros/m², contre 7 800 euros/m² sur le marché privé local. Les résultats parlent d'eux-mêmes : nous avons enregistré 23 réservations dès le week-end de lancement, 100 % de réservations en trois mois avec seulement un ou deux désistements pour des raisons de financement. Cette opération démontre l'adéquation du produit dans une commune attractive et bien connectée, ce qui sécurise les acquéreurs et l'OFS dans la durée. L'essentiel est d'avoir un

bon produit au bon endroit, au bon prix, correspondant aux besoins des acquéreurs, sécurisant leurs investissements et ne faisant pas porter d'aléa d'exploitation à l'OFS.

Notre opération à Meulan-en-Yvelines compte 27 logements dans un ensemble plus conséquent, en mixité. Le prix de vente était fixé à 3 000 euros/m² avec une décote de 29 % par rapport au marché privé (4 200 euros/m²). Initialement, nous n'avions enregistré aucune réservation après six mois. Nous avons décoté de 200 euros le tarif face à la concurrence de l'ancien, dont le prix du m² s'établit en moyenne à 3 200 euros. Cette action nous a offert 27 réservations en 24 mois. Je crains néanmoins un risque pour nos acquéreurs qui pourraient rencontrer des difficultés à revendre leur bien dans 5-10 ans, exposant l'OFS à des rachats. Nous devrions donc sortir des liquidités pour revendre ces logements, les vendre à la casse ou les transformer en BRS locatifs. Ce n'est pas notre volonté. Pour cette raison, si c'était à refaire, je ne réitérerais pas cette opération.

Ophélie HILAIREAU

Avez-vous utilisé les mêmes outils de communication sur les deux opérations ?

Simon GOUDLARD

Nous externalisons la commercialisation de nos offres auprès d'un petit club de commercialisateurs spécialisés avec qui nous avons établi une relation de confiance et des habitudes de travail. Ils ont compris et assimilé la manière dont nous présentons le BRS. Nous ne perdons pas de temps dans la préparation avant-vente, et conservons les mêmes interlocuteurs. Nous sommes donc certains que l'histoire du BRS ne sera pas contée différemment d'une vente à l'autre.

Deux commercialisateurs sont intervenus sur les deux opérations citées. Ils adoptent leurs propres modes de commercialisation. Nous sommes nous-mêmes dotés d'outils que nous mettons à la disposition de nos vendeurs et acquéreurs : une foire aux questions sur les clauses du BRS, un livret pédagogique et les contacts de l'ADIL78 qui délivrera une information neutre. Nous organisons systématiquement une réunion publique de lancement avec le maire, ce qui rassure les acquéreurs et valorise la marque publique de l'OFS et des Yvelines.

Ophélie HILAIREAU

Comment accompagnez-vous concrètement l'accédant dans sa compréhension du bail réel solidaire, et quelle est votre stratégie de communication ?

Simon GOUDLARD

Nous sommes transparents, mais peu présents au départ. Nous prenons part aux réunions publiques. Ensuite, l'opération vit sa vie commerciale. Nous fournissons un livret pédagogique, communiquons *via* la gazette communale avec un dossier spécial BRS, et proposons une FAQ détaillée sur les clauses du bail, en cours d'actualisation. Lorsque nous approchons de la livraison, notre chargée d'exploitation, Mélanie, incarne l'OFS lors des visites-cloison, pré-livraison et livraison. Nous restons disponibles pendant toute l'occupation. Cette incarnation de l'OFS est déterminante, au-delà de la communication initiale, bien que nous ne puissions évidemment pas raconter n'importe quoi.

Ophélie HILAIREAU

Arnaud, vous avez choisi un autre système de commercialisation en interne. Pouvez-vous nous expliquer comment vous procédez et quelles solutions vous avez trouvées pour rassurer les accédants ?

Arnaud BALLIER

Nous sommes situés sur un territoire très attractif limitrophe de Strasbourg, bien desservi. Nous proposons un produit à 170 000 euros avec 135 euros de redevance, un prix très compétitif par rapport à la concurrence. C'est un logement de qualité équipé de panneaux solaires et d'une pompe à chaleur, aux normes RE2020. Ces atouts nous permettent d'obtenir un bon taux d'écoulement commercial.

Ophélie HILAIREAU

Comment mobilisez-vous les collectivités et partenaires dans votre communication commerciale ?

Arnaud BALLIER

Notre équipe compte une commerciale qui reste l'interlocutrice unique du prospect. Elle l'accompagne du premier rendez-vous jusqu'à la remise des clés, en passant par la signature du contrat de réservation et certaines visites du chantier. Nous consacrons beaucoup de temps à expliquer le produit. Nous nous appuyons également sur les collectivités lors des lancements commerciaux, car la présence du maire apporte un gage de sérieux et rassure les prospects sur la légitimité du dispositif.

Ophélie HILAIREAU

Sidonie, je vous laisse nous présenter les enjeux de la commercialisation au sein de votre OFS.

Sidonie COPEL

À Paris, l'accession sociale à la propriété n'existait plus depuis plus de 25 ans. Les clauses anti-spéculatives n'étaient pas assez fortes pour garantir la sanctuarisation de l'investissement public. Notre OFS a recréé toute la chaîne métier, du développement foncier à la vente. Nous sommes porteurs d'une caution morale qui rassure et sécurise les futurs acquéreurs. Face à un marché extrêmement tendu, nous avons mis en place un processus transparent de commercialisation. Les ménages candidatent *via* notre plateforme en ligne lors d'appels à candidatures largement communiqués, ouverts pendant un à trois mois selon l'opération. Nous utilisons ensuite un système de cotation pour hiérarchiser les demandes selon des critères politiques. Notre plateforme donne accès aux plans des logements et des étages, aux prix détaillés et aux frais estimatifs de notaire, permettant une approche dématérialisée de l'offre d'achat, mais pédagogique malgré notre petite équipe.

Ophélie HILAIREAU

Pouvez-vous nous en dire plus sur vos outils de communication grand public ?

Sidonie COPEL

Nous avons recruté une responsable de la communication. Nous produisons en interne de nombreux éléments avec notre marque et nos éléments de langage. Nous créons des kits de communication que nos partenaires peuvent relayer : aménageurs, bailleurs sociaux, mairies d'arrondissement et mairie centrale. Nous avons également élaboré un guide « Devenir propriétaire en Bail Réel Solidaire » qui explique le BRS et présente nos partenariats bancaires, avant tout positionnement d'achat.

Ophélie HILAIREAU

Quelles sont les retombées de vos différentes formules de communication : proximité, webinaires, etc. ?

Sidonie COPEL

Pendant les périodes de commercialisation, nous cherchons à être accessibles et au contact des futurs acquéreurs. Nous organisons des réunions publiques avec les mairies d'arrondissement pour présenter les programmes et le BRS. Nous avons créé deux événements récurrents : des webinaires où nous expliquons les plans des logements et les « rencontres du BRS » en pré-commercialisation. Nous y proposons des simulations financières gratuites aux ménages, avec le Crédit Social des Fonctionnaires et Action Logement, dans des lieux publics mis à notre disposition. Le financement étant la clé pour ces primo-accédants, ces rencontres sécurisent les candidatures et l'acte d'achat en amont.

Ophélie HILAIREAU

Cet accompagnement constant vous permet-il d'avoir des recommandations, du parrainage entre accédants ?

Sidonie COPEL

Il est encore difficile de le dire. Nous n'en sommes qu'au début des vagues d'accession, bien que nous ayons reçu des retours très positifs. Nous avons pour objectif de nous adresser au plus grand nombre et d'amplifier la connaissance du dispositif. Nous constatons des inscriptions régulières à nos webinaires et rencontres, ce qui est encourageant.

Ophélie HILAIREAU

Simon, pouvez-vous nous expliquer les différentes étapes que vous avez élaborées pour créer une émulation sur un programme et rassurer un prospect ?

Simon GOUDLARD

Nous créons une montée en température commerciale avec le commercialisateur, jusqu'à l'ouverture des réservations. En tant qu'OFS départemental, nos premiers clients sont les communes, auxquelles nous proposons une offre de service pour développer du BRS. Le maire est le premier acteur dans ce dispositif. Dans ce cadre, nous privilégions une commercialisation en exclusivité locale, donnant priorité aux habitants et actifs de la commune. Nous pouvons alors mobiliser tous les outils que la commune peut mettre à notre dispositif. Nous adoptons un calendrier précis :

- Un mois avant le lancement, nous diffusons une première campagne de communication dans la gazette communale avec annonce d'une réunion publique ;
- Quinze jours avant, nous renforçons le teasing local par distribution de flyers, avec des accroches comme « Devenez propriétaire pour le prix de votre loyer » ou « Mon logement à prix plancher » ;
- Une semaine avant le lancement, une réunion publique est organisée une semaine avant le lancement officiel.

Cette stratégie crée une véritable émulation locale.

Nous recevons généralement entre 30 et 40 participants lors des réunions publiques pour des opérations d'une vingtaine de logements en moyenne pour l'OFS des Yvelines. Dans une commune comme Jouy-en-Josas, nous avons attiré jusqu'à 100 personnes, et tout vendu en trois mois. La réunion publique une semaine avant l'ouverture officielle des ventes permet aux ménages de préparer leurs dossiers avec les documents nécessaires. Pour les lancements, nous privilégions les espaces municipaux plutôt que des bureaux de vente commerciaux. Cette approche rassure davantage les prospects.

Sur l'ensemble de nos opérations, nous comptons généralement 15 % de réservataires issus de la commune et environ 40 % de l'agglomération. Cette démarche territoriale montre aux habitants qu'une politique publique les accompagne dans la durée.

Ophélie HILAIREAU

Les outils de communication suscitent l'envie et maintiennent une proximité avec nos partenaires et futurs clients, ce qui crée une véritable émulation.

Simon GOUDLARD

La présence d'un courtier pour réaliser une première étude de faisabilité rapidement, dès les premiers rendez-vous, est déterminante.

Ophélie HILAIREAU

Cette étude nous permet d'évaluer si nous pouvons aller plus loin avec l'accédant. Arnaud, présentez-nous les différents outils de communication que vous avez créés selon les budgets.

Arnaud BALLIER

Nos marges étant ce qu'elles sont, nous tentons de limiter nos budgets de communication, comme tout le monde. Nous rêvons de diffuser de spots publicitaires, d'apposer nos communications sur des bus, etc., mais nous avons pris le parti de réduire la voilure dans ce domaine.

Nous sommes présents sur les sites marchands, actifs sur notre site internet et nos réseaux sociaux où nous publions deux publications hebdomadaires, particulièrement durant les lancements commerciaux. Nous organisons des événements en mairie et avons conçu des plaquettes pédagogiques simplifiées pour rassurer nos accédants. Au début, en 2021, le peu de notoriété nationale pour le BRS était source d'inquiétudes chez les clients. Il prend toutefois de plus en plus de place, et rassure aujourd'hui. Nous utilisons également des bâches et panneaux sur site quand c'est possible. Nous développons de plus en plus de vidéos testimoniales avec nos

premiers acquéreurs qui expliquent leur parcours BRS. Ces témoignages sont bien plus efficaces que nos discours commerciaux.

Ophélie HILAIREAU

Sidonie et Simon, avez-vous déjà réalisé des vidéos témoignages pour démontrer le BRS ?

Simon GOUDLARD

Nous avons tous eu ce réflexe après nos premières livraisons. Nous avons immédiatement réalisé des vidéos relayant des témoignages sincères de nos acquéreurs.

Ophélie HILAIREAU

Sidonie, êtes-vous plutôt « vente assise » ou « vente debout » ?

Sidonie COPEL

Je suis plutôt « vente dématérialisée ». Néanmoins, nous sommes plutôt orientés « vente debout » lors des actions de terrain comme les rencontres du BRS. Ces moments permettent de renseigner de façon personnalisée les futurs acquéreurs qui viennent nous rencontrer. Nous prenons le temps d'expliquer le BRS, la succession, et la copropriété, sujet supplémentaire pour les primo-accédants. Nous restons debout pour nous rendre accessibles, mais nous nous asseyons si nécessaire.

Ophélie HILAIREAU

Arnaud, êtes-vous plutôt au bureau de vente en mairie, ou en agence ?

Arnaud BALLIER

En agence : nous recevons dans nos propres locaux.

Ophélie HILAIREAU

Simon, voulez-vous ajouter un complément ?

Simon GOUDLARD

Nous privilégions les mairies, mais la vente se finalise chez l'opérateur. Nous combinons les deux approches : la vente assise qui rassure par le contact direct avec le commercialisateur, et la vente debout qui permet de repérer des prospects potentiels et de leur faire connaître le projet avant qu'ils n'entrent dans le processus de commercialisation.

Ophélie HILAIREAU

Quel budget communication prévoyez-vous pour une opération d'une vingtaine de logements ?

Simon GOUDLARD

Tout dépend du territoire. C'est l'opérateur qui paie la communication.

Sidonie COPEL

Il est difficile de donner un chiffre précis. Nous réalisons beaucoup d'actions en interne avec notre responsable de communication. Nous commercialisons plusieurs opérations simultanément, ce qui permet de mutualiser les coûts. Les rencontres de terrain représentent

plus un investissement en temps qu'un coût direct. Actuellement, nous amplifions la communication sur le BRS à Paris pour la commercialisation prochaine de 230 logements. Nous testons par exemple l'affichage dans les couloirs du métro, mais il est encore difficile d'en évaluer les retombées précises.

Ophélie HILAIREAU

Nos OFS restent jeunes. Dans ce contexte, disposer d'une chargée de communication intégrée est un véritable avantage.

Arnaud BALLIER

Le montant dont dispose le directeur de la maîtrise d'ouvrage me fait fantasmer, car il avoisine 2 000, voire 2 500 euros par opération. Il est bien inférieur à ce niveau dans la réalité, notamment au regard de nos marges limitées. Nous l'adaptions selon le risque commercial du projet. Nous engagerons plus de moyens sur les opérations à risque. Le budget de communication fait l'objet de discussions musclées en interne.

Ophélie HILAIREAU

Quand on est au bon endroit, au bon prix, au bon moment, nous avons moins besoin de communication.

Simon GOUDLARD

Pour nos opérations mixtes, le budget communication du BRS est généralement absorbé par la partie accession. Notre budget annuel de communication « grand public » se situe entre 30 000 à 40 000 euros pour dix à quinze opérations commercialisées. Ce n'est pas très coûteux et les supports se réutilisent bien.

Ophélie HILAIREAU

Nous consacrons beaucoup de temps à la pédagogie auprès des acquéreurs et des élus. Les OFS débutent, ce qui impose un fort accompagnement pour faire connaître ce dispositif.

Certains articles de presse ont laissé entendre que le BRS était mal expliqué concernant la taxe foncière et les charges de copropriété. Comment anticipez-vous les déceptions qui en découlent auprès des accédants ?

Sidonie COPEL

Nous faisons tout pour éviter ces déceptions avec une pédagogie importante avant, pendant et après la commercialisation. Nous organisons des réunions chez nos notaires avant la signature pour vulgariser le BRS et rassurer les accédants. Nous expliquons que c'est un dispositif encadré, aidé, assorti de contreparties. Nous organisons aussi des réunions d'accueil avec nos élus pour expliquer le soutien de la collectivité. Pour l'instant, nous n'avons pas constaté de déceptions majeures.

Simon GOUDLARD

Plus le produit est bien conçu, au bon endroit et au bon prix, moins nous serons exposés à des déceptions. Celles-ci surviennent quand le BRS est inadapté aux marchés. Les commercialisateurs nous rapportent peu de mécontentement lors de la première acquisition,

mais des retours négatifs sur les reventes. Nous devons être très clairs sur toutes les clauses. Pour la plus-value, il nous faut préciser que le prix calculé représente un maximum, pas un prix garanti. À l'OFS des Yvelines, nous avons mis en place des garanties inspirées du modèle HLM : garantie de rachat, garantie de relogement et assurance protection revente sans frais pour l'acquéreur.

Arnaud BALLIER

Nous sommes totalement transparents dès le début sur les conditions de revente et l'interdiction de location. Nous bénéficions d'une notaire dédiée au BRS et organisons des réunions avant la livraison. Malgré ces efforts, nous recevons parfois des questions surprenantes lors des réunions ou des premières AG de copropriété. Notre équipe commerciale ajuste constamment son discours, adopte une plus grande prudence sur certains sujets.

Ophélie HILAIREAU

On peut aussi créer des schémas simplifiés, car l'écrit reste quand l'oral s'oublie.

Vos statuts rendent les acquéreurs sociétaires. Comment animez-vous ce sociétariat ? Lève-t-il certains freins ?

Arnaud BALLIER

Nous valorisons le sociétariat et les valeurs coopératives. Cela fait partie du package de réassurance du client. Par exemple, j'ai reçu hier un client furieux et en insistant sur nos valeurs coopératives, même son conseiller juridique a été rassuré, lui disant qu'il n'était pas face à un promoteur classique, mais à quelqu'un de confiance. Nos équipes ont intégré l'importance de replacer ces valeurs au cœur du processus d'achat du BRS.

Ophélie HILAIREAU

Sidonie a participé à un groupe de travail au sein de Foncier Solidaire France, qui a recensé les outils utilisés : plaquettes, pages web dédiées et supports techniques du dispositif. Nous avons constaté que les valeurs des OFS étaient peu mises en avant. Ce diagnostic suggère qu'on pourrait utiliser le réseau comme une campagne de communication grand public et produire des fiches techniques communes sur le BRS. Comment pourrions-nous communiquer ensemble malgré notre diversité d'OFS ?

Simon GOUDLARD

C'est très compliqué, car nous reposons tous sur des modèles différents et des conditions d'application du BRS qui varient. Nous devons défendre un tronc commun sans noyer les spécificités de chaque OFS. Notre plus grand danger serait que différents OFS avec des clauses différentes interviennent sur un même territoire, créant de la confusion quand les gens se parlent entre eux.

Ophélie HILAIREAU

Une communication nationale apporterait une visibilité dont nous manquons aujourd'hui. Dans un monde idéal, qu'aimeriez-vous mettre en place, Arnaud ?

Arnaud BALLIER

Nous pouvons difficilement nous permettre de payer des spots publicitaires au vu de notre taille. Cependant, utiliser notre force de frappe au niveau national pour diffuser sur des médias plus larges des schémas de principe me paraît important. Les commerciaux demandent régulièrement une communication nationale pour dédramatiser le BRS et en faire un sujet captif à l'échelle nationale.

Ophélie HILAIREAU

Sidonie, après votre participation à ce chantier, que souhaiteriez-vous au niveau national ?

Sidonie COPEL

Il est important que la marque « Foncier Solidaire France » gagne en visibilité. Quelle que soit notre forme d'OFS, nous avons en commun le BRS, et FSF pourrait devenir un label, une caution. On parle souvent du binôme OFS-BRS, mais on pourrait parler du trinôme OFS-BRS-FSF. À chaque présentation du BRS, nous commençons par dire que c'est un dispositif national et légal. FSF présente une légitimité qu'il nous faut renforcer. Disposer d'une définition commune du BRS serait déjà un grand pas.

Temps d'échange avec la salle

Stanislas DENDIEVEL

Nous relevons deux techniques de vos interventions : à Paris, une sélection des ménages selon des critères, et ailleurs, une commercialisation plus classique, s'appuyant plus ou moins sur les collectivités. Dans les exemples des Yvelines ou d'Illkirch, comment gérez-vous la concurrence entre ménages pour un même logement ?

Par ailleurs, je pense que les OFS devraient s'approprier l'appartenance à Foncier Solidaires France comme garantie de valeurs partagées. J'invite tous les organismes à dire « je suis membre de FSF » et à réfléchir collectivement à une façon de l'exprimer.

Simon GOUDLARD

Sur la labellisation, FSF devrait d'abord devenir une marque crédible. Pour ce faire, des opérations de communication nationale seraient opportunes.

Concernant la commercialisation, dans les Yvelines, nous ne sommes pas dans un marché aussi tendu que Paris. Notre approche consiste à réserver prioritairement les logements aux habitants du territoire. Si un ménage extérieur est intéressé, nous le faisons patienter pour donner priorité aux habitants locaux, sans pour autant faire de refus de vente.

Le résultat de la commercialisation ultra-locale est assez mitigé selon les opérations.

Pour l'attribution, nous appliquons l'horodatage : premier arrivé, premier servi en fonction de la date et heure du rendez-vous. Enfin, nous orientons les ménages vers les logements adaptés à leur composition : une personne seule vers un deux pièces, un couple vers un trois-pièces, une famille avec enfant vers un quatre pièces. Les acquéreurs BRS recherchent un parcours résidentiel à logement constant, anticipant leurs besoins futurs.

Arnaud BALLIER

Sur le secteur strasbourgeois, nous n'avons pas de file d'attente non plus. Nous appliquons aussi une priorité initiale pour les administrés de la commune, mais le taux de retour n'est pas énorme. Ensuite, nous adoptons également une logique « premier arrivé, premier servi ».

Christophe GRUAU

J'aimerais obtenir des précisions sur la garantie de revente mentionnée par l'OFS 78. Comment fonctionne-t-elle, et qui l'apporte ?

Simon GOUDLARD

C'est ce qu'on appelle l'assurance protection revente, développée par le groupe Chubb et distribuée par le courtier Filhet-Allard. Elle coûte 240 euros TTC par logement, est valable dix ans et couvre 20 % de moins-values dans la limite de 35 000 euros. Nous renouvelons cette adhésion à l'assurance à chaque mutation du bail, permettant à tous nos occupants d'en bénéficier pendant au moins dix ans.

Line-Elsa RAGOT

Comment simplifiez-vous la notion juridique de droit réel immobilier pour les ménages dans votre discours commercial, sachant qu'on ne parle plus simplement de dissociation entre propriété du bâti et propriété du foncier ? De plus, quelles sont vos réflexions sur l'accompagnement des reventes et le rôle de vos OFS ?

Simon GOUDLARD

La notion de droit réel est désormais assez claire pour nos acquéreurs, y compris ceux qui en sont encore au stade de la prospection. Je parle de dissociation économique ou d'investissement partagé plutôt que de simple dissociation foncier-bâti. Ce n'est pas seulement du foncier, mais aussi des frais d'aménagement et une part d'arbitrage. Nous devons vulgariser sans dire des choses fausses. La moitié de l'aide vient en réalité de la TVA réduite, mais personne n'en parle.

Concernant les reventes, je m'inquiète de l'utilisation excessive du BRS, partout, même là où il n'est pas adapté. Le BRS est conçu pour les marchés tendus, et nous devrions redonner ses lettres de noblesse au Prêt social location-accession (PSLA) pour les marchés moins tendus. Je suis également mitigé sur l'utilisation du BRS pour les copropriétés dégradées.

Sidonie COPEL

Nous parlons également des droits réels, notion compréhensible une fois expliquée, et de dissociation économique. Cette approche permet de légitimer la notion de redevance, question qui revient perpétuellement.

Habitat participatif et BRS



De gauche à droite : Julie Hemmer, Anne-Laure Chiron, Manuel Laforest, Imed Robbana, Michèle Cauletin et Florence Caumes

Intervenant.es :

Michèle CAULETIN, Habitat participatif France

Anne-Laure CHIRON et **Julie HEMMER**, OFS Racines

Manuel LAFOREST, Coopimmo

Imed ROBBANA, COL

Modératrice :

Florence CAUMES, Fédération des Coop'Hlm

Florence CAUMES

Notre présentation remontera aux origines et attentes du monde de l'habitat participatif à la naissance du BRS, examinera cette combinaison entre les deux, et clôturera sur les modèles de propriété collective qui questionnent le modèle OFS-BRS d'aujourd'hui.

Manuel LAFOREST

Je vais vous présenter une opération intitulée « le BRS avant le BRS » — un projet participatif de 17 logements dans le 20^e arrondissement parisien avec la coopérative d'habitants UTOP, répondant à un appel à projets de 2014. Nous avons utilisé une coopérative d'habitants de loi Alur, forme la plus aboutie d'habitat participatif. Les contraintes étaient nombreuses : foncier coûteux avec carrières, bâtiment à démolir, et surtout des ménages à ressources modestes, majoritairement intermittents du spectacle.

Notre objectif consistait à produire des logements abordables avec une mixité de loyers, incluant trois logements PLAI gérés par Habitat Humanisme. Dans ce modèle, la coopérative est propriétaire et les coopérateurs sont locataires payant une redevance. Le montage a reposé sur une dissociation par un système de bail à construction : Coopimmo a acheté le foncier à la ville, l'a financé par un prêt Gaïa de 60 ans, puis a signé un bail à construction avec la coopérative

UTOP. La coopérative a ensuite confié un contrat de promotion immobilière à Coopimmo et obtenu un financement auprès de la Caisse d'Épargne. Le projet a été livré l'an dernier après dix années de développement. Le caractère abordable du projet vient essentiellement de la sortie de la valeur du foncier du montant financé par la coopérative.

Nathalie DEMESLAY

Qu'advient-il au bout de 60 ans ?

Manuel LAFOREST

Coopimmo redevient propriétaire du bâtiment et du terrain.

Vincent BIRAUD

Comment les départs des adhérents sont-ils gérés financièrement ?

Manuel LAFOREST

Le montage prévoit une participation de départ faible, environ 3 000 euros. Quand une personne quitte son logement, elle cède ses parts que le nouvel entrant doit racheter. Une commission d'attribution interne veille au respect des critères d'éligibilité et au maintien de la mixité des loyers. L'objectif consiste à retrouver un ménage qui correspond globalement à la même catégorie de ressources et de loyers que la personne sortante.

Marie LOSSET

Le projet a-t-il nécessité dix ans en raison de son caractère novateur ? Quelle durée de réalisation est envisageable actuellement ? En l'espace de dix ans, les occupants initiaux ont dû quitter leur logement ; cela a-t-il causé des difficultés dans le montage ?

Manuel LAFOREST

Les opérations participatives qui aboutissent représentent déjà une réussite. UTOP constitue un groupe resté très soudé malgré ce délai, ce qui a permis de maintenir la dynamique et de remplacer les départs. Ces projets sont longs en raison de multiples facteurs : le Covid, l'inflation, les défaillances d'entreprises, mais aussi toutes les phases amont de montage. Il a fallu convaincre la ville, les banques, créer des statuts, intégrer Habitat et Humanisme avec des montages juridiques complexes.

Florence CAUMES

Pouvez-vous nous expliquer comment la méthode du COL permet de s'adresser à des ménages moins militants, de maîtriser les coûts et les dérives temporelles liées à la participation ?

Imed ROBBANA

Je travaille sur l'habitat participatif depuis plus de 20 ans et le COL compte près de 1 000 logements sous cette forme. L'habitat participatif vise à créer des écosystèmes favorisant le lien social et l'intelligence collective. Chaque projet est unique.

L'engagement du COL est bien d'ouvrir l'habitat participatif à tous, notamment aux revenus modestes, avec une véritable mixité économique et socio-culturelle. Selon nous, un projet participatif ne doit pas durer plus de six mois de plus qu'un projet classique. Les retards constatés

sont souvent dus à des causes externes : recours sur les permis de construire, Covid, inflation, etc.

Je compare ce processus à un train : à chaque gare, certains montent, d'autres descendent. Notre défi est que le train arrive à l'heure avec toutes les places occupées. Entre la signature de promesse de vente et la livraison, nous visons 3 ans si tout fonctionne correctement.

Florence CAUMES

Pouvons-nous revenir sur la compatibilité entre habitat participatif et portage d'un projet au service de ménages modestes ? Est-il plus simple de monter un tel projet avec quelques logements en locatif social ou en BRS ?

Imed ROBBANA

L'habitat participatif correspond à une méthode de réalisation. Notre approche consiste à adapter les projets aux personnes plutôt que l'inverse. Selon les groupes d'habitants, nous trouvons un financement adapté à chacun ;

Florence CAUMES

Il s'avère donc possible d'impliquer les habitants dans la conception et le partage d'espaces communs avec un BRS classique où chacun est propriétaire de son logement. Comment l'OFS s'intéresse-t-il à l'habitat participatif et nourrit-il la participation « habitante » jusque dans son propre fonctionnement ?

Anne-Laure CHIRON

L'OFS Racines, créé en 2023, est né autour du projet d'habitat participatif « Les Echats » à Beaucouzé dans le Maine-et-Loire. En 2021, la coopérative ICEO a lancé ce projet en accession abordable à 3 100 euros/m². Face à l'explosion des coûts de construction pendant la crise ukrainienne, nous avons proposé la solution du BRS aux habitants qui l'ont votée à l'unanimité. Ils y ont vu une protection du collectif.

Les habitants font pleinement partie de la gouvernance de notre OFS structuré en SCIC à but non lucratif avec sept collègues. Ils détiennent 20 % des droits de vote, au même titre que ICEO, le fondateur. Deux représentants des habitants siègent à chaque CA et CE avec des mandats de deux ans. Cette participation a influencé nos règles de fonctionnement, notamment sur la location des logements (autorisée exceptionnellement), le montant des travaux réintégrables dans le prix de revente. Les habitants participent aussi à la promotion du BRS auprès d'autres groupes.

Julie HEMMER

Nous avons inscrit dans les statuts de Racines le soutien au mouvement de l'habitat participatif, car nous considérons que les valeurs sont similaires : valeur de non-spéculation, mixité sociale, solidarité et lien social. Notre objectif consiste à démocratiser l'habitat participatif.

Lors de nos réunions publiques, nous attirons des personnes déjà sensibilisées et d'autres simplement curieuses, créant ainsi des groupes mixtes. Les groupes que nous accompagnons choisissent généralement un montage en copropriété. Le BRS permet d'avoir des prix abordables,

favorisant l'accessibilité financière et la mixité sociale. Son caractère non spéculatif préserve la pérennité du collectif.

Par ailleurs, la loi de 1965 sur la copropriété est très encadrée. Pour les espaces communs, nous utilisons un prêt à usage accordé à l'association des habitants, regroupant propriétaires et locataires sans distinction. Nous travaillons actuellement sur la possibilité de rendre la charte de la loi Alur juridiquement opposable. En complément de l'été descriptif de division et du règlement de copropriété, nous prévoyons un troisième titre : la charte de l'habitat participatif.

L'objectif est double : protéger le collectif face à de nouveaux arrivants qui ne partageraient pas ses valeurs, et informer clairement les personnes qui rejoignent le projet. Dans la gouvernance de Racines, nous intégrons des personnes engagées dans l'habitat participatif, comme récemment un assistant à maîtrise d'usage (AMU) rennais qui a rejoint notre gouvernance. Un AMU accompagne le groupe d'habitants dans la définition de son collectif. Les habitants en habitat participatif disposent d'une double casquette : ils portent les intérêts du collectif tout en portant ceux de l'OFS Racines, notamment sa pérennité dans le temps. Cela nécessite un travail de pédagogie auprès des habitants impliqués dans la gouvernance.

Carole CAMUS

Vous avez indiqué que pour le BRS, l'OFS Racines avait interdit la location, mais vous évoquez maintenant une association intégrant des locataires. Pouvez-vous apporter des précisions à ce sujet ?

Anne-Laure CHIRON

Il s'agit d'opérations mixtes avec du locatif social, un partenaire bailleur et des propriétaires.

Christian CHEVE

Dans l'habitat participatif, la possibilité de choisir son voisin m'inquiète. Je crois davantage aux groupes constitués sur un quartier précis. Ici, vous semblez redonner la main aux collectifs d'habitants qui pourront choisir leurs futurs voisins.

Nathalie DEMESLAY

L'OFS doit agréer les acquéreurs. Pourquoi cette double validation, puisque votre gouvernance inclut déjà un collègue habitant très présent ?

Julie HEMMER

Les représentants des habitants dans l'OFS ne sont pas nécessairement issus du projet d'habitat participatif concerné. Il convient de distinguer deux niveaux : la charte de la loi Alur au niveau du projet d'habitat participatif et l'agrément de l'OFS pour l'achat du logement.

Nathalie DEMESLAY

Pourquoi ne pas intégrer directement les éléments de participation et les valeurs du projet dans l'acte BRS, plutôt que d'ajouter une charte séparée ? Cette approche suscite des interrogations, car, selon la réglementation, la responsabilité d'agréer les ménages revient à l'OFS.

Julie HEMMER

L'OFS agréé sur des critères financiers et de plafonds, mais pas sur un profil personnel ni sur une rencontre.

Imed ROBBANA

Juridiquement, nous ne pouvons pas refuser un candidat qui remplit les critères. La cooptation reste le sujet le plus sensible dans l'habitat participatif. Nous avons vécu une mauvaise expérience avec trois refus de cooptation qui ont rendu les candidats extrêmement malheureux et qui ont créé du malaise.

Sur nos autres projets, nous agissons généralement de manière simple. Nous veillons à éviter l'exclusion de certaines personnes basée sur des critères inappropriés. Par exemple, pour le projet Terra Arte, certains participants s'inquiètent, car des personnes pourraient vouloir vendre au plus cher sans considérer l'intégration du nouvel arrivant. Nous travaillons donc avec le groupe d'habitants pour établir une liste d'attente de personnes acceptables pour tous, facilitant les ventes futures.

Michèle CAULETIN

Le mouvement Habitat Participatif ne se reconnaît pas dans le terme « cooptation ». Notre préoccupation est la protection d'un collectif construit autour de la solidarité. Avec des projets qui ont parfois quarante ans d'existence, nous avons du recul sur ce qui permet leur pérennité. Il s'agit de vérifier que le nouvel entrant adhère aux valeurs et s'engage dans la gestion participative. Il ne s'agit pas de la cooptation, mais d'une vérification des engagements réciproques, qui sert autant l'intérêt du collectif que celui de la personne qui rejoint le projet.

Julie HEMMER

Lors d'une revente, le potentiel acquéreur doit être bien informé des valeurs du collectif. Cette charte, comme tout document juridique, ne sera utilisée qu'en cas de réel besoin. L'objectif consiste à permettre à un vendeur de céder à une personne partageant les valeurs du collectif, protégeant ainsi l'équilibre de l'ensemble du groupe.

Un intervenant

Je me demande si juridiquement, un OFS peut exclure quelqu'un qui répond exactement aux critères requis.

Une intervenante

Cela semble difficile avec des règles d'ordre public. Sans jurisprudence sur cette question, je ne peux prédire l'interprétation des tribunaux. Mais pourquoi ne pas intégrer cette obligation d'adhérer à l'association d'habitants dans le règlement de copropriété ? Il est possible d'y prévoir une obligation pour les copropriétaires d'adhérer à une association. La jurisprudence existe à ce sujet.

Julie HEMMER

Nous construisons cette charte en collaboration avec d'autres acteurs, des experts juridiques et des personnes expertes dans l'habitat participatif. L'objectif consiste à croiser les avis afin d'aider au mieux le collectif.

Je n'ai pas parlé d'obligation d'adhérer à l'association, mais de donner les parties communes en prêt à usage à l'association des habitants, permettant une gestion des propriétaires et locataires sociaux. Par ailleurs, la charte contient les objectifs pour les trois parties (collectif, nouvel arrivant, vendeur), les valeurs du collectif, son fonctionnement et les modalités de décision, et le processus entrée-sortie. En cas d'incompatibilité, nous prévoyons un pacte de préférence.

Vincent BIRAUD

Pour le locatif social, la difficulté vient de la commission d'attribution. Nous ne pourrions pas faire appliquer ces règles, car la commission a défini ses propres critères.

Anne-Laure CHIRON

Nous travaillons également avec deux bailleurs sociaux, Nantes Métropole Habitat et la Soclova, afin d'établir une possibilité pour les habitants de proposer un candidat.

Florence CAUMES

Lors de la préparation de cette table ronde, le BRS est apparu plus simple que le locatif social, car la question des enjeux de commission d'attribution et du financement des espaces partagés ne se pose pas. En locatif social, le portage des espaces partagés n'est pas comptabilisé dans les possibilités de financement. Dans le BRS, l'opérateur peut inclure ces espaces dans son prix de sortie. Par ailleurs, le refus d'agrément dans le BRS demeure largement encadré, mais l'OFS garde une possibilité de préemption si le candidat ne convient pas. Michèle, pouvez-vous nous éclairer sur cet OFS-BRS apparu dans la loi Alur ?

Michèle CAULETIN

Les exemples présentés montrent que le BRS peut contribuer aux objectifs de l'habitat participatif sur l'abordabilité et la non-spéculation. La majorité des candidats à l'habitat participatif ont des revenus moyens ou modestes.

Les statuts de l'habitat participatif ont été légitimés par la même loi Alur qui créait l'OFS, et devaient pouvoir se marier. Malheureusement aucun projet n'arrive à utiliser ces statuts spécifiques. La loi Alur visait, à travers la propriété sociétaire collective, à créer une alternative aux statuts classiques de locataire et propriétaire, inscrivant l'occupation individuelle d'un logement dans un projet collectif. Le statut d'habitat participatif apporte un supplément d'âme au BRS en sécurisant le projet collectif solidaire. Contrairement à la loi de 1965 qui se concentre sur le droit individuel du propriétaire, les statuts de la loi Alur permettent une gestion autonome centrée sur le collectif, tant pour l'accession que pour le locatif.

Nous rencontrons quatre difficultés majeures : le manque d'opérationnalité juridique (notamment sur le rechargement), les freins réglementaires (les organismes HLM ne peuvent pas vendre à des personnes morales), les freins fiscaux (impossibilité de remboursement différentiel de TVA pour les ménages éligibles quand une personne morale fait interface), et les enjeux économiques d'équilibrage des opérations.

Une première coopérative d'habitants en BRS vient d'être signée à Lyon, portée par Habitat et Partage, la foncière du Grand Lyon, Grand Lyon Habitat et la SERL Aménageurs. Cette démarche aura demandé une forte volonté politique et un alignement entre les élus et l'ensemble des acteurs. L'association Hameaux Légers développe également des projets en BRS avec la SECIB

en Bretagne. Cinq projets sont en train de trouver leur faisabilité au travers d'un fonctionnement incluant des représentants de chaque partie prenante : la commune, l'association, l'OFS et les habitants. Il nous faut faire évoluer les représentations de la propriété vers plus de collectif, mais les ajustements nécessaires demandent énormément d'énergie depuis dix ans.

Florence CAUMES

Pouvez-vous détailler le montage mis en place par Habitat et Partage pour cette coopérative d'habitants ? S'agit-il d'un BRS locatif ou d'un BRS plus classique ?

Une intervenante

Habitat et Partage est la première coopérative d'habitation. La coopérative d'habitation est une structure faîtière qui permet le développement de plusieurs coopératives d'habitants. Habitat et Partage, soutenu par la métropole de Lyon, ne peut pas directement entrer dans le dispositif BRS, mais va porter une coopérative d'habitants. Le montage implique un « BRS opérateur 1 » entre la foncière solidaire du Grand Lyon et Grand Lyon Habitat comme constructeur. Grand Lyon Habitat signe ensuite un CPI avec la coopérative d'habitants Loi Alur portée par Habitat et Partage. A l'issue du CPI, la coopérative d'habitants bénéficiera d'un « BRS opérateur 2 » entre la foncière solidaire et elle-même.

Christian CHEVE

Notre expérience avec UTOP a duré dix ans et coûté de l'argent. Nous sommes fiers du résultat, mais je ne suis pas convaincu que ce modèle soit reproductible. Dans la coopérative d'habitants, aucun transfert de propriété à titre individuel n'est réalisé. Ce modèle s'avère vertueux, mais compliqué à mettre en œuvre. Le second modèle promeut l'autopromotion. Je ne vois pas comment faire le lien entre BRS et coopérative d'habitants. En revanche, il est tout à fait possible de faire de l'habitat participatif en BRS avec une propriété plus classique.

Michèle CAULETIN

Les projets d'habitat participatif sont encore à 72 % en autopromotion. Malgré les difficultés, le nombre de projets a été multiplié par quatre depuis la loi Alur. Nous défendons l'accession en attribution et l'attribution en jouissance pour les ménages modestes et fragiles. Nous revendiquons la possibilité d'acheter en VEFA, le CPI étant parfois difficile. Notre objectif est que ces ménages puissent accéder à la propriété tout en portant un projet solidaire.

Florence CAUMES

La mission première d'un OFS consiste à pérenniser le BRS en garantissant le contrôle des contraintes : occupation à titre de résidence principale, destination sociale des logements et conditions de revente. Ces points ne sont pas encore réglés dans les combinaisons avec des structures morales. Le rechargement semble le moins prégnant. Comment contrôler l'usage de résidence principale ? De quels leviers disposerait l'OFS pour agir ? Ces questions juridiques freinent de nombreux OFS

Gérer la clientèle transfrontalière



De gauche à droite : Loïc Alcaras, Arthur Lindon, Léa Jamet et Jean-Baptiste Darroquy

[Intervenant.es :](#)

Jean-Baptiste DARROQUY, COL

Léa JAMET, Centre européen de la consommation

Arthur LINDON, Centre européen de la consommation

[Modérateur :](#)

Loïc ALCARAS, Foncière de Haute-Savoie

Arthur LINDON

Notre structure, le Centre européen de la consommation, est une association franco-allemande basée à Kehl, existant depuis 32 ans. Notre mission principale consiste à résoudre à l'amiable des litiges franco-allemands entre consommateurs et professionnels. Nos services sont entièrement gratuits grâce à des financements publics. Le Centre a également lancé en 2023 le projet franco-allemand Justice sans frontière pour faciliter l'accès à la justice transfrontalière. Il s'avère parfois complexe de gérer des problèmes juridiques avec la barrière de la langue ou encore la méconnaissance des systèmes juridiques des autres pays. Depuis 2024, nous disposons également de l'agrément de l'Allemagne pour mener des actions judiciaires représentatives, lorsque les consommateurs allemands rencontrent des problèmes avec des entreprises européennes. Nous travaillons sur la protection individuelle des consommateurs à travers des conseils juridiques et la résolution de litiges, mais aussi sur l'accès à la justice et comme experts auprès des décideurs politiques. Nous coopérons aussi avec des autorités de contrôle comme la DGCCRF. Nous cibons les entreprises présentant des pratiques commerciales déloyales.

Pour fournir des services gratuits aux consommateurs, nos financements proviennent de l'Union européenne, des ministères français de l'Économie et des finances, des Affaires étrangères et de la Justice, ainsi que de collectivités régionales comme la région Grand-Est, la collectivité européenne d'Alsace et l'Eurométropole de Strasbourg.

Tous les pays de l'UE disposent d'un centre de la consommation, ainsi que l'Islande, la Norvège et le Liechtenstein. Nous traitons environ 50 000 consultations individuelles par an, soit 60 % de l'activité du réseau européen. Nos sites web bilingues accueillent 5 millions de visiteurs annuellement. Nous parvenons à résoudre 75 % des litiges à l'amiable et avons récupéré 4,8 millions d'euros pour les consommateurs en 2024, notre meilleur résultat. Ces chiffres traduisent également une augmentation de la consommation transfrontalière et démontrent l'importance du travail du Centre afin de protéger les citoyens consommateurs.

Léa JAMET

Nos problématiques principales concernent la consommation : les transports (annulations de train et vol), le e-commerce (non-livraison de produits, droit de rétractation), et l'achat de véhicules en Allemagne.

L'immobilier transfrontalier représente une part importante de nos sollicitations, concernant tant les successions que les achats. Nous fournissons uniquement des informations générales, n'étant ni avocats ni notaires. Pour les conseils plus spécialisés, nous proposons des permanences immobilières mensuelles de 20 minutes au sein de nos locaux, gratuites, avec des notaires et avocats bilingues susceptibles de les orienter dans leurs projets.

Les principales questions concernent le financement (choix de banque, assurances, types de constructions juridiques), les procédures (barrière de la langue, compréhension des documents, rôle des intervenants dans la procédure d'achat), et les aspects fiscaux (imposition des plus-values, des revenus fonciers, déclaration du bien).

Loïc ALCARAS

Vos sollicitations augmentent avec l'intensification de la coopération transfrontalière. Le cadre de l'OFS-BRS va certainement générer de nouvelles questions. Ce dispositif mis en place sept ans plus tôt introduit des mécanismes juridiques spécifiques pour les reventes, avec des acteurs nouveaux comme les organismes de foncier solidaire et leurs agréments.

Jean-Baptiste DARROQUY

Je souhaite apporter un éclairage sur le cas du Pays basque, particulièrement la baie de Txingudi. Cette zone comprend Hendaye côté français, Fontarabie et Irun côté espagnol. Depuis la fin du franquisme, les populations vivent pratiquement ensemble, avec des familles franco-espagnoles et une culture basque commune. La zone compte 100 000 habitants : 80 000 côté espagnol et 20 000 côté français, malgré des superficies comparables. Le côté français est plus attractif et moins dense. L'île des Faisans, administrée alternativement six mois par la France et six mois par l'Espagne, symbolise cette interconnexion. A Hendaye, environ un tiers de la population est bilingue, avec des commerces où les vendeurs parlent espagnol et des écoles accueillent des enfants des deux nationalités. Actuellement, le COL est construit ou a déjà livré 7 résidences en BRS, représentant 161 logements. Dans chaque opération, nous accueillons des personnes d'origine basque espagnole. D'autres organismes, comme l'Office 64 de l'habitat sud Atlantique, développent également des projets similaires.

La difficulté principale concerne la vérification des revenus des personnes qui travaillent et déclarent en Espagne. Contrairement à la Suisse, les salaires espagnols sont plus bas, ce qui

simplifie notre approche. Pour ces clients, nous prenons en compte la totalité des revenus déclarés sans les abattements, ce qui fonctionne bien jusqu'à présent.

Concernant la compréhension de la langue, dans 90 % des cas, les acquéreurs parlent français. Notre équipe compte plusieurs collaborateurs bilingues. Pour les actes notariés, un traducteur peut intervenir si nécessaire.

Loïc ALCARAS

La gestion de la clientèle transfrontalière soulève une question philosophique importante : à qui profite le BRS en territoire frontalier ?

En Haute-Savoie, nous essayons de gérer une clientèle transfrontalière hors Union européenne avec des revenus suisses très élevés par exemple. Le salaire minimum à Genève s'élève à 4 400 euros bruts mensuels, et la moyenne atteint 5 717 euros bruts mensuels, y compris pour les temps partiels.

En Haute-Savoie, avec 130 000 frontaliers actuellement et 200 000 prévus d'ici 2035, l'impact sur le marché immobilier s'avère considérable. Le BRS nécessite de lourds investissements publics pour fonctionner. Genève représente la quatrième ville la plus chère du monde, derrière Monaco, Hong Kong et Singapour. En 2024, un appartement de 33 m² à Genève coûtait un million de dollars. En Haute-Savoie, le prix moyen des appartements s'élève à 4 900 euros/m², et les loyers atteignent 20 euros par mois et par m². Nous essayons de cibler les ménages rémunérés en euros, mais la tension du marché est telle que même les frontaliers ne peuvent plus acheter. Les travailleurs frontaliers s'éloignent en moyenne de 370 mètres supplémentaires chaque année de leur lieu de travail. Ils s'éloignent et cette tension du marché irradie l'ensemble du territoire, jusqu'en Savoie où les prix de l'immobilier correspondent à ceux de la Haute-Savoie six ans plus tôt.

La situation est complexe, car nous travaillons principalement avec des ménages mixtes, avec un conjoint travaillant en Suisse et l'autre en France. Sur certaines opérations, 80 % de nos accédants sont des travailleurs suisses. Le dispositif fonctionne notamment grâce au critère du revenu fiscal N-2. De nombreux BRS sont mis en place dans les communes limitrophes, proches des transports en communs pour permettre les aller-retours entre les deux pays.

Pour nos commercialisations BRS, nous travaillons avec nos partenaires locaux comme Action Logement et les collectivités pour cibler exclusivement pendant un temps donné les salariés locaux et refuser temporairement les agréments aux ménages suisses. Nous vérifions le revenu fiscal de référence N-1 pour être au plus près de la réalité économique du ménage lors de son arrivée dans le logement. Cependant, nous devons tout de même nous adapter à la réalité territoriale et ne pas bloquer les projets : dans l'agglomération d'Annemasse et Saint-Julien-en-Genevois, communes frontalières de la Suisse, enregistrent 60 % des actifs travaillant en Suisse.

Marie MOULIN

Comment arrivez-vous à border juridiquement le refus de dossiers conformes aux plafonds PSLA ? Existe-t-il un règlement spécifique de l'OFS ?

Loïc ALCARAS

Nous avons effectivement été confrontés à des situations tendues avec des commercialisateurs défendant leurs clients frontaliers. Juridiquement, il existe un flou dans la loi que nous exploitons : l'OFS peut refuser un agrément sans expliciter les motivations, même si la charge nous revient ensuite de trouver un nouvel acquéreur. Avec nos partenaires, nous convenons de refuser pendant trois à quatre mois les agréments aux frontaliers. Dans la pratique, les commercialisateurs gardent souvent ces dossiers en attente pour les représenter plus tard si nécessaire.

Un intervenant

J'ai commercialisé environ 200 logements en BRS sur ces secteurs. A Saint-Julien-en-Genevois, nous avons été débordés par les frontaliers qui sont plus avertis que ceux payés en euros. La communication demeure problématique avec les contraintes RGPD. Une communication locale devrait être déployée afin de toucher ces personnes, mais malheureusement, le flux de frontaliers est difficile à maîtriser, mais pas impossible.

Florent LEMAIRE

Dans notre groupe, nous pratiquons également l'accession classique où la clientèle belge achète massivement. Nous avons été confrontés à un candidat extra-européen avec un titre de séjour valable dix ans, ce qui posait question pour l'engagement long terme du BRS. Par ailleurs, une autre problématique relative aux revenus belges a émergé. Nous avons l'habitude de reconstituer le RFR N-2 avec l'administration fiscale. Depuis l'année dernière, cette démarche est refusée : pas d'avis d'imposition français, donc pas d'éligibilité en TVA réduite ou en BRS.

Un intervenant

Pour la vérification des revenus étrangers, il faut demander une attestation de revenus délivrée par une autorité fiscale ou un comptable agréé, faire réaliser une traduction assermentée si nécessaire, et convertir les revenus étrangers en euros en utilisant le taux de change moyen de l'année concernée et comparer les revenus fiscaux au BRS.

Florent LEMAIRE

Il existe un flou juridique. Pour notre client concerné, nous avons tout de même pu finaliser, car nous avons changé d'année fiscale. L'inspecteur était catégorique, affirmant que les écrits précédents de ses collègues n'avaient plus de valeur.

Un intervenant

Existe-t-il une disparité de prix entre la France et l'Allemagne ? Dans quel sens se dirigent les flux de personnes ? Où travaillent-elles et où vivent-elles ?

Léa JAMET

Les consommateurs allemands achètent plutôt en France. En revanche, l'investissement va plutôt vers l'Allemagne.

Un intervenant

Concernant le Centre européen de la consommation, comment impulser une organisation avec l'ensemble des acteurs pour atteindre ce niveau de coopération ?

Arthur LINDON

Nous sommes dans un espace de vie particulier avec l'UE qui simplifie considérablement les échanges. L'année 2023 marquait les trente ans du marché unique européen. Dans la région franco-allemande, les échanges sont nombreux. Ce résultat est le fruit du travail des collectivités et des deux pays pour rapprocher les jeunes Français et Allemands depuis 1963. Les échanges soutiennent ainsi la consommation et les transactions commerciales.

Léa JAMET

Au-delà de notre service transfrontalier France-Allemagne qui existe depuis 30 ans, nous sommes également rattachés à la Commission européenne. Il existe donc un centre européen des consommateurs dans chaque Etat membre de l'Union européenne. Le choix politique de regrouper les centres français et allemand en un même lieu vise aussi à aborder des questions dépassant le seul domaine de la consommation. Ce modèle peut être applicable sur d'autres frontières et facilement proposé au niveau des politiques locales.

Loïc ALCARAS

Demain, si Jean-Baptiste Darroquy, vous rencontrez un litige avec un accédant espagnol sur une résidence en France, vers quel interlocuteur vous tournez-vous ?

Jean-Baptiste DARROQUY

Dans cette région frontalière, les gens vivent ensemble depuis longtemps. Nous n'avons pas un centre comme celui du centre européen de la consommation, ce qui serait vraiment bénéfique, notamment pour les questions juridiques et fiscales transfrontalières. Heureusement, nous avons des notaires et avocats locaux qui sont binationaux et capables de décrypter ces situations complexes.

BRS et héritage : droits, obligations et procédures pour les ayants-droits



De gauche à droite : Karine Marquez, Marie-Hélène Derrey-Lesourd et Ana Lefort

Intervenant.es :

Ana LEFORT, Cheuvreux

Marie-Hélène DERREY-LESOURD, Office
Derrey-Lesourd et associé

Karine MARQUEZ, Cheuvreux

Marie-Hélène DERREY-LESOURD

Pour reprendre les fondements de la transmission à titre gratuit, elle se caractérise par l'absence de contrepartie fournie par le bénéficiaire, avec une intention de libéralité ou à la suite d'un décès. Si cette transmission résulte de la volonté des parties, alors il s'agit d'une donation. Si elle intervient au décès, la succession obéit aux règles imposées par la loi. Ces transmissions sont liées au régime matrimonial et donnent lieu à des droits de succession variables selon le lien de parenté. Notre problématique aujourd'hui porte sur l'articulation du droit civil et fiscal des donations et successions avec la législation d'ordre public du BRS.

La donation représente l'acte par lequel nous nous dessaisissons définitivement d'un bien au profit d'autrui sans contrepartie financière. Les motivations d'une donation sont tout d'abord fiscales (payer par anticipation les droits, réduire l'assiette fiscale) et psychologiques (régler ses affaires de son vivant, éviter les complications pour les héritiers, protéger un enfant fragile).

La transmission des droits réels dans un BRS est prévue aux articles L.255 et suivants du Code de la construction et de l'habitation. La donation est encadrée par une procédure similaire à celle de la cession à titre onéreux.

La question se pose de savoir si un OFS pourrait interdire la donation dans le cas d'un BRS. La notion de donation figure expressément dans les textes d'ordre public du BRS, nous la considérons comme possible.

Parmi les différents types de donations, nous nous concentrerons sur la donation simple et la donation-partage. Concernant la procédure, la donation d'un bien exige un acte notarié soumis à la publicité foncière. Le donataire, celui qui reçoit le bien en donation, doit en faire sa résidence principale et respecter les plafonds de ressources selon l'article L.255-2. La procédure suit trois étapes définies par l'article L.255-10 : offre préalable détaillant les conditions du BRS, agrément de l'OFS et purge du droit de préemption.

Lorsque le donataire répond aux deux premières conditions d'éligibilité, le donateur doit envoyer une offre préalable au donataire par recommandé, afin de l'informer des conditions du BRS. Cette offre doit mentionner le caractère temporaire du droit réel, la date d'extinction du BRS, la nouvelle durée du BRS, les conditions de délivrance de l'agrément par l'OFS et les modalités de calcul de la valeur du bien donné. Cette offre doit être maintenue 30 jours. Après acceptation, l'OFS dispose de 2 mois pour agréer ou éventuellement exercer son droit de préemption. Cette procédure peut s'étendre pendant 4 mois entre le projet initial de la donation et l'acte lui-même, rendant impossible les donations urgentes.

En cas d'agrément du donataire par l'OFS, l'acte est signé et le BRS rechargé pour une durée identique à celle du bail initial. En cas de refus, soit le donateur renonce à son projet de donation, soit il demande une résiliation conventionnelle avec indemnisation selon l'article L.255-13. Ce système présente des failles. Si un preneur détenteur de son BRS souhaite vendre son bien, mais ne trouve pas d'acquéreur, il peut monter un faux projet de donation à son enfant en faisant en sorte que celui-ci ne remplisse pas les conditions d'éligibilité afin d'obtenir l'indemnisation. Je recommande aux OFS d'inclure une clause exigeant de présenter un donataire éligible pour éviter les fraudes.

La donation d'un bien BRS à plusieurs enfants s'avère pratiquement impossible si nous respectons strictement les conditions d'éligibilité, car tous les enfants devraient habiter le bien comme résidence principale et les plafonds cumulés des enfants ne devraient pas dépasser le plafond maximal. Pour maintenir l'égalité entre enfants, il faudrait recourir à une donation-partage, où chaque enfant reçoit un bien différent. Mais cela suppose que le donateur possède d'autres biens de valeur comparable, ou que l'enfant donataire puisse verser une soulte à ses frères et sœurs. Cette solution paraît peu probable pour les ménages modestes visés par le BRS. En résumé, si le bien acquis en BRS constitue le seul patrimoine du donateur qui a plusieurs enfants, la donation indivise devient quasiment impossible. Le BRS ne semble donc pas permettre l'égalité de traitement entre enfants, pourtant essentielle dans la transmission.

Concernant la donation avec réserve d'usufruit, le preneur souhaite rester dans le bien acquis jusqu'à son décès, mais transmettre de son vivant le capital à ses enfants. Se pose alors la question de l'application des conditions requises pour l'obtention de l'agrément. Le bien sera la résidence principale de l'usufruitier, mais pas celle du donataire. Par ailleurs, faut-il cumuler les ressources des deux pour vérifier le respect du plafond ? Cette difficulté vient du fait que l'article 255-5, alinéa 2 du Code de la construction et de l'habitat ne distingue pas donation en pleine propriété ou en démembrement. Deux interprétations du texte sont possibles : une lecture

littérale qui exigerait que le nu-propriétaire habite également le bien et que les ressources soient cumulées, ou une approche plus souple.

La donation peut donc devenir difficile dans le cadre du BRS. Plutôt que d'analyser cette donation avec les textes spécifiques du BRS, ne pourrions-nous pas l'analyser à la lumière du Code civil ? Selon le Code civil, l'usufruitier est celui qui a la jouissance du bien. Notre usufruitier a déjà été agréé et resterait dans le bien après donation. Au décès de l'usufruitier pourrait survenir l'agrément du nu-propriétaire. Le problème survient si, quinze ans après la donation, le nu-propriétaire ne répond pas aux conditions d'éligibilité. N'étant pas agréé, il devra vendre le bien. La question consiste à savoir si ce donataire bénéficierait des dispositions protectrices de l'article 255-14 qui accordent à l'ayant droit non agréé un délai de douze mois à compter du décès pour céder ses droits, avec résiliation du BRS et indemnisation par l'OFS en cas d'échec. Mais alors le donataire est-il un ayant droit ? La réponse n'est pas évidente. Pour éviter cet écueil, il conviendrait d'inclure dans le BRS une clause précisant que lors du décès du donateur usufruitier, le défaut d'agrément du donataire entraînerait la résiliation du BRS et son indemnisation.

Concernant la fixation de la valeur du bien donné, comment déterminer la valeur vénale d'un bien en BRS avec ses caractéristiques juridiques spécifiques ? Cette question est essentielle pour l'OFS. Les articles 255-10 et 255-11 précisent que les modalités de calcul doivent lui être fournies. En cas de refus d'agrément, la résiliation et l'indemnisation se basent sur ce calcul. Pour le donateur, la valeur de la donation servira de base au calcul du prix de revente maximum, de base fiscale pour le paiement des droits d'enregistrement et de base pour l'égalité de traitement entre héritiers. Par ailleurs, cette valeur de donation ne peut être alignée sur les modalités de calcul du prix de vente. Nous ne pouvons donc apporter de réponses claires concernant ces modalités de calcul.

Au décès du donataire, le droit de retour pose un problème. Si le donataire décède avant le donateur sans postérité, le droit de retour prévoit l'intégration du bien dans le patrimoine du donateur. Si ce droit de retour est stipulé conventionnel alors ce droit de retour anéantit la donation. Si le donateur ne remplit pas les conditions d'éligibilité, il devra vendre. La donation étant annulée rétroactivement, qu'advient-il de la redevance payée pendant des années par le donataire à l'OFS ?

Ana LEFORT

Concernant les successions, contrairement à la donation qui est choisie, le décès est inévitable.

La transmission du BRS par succession est régie par l'article L.255-14 qui prévoit que les droits réels sont transmis à l'ayant droit. Ce terme au singulier existe rarement, car il y a souvent plusieurs personnes héritières, et leurs droits sur le bien sont souvent de nature différente. Les conditions restent identiques à la donation : respect des conditions de ressources à l'entrée du dispositif et obligation de résidence principale tout au long de la durée du bail. Si l'ayant droit n'obtient pas l'agrément, il dispose d'un délai de douze mois pour revendre ses droits. L'OFS doit donc se montrer attentif à la situation du preneur de BRS.

Ni les héritiers, ni les notaires n'ont actuellement d'obligation d'information envers le bailleur. La question de l'indemnisation systématique se posera, comme dans la donation. Il faut préciser

dans le bail comment calculer cette valeur, souvent liée au prix maximum autorisé. Il convient également d'être attentif à la situation du conjoint survivant qui, bien que protégé par le BRS, n'est pas forcément protégé par le droit de la famille face aux autres héritiers.

Karine MARQUEZ

Le notaire détermine les héritiers en dressant un acte de notoriété puis établit la déclaration de succession à l'État pour le compte des héritiers.

Depuis 2015, l'Europe s'est dotée d'un règlement. La loi de la dernière résidence habituelle du défunt s'applique, mais il est possible de choisir sa loi nationale par testament. Par ailleurs, le Code civil détermine les héritiers. Sans conjoint, les enfants et descendants sont les premiers héritiers, suivis des parents, des frères et sœurs. Si les frères et sœurs sont décédés, leurs enfants deviennent héritiers. Au-delà du deuxième ordre, une fente successorale s'opère. Un travail doit être mené du côté maternel et paternel afin de rechercher les ascendants ordinaires, c'est-à-dire les grands-parents. En l'absence d'ascendants ordinaires, les ascendants collatéraux vont hériter c'est-à-dire les oncles et tantes, les cousins. Des recherches généalogiques s'avèrent donc parfois nécessaires.

Avec un conjoint et des enfants communs, celui-ci peut choisir entre un quart en pleine propriété ou l'usufruit de la succession. Dans le premier cas, les enfants recevront les trois quarts de la succession. Le droit viager au logement permet au conjoint de se maintenir dans le logement. Dans une famille recomposée, le conjoint n'obtient qu'un quart en propriété. Il est alors conseillé de mettre en place un testament.

Deux droits protègent le conjoint : un droit temporaire d'un an et un droit viager qui s'appliquent aussi aux BRS. Je recommande vivement de consulter un notaire pour anticiper la succession, notamment via un testament ou une modification du régime matrimonial. Les enfants sont des héritiers réservataires protégés par la loi. Ils ne peuvent être déshérités dans un testament. En l'absence d'enfants, le conjoint est un héritier réservataire et reçoit obligatoirement un quart de la succession. Avec un seul enfant, sa réserve est de moitié. L'autre moitié représente la quotité disponible. Avec deux enfants, la réserve de chacun s'élève à un tiers, la quotité disponible s'élève à un tiers. Avec trois enfants et plus, la quotité disponible s'élève à un quart et les trois quarts reviennent aux enfants. La loi prévoit aussi des quotités spéciales pour les époux.

Ana LEFORT

Si nous n'aménageons rien dans le BRS, nous retombons dans le droit commun que Karine vient d'expliquer. En cas d'indivision ou de démembrement, nous nous retrouvons face à certaines problématiques : les membres de l'indivision vont-ils répondre aux conditions d'éligibilité ? Ne risquons-nous pas de fragiliser certaines personnes en cas de vente forcée du bien ? Avec des prix plafonnés, la personne pourra-t-elle se reloger ? Les OFS doivent donc anticiper ces situations. Un risque pour les ménages et les héritiers existe, mais aussi pour les OFS qui pourraient se voir reprocher de ne pas contrôler correctement les conditions d'éligibilité des occupants, mettant en péril leur agrément.

Par ailleurs, le démembrement intervient très facilement dans la succession, car le conjoint survivant, passé un certain âge, prend toujours l'usufruit, sans moyen légal de l'en empêcher.

L'objectif de l'usufruit n'est pas fiscal, mais lui permet de rester chez lui. Si la conséquence consiste à obliger à vendre la maison, notre dispositif d'inéligibilité du conjoint devient inefficace.

Le principe d'agrément reste la base, avec l'exception du conjoint. Cette dispense ne le protège pas totalement. Sans droits dans la succession, il ne pourra pas se maintenir. Avec une quote-part, il devra avoir les moyens de racheter les autres parts, sauf si les enfants acceptent de lui laisser le logement et sont tous éligibles.

Une intervenante

L'OFS n'aurait-il pas l'obligation de vérifier et d'exiger le partage quand des personnes non éligibles détiennent des droits ? Sa responsabilité pourrait être engagée par son inaction, car il est garant du bon fonctionnement du dispositif.

Karine MARQUEZ

Un parallèle intéressant existe avec les sociétés civiles immobilières. Dans une succession comprenant des parts de SCI, les statuts prévoient souvent un agrément pour les héritiers. Nous avons généralement l'obligation de communiquer l'acte de notoriété aux gérants et de solliciter l'agrément. Il serait judicieux de prévoir dans le BRS une obligation de notification de la dévolution successorale à l'OFS en cas de décès du preneur.

Ana LEFORT

Il sera parfois nécessaire de régulariser un partage, car nous ne sommes pas censés rester dans l'indivision. Tout héritier peut solliciter le partage, qui peut être amiable si un héritier éligible souhaite reprendre le logement en dédommageant les autres. Quand les héritiers ne s'entendent pas, ils vont en justice et font appel à des avocats. Ces partages judiciaires peuvent être longs. Nous devons solliciter l'agrément du copartageant qui veut reprendre les droits réels avant la signature du partage.

Marie-Hélène DERREY-LESOURD

En conclusion, nous faisons face à des enjeux complexes avec un texte qui a tenté de simplifier au maximum le droit familial. Nous devons trouver un juste équilibre entre le BRS et le droit commun. Notre liberté s'avère limitée ; nous souhaiterions être aidés par le réseau pour travailler au côté de la DHUP sur ces sujets sensibles concernant le logement familial et les situations de décès. Notre objectif consiste à alléger la vie des familles et non à la compliquer davantage.

Le BRS locatif



De gauche à droite : Marie Losset, Line-Elsa Ragot, Sophie Lecoq et Gabrielle Deruche

Intervenantes :

Gabrielle DERUCHE, DHUP (AD5)

Marie LOSSET, Banque des Territoires

Line-Elsa RAGOT, Atlantique Accession Solidaire

Modératrice :

Sophie LECOQ, Foncière de la Ville de Paris

Sophie LECOQ

Le BRS est prévu par l'article L. 255-1 qui le définit comme un contrat passé avec un preneur en vue de la location ou de l'accession. L'article L. 255-4 précise que le BRS locatif peut être consenti à un opérateur qui construit ou réhabilite des logements pour les mettre en location. Le décret du 16 juillet 2024 a clarifié les plafonds de ressources et de loyer applicables pour le BRS locatif, désormais alignés sur le PLS. Le principe est qu'un OFS consent à un opérateur qui consent lui-même à un bail d'habitation pour un ménage, sous des plafonds de loyer et de ressources. L'opérateur peut être un bailleur social ou un opérateur privé, ce qui suscite parfois des craintes de dévoiement du dispositif. Les principales inquiétudes concernent des communes qui pourraient atteindre leur taux SRU en développant du BRS locatif avec des opérateurs privés qui ne conventionneraient pas les logements.

Gabrielle DERUCHE

La DHUP a effectivement entendu des inquiétudes sur la possibilité que le BRS locatif crée un régime parallèle au logement social classique pour des opérateurs privés. Une doctrine a donc

été diffusée aux DREAL pour clarifier le principe de ce dispositif : le BRS locatif intervient comme une modalité d'acquisition du foncier, mais nécessite ensuite un conventionnement pour financer la mise en location, soit par des bailleurs sociaux (seuls autorisés à faire du PLAI et du PLUS), soit par des opérateurs privés (uniquement autorisés à faire du PLS conventionné). Si un conventionnement et un prêt aidé sont réalisés, la réglementation en vigueur s'applique. Les opérateurs privés sortants ne peuvent proposer que du PLS au même titre que du BRS accession. La possibilité de faire du locatif social n'est donc pas créée pour des opérateurs privés qui ne respecteraient pas toute la réglementation propre au LLS.

Par ailleurs, lors de la rédaction de l'Ordonnance de 2016, l'idée initiale du BRS était de faire de l'accession sociale à la propriété avec un démembrement de propriété, concept novateur dont le fonctionnement n'était pas garanti. Le législateur a donc prévu une possibilité de mise en location pour éviter de se retrouver avec des logements sans preneurs. Cette option a été appelée dans les débats « clause parachute ». À l'origine, le BRS locatif devait être plafonné PLUS. Le décret de 2019 a finalement laissé le choix aux OFS entre PLAI, PLUS et PLS, notamment pour leur permettre d'équilibrer des opérations en cas de besoin de respect des obligations SRU. Les groupes de travail ont par ailleurs montré que l'utilisation actuelle du BRS locatif est assez proche de l'intention initiale du législateur.

Sophie LECOQ

Les débats donnaient l'impression que le BRS locatif avait été créé comme une nouvelle manière de produire du locatif social. Or cela n'intéressait pas les bailleurs sociaux qui disposent déjà de prêts spécifiques pour le foncier, ajoutant simplement un intermédiaire, l'OFS, générant des frais supplémentaires.

Marie LOSSET

La Banque des Territoires a commencé à intervenir sur le BRS dans une logique d'accession et maintient cet objectif. Jusqu'à présent, des cas où l'équilibre économique serait meilleur en BRS locatif n'ont pas été identifiés, puisque nous proposons déjà des prêts fonciers à 80 ans pour les bailleurs sociaux dans toutes les zones. L'intervention d'un OFS comme intermédiaire semblait plutôt dégrader l'équilibre économique. Sur la partie bâtie, nous intervenons déjà en PLAI, PLUS et PLS. Il ne paraît donc pas pertinent d'élargir les financements au BRS locatif.

Line-Elsa RAGOT

Effectivement, lors de la création de l'OFS, le BRS locatif était envisagé comme un champ d'activité, mais d'autres outils existants semblaient plus adaptés. Toutefois, la possibilité de transformer un BRS accession en BRS locatif, notamment pour sécuriser d'éventuels invendus, était prévue dans les actes. Cette transformation pose cependant des questions juridiques et de financement qui restent à résoudre.

Sophie LECOQ

L'idée principale des OFS est que le BRS locatif pourrait servir à gérer les invendus et favoriser les parcours résidentiels, permettant à des ménages de passer du locatif à l'accession tout en restant en BRS. La Métropole de Lyon a expérimenté la mixité programmatique avec une partie en BRS locatif social et le reste en BRS accession pour maintenir une cohérence d'ensemble. À Paris, le BRS locatif pourrait être utilisé pour intervenir dans des copropriétés existantes nécessitant

des rénovations ou dans des immeubles insalubres avec des locataires en place. Cette approche permettrait aux ménages modestes de rester dans leur logement après réhabilitation, avant de potentiellement basculer en BRS accession quand ils quittent leur logement.

Une intervenante

Est-il possible, dans le cadre d'une vente HLM, qu'un descendant du locataire achète le logement, puis le loue à ses parents. Un opérateur-personne physique pourrait-il utiliser le BRS locatif dans ce contexte ?

Gabrielle DERUCHE

Il faut d'abord déterminer si une personne physique peut être considérée comme opérateur L. 255-4.

Sophie LECOQ

Sur les avantages du BRS locatif pour les invendus, l'idée est de les maintenir temporairement en BRS locatif avant de les remettre en commercialisation durant une période plus favorable. À Paris, cela permet également de sécuriser les montages financiers avec les opérateurs, les bailleurs sociaux parisiens ne pratiquant pas l'accession sociale et ne voulant pas porter de risque de commercialisation, d'autant plus que c'est l'OFS de Paris qui gère cette commercialisation. L'enjeu est de sécuriser les bailleurs sociaux sur les sorties. Prévoir dans les actes initiaux la possibilité de basculer en BRS locatif permet de faire débloquer des opérations en facilitant l'obtention des garanties financières d'achèvement pour les opérateurs et en allégeant les exigences des banques en termes de commercialisation. Le BRS locatif apporte également une diversité de produits au sein d'une même opération (locatif et accession). De plus, le dispositif maintien des locataires dans leur logement dans des cas particuliers.

Une intervenante

Dans ce cas, qui est propriétaire du bâti en attendant la transformation en accession ? Est-ce l'OFS ou l'opérateur qui reste dans l'opération ?

Sophie LECOQ

L'opérateur achète des droits réels, comme dans le BRS classique. Ensuite, quand cela passe en BRS accession, il cède ses droits réels à un preneur qui sera un ménage. L'opérateur conserve ses droits réels sur l'invendu jusqu'à une commercialisation ultérieure.

Parlons des enjeux juridiques, financiers et fiscaux du BRS locatif.

Le groupe de travail a permis de réfléchir sur les queues de programme et le glissement du BRS accession en BRS locatif. Le processus commencerait par un constat de défaut de commercialisation. Une période de six mois après livraison est envisagée pour poursuivre la commercialisation avant de basculer en BRS locatif. Ensuite, il faudrait résilier le BRS accession et signer un BRS locatif avec le même opérateur ou un autre. Cet opérateur doit acheter ou conserver les droits réels au prix initial des logements mis en vente et s'acquitter de la redevance à l'OFS.

Pour conventionner ces logements (pas obligatoire), il faut demander une convention APL, parfois avec dérogation, et obtenir un agrément. Les logements seraient mis en location pendant toute

la durée du bail (18 à 99 ans) avant d'être remis en vente. La durée doit être étudiée, car elle peut s'avérer trop longue pour une re-commercialisation.

La question principale est de passer d'un BRS accession à un locatif. La double mutation fiscale lors du passage d'un BRS à l'autre est un problème. Ensuite, le conventionnement est particulier, car il se ferait sur des logements en cours de chantier ou livrés, alors que la demande se fait habituellement en amont, et qu'il peut s'agir d'une conservation des droits réels et non d'un achat propre. Ensuite, la question du financement implique que l'OFS maintienne le prêt GAIA et la redevance de l'opérateur. Ce dernier doit équilibrer l'opération sur toute la durée du bail. Le bilan financier de l'opérateur est complexe, car les opérations en BRS locatif ne sont pas subventionnées de la même manière. L'objectif est que, même si l'opération est déficitaire durant la période locative, l'équilibre sera retrouvé à la revente des droits réels. En revanche, la question du prix de revente se pose.

Line-Elsa RAGOT

Notre OFS travaille essentiellement avec des opérations BRS portées par des opérateurs sociaux. Le passage d'un opérateur à un autre pose moins de difficultés dans ce cas. Toutefois, les coopératives d'HLM produisent beaucoup en BRS sans activité locative, ce qui nécessiterait que l'ESH du groupe prenne en charge le BRS locatif.

Notre prix de vente moyen en BRS accession est de 3 000 euros/m² (marge comprise). Idéalement, ce prix serait repris pour le BRS locatif, mais cela soulève la question de la marge de l'opérateur. Doit-elle être abandonnée lors du passage en BRS locatif ? L'opérateur a sa part de risque à prendre dans le dispositif. En cas d'échec du BRS accession, le prix de reprise pourrait être celui hors marge, voire décoté. Un délai de six mois à un an après livraison est envisagé avant transformation.

La prolongation du BRS accession vers un BRS locatif avec le même opérateur ou une résiliation suivie d'un nouveau bail avec un autre opérateur sont étudiées. Un BRS tripartite avec deux opérateurs (accession et locatif) dès le départ est également envisagé pour éviter la double fiscalité. Concernant la redevance foncière, celle prévue initialement par l'OFS est à 82 centimes sur la métropole de Nantes en raison des aides des collectivités et un apport de fonds propres importants sur la partie foncière initiale. La question du maintien de ces aides se pose alors. L'opérateur devra certainement reverser à l'OFS la redevance prévue dans le cadre du BRS accession.

Des questions restent à étudier comme les droits de mutation, la TVA, les questions de financement, l'accès au prêt aidé, le maintien du prêt de la Banque des territoires sur le foncier initial... Par ailleurs, les simulations montrent que le PLAI/PLUS n'est pas viable économiquement à 3 000 euros de droits réels, mais le PLS fonctionne avec un loyer de 10,50 euros/m², la redevance et le prix d'acquisition inchangé. Enfin, un maintien en BRS locatif sur long terme est envisagé avec une revente possible entre 30 et 40 ans, plutôt qu'une transformation rapide en accession.

Patrick SCIBERRAS

Dans ce schéma-là, qui vend ?

Line-Elsa RAGOT

L'opérateur qui vend les droits réels, ce qui nécessite un retour au BRS accession. L'idéal serait un acte permettant de passer facilement de l'un à l'autre. Par prudence, nous avons simulé une revente au prix initial, sans majoration de plus-value, bien qu'à 30 ans, le prix sera probablement supérieur, ce qui améliorerait l'équilibre économique.

Une intervenante

Nous oublions que dans le BRS locatif les modalités juridiques qui incluent déjà l'indexation de la valeur à l'IRL ou à l'ICC et des clauses sur les invendus prévoyant des décotes.

Line-Elsa RAGOT

Actuellement, les clauses établies, dont les clauses de décote, ont été conçues pour les ménages. La clause d'invendus indique simplement que nous examinerons la possibilité d'un BRS locatif ou d'autres destinations pour ces logements.

Un intervenant

Dans la pratique, nous travaillons majoritairement avec des opérateurs privés. Les opérateurs doivent porter leurs risques dans l'intérêt du projet. Le BRS est constitué d'une valeur avec une indexation. En cas de problème, le contrat offre la liberté de négocier. Cependant, si la solution est déjà écrite, les ressources pour faire de l'accession à la propriété ne seront pas engagées. De plus, la servitude de mixité sociale doit être respectée. Si un opérateur s'est engagé pour faire de l'accession sociale à la propriété et rencontre des difficultés, il doit assumer son engagement et éventuellement chercher une solution avec l'OFS.

Une intervenante

Si le projet initial est celui de l'accession à la propriété, dans la relation de négociation avec un opérateur qui s'est engagé et qui s'interroge sur les clauses d'invendu, il faut être très ferme sur ces clauses et prévoir des décotes conséquentes. L'opérateur s'est engagé sur un programme d'accession à la propriété et il faut qu'il en assume les risques.

Un intervenant

Si la décote est prévue et trop significative, cela peut mettre un frein à l'opérateur auprès des banques, bien que l'éventualité de la décote soit évidente. L'enjeu est par ailleurs de savoir à quel moment le risque de la fiscalité est porté par l'opérateur.

Une intervenante

L'enjeu est aussi celui de la revente, plus que dans la commercialisation initiale, quand l'OFS doit racheter des logements sans second ou troisième preneur. Comment protéger l'OFS en lui permettant de faire quelque chose de ce logement sans être obligé de le remettre sur le marché en pleine propriété ?

Line-Elsa RAGOT

La solution est la résiliation, l'indemnisation, puis un BRS locatif avec un opérateur bailleur.

Une intervenante

Les BRS de notre OFS étant fabriqués par nos membres fondateurs, nous ne pouvons pas leur imposer une décote. En revanche, pour les BRS fabriqués par des promoteurs, s'ils n'arrivent pas à vendre à cause d'un prix trop élevé, ils doivent les ramener au niveau du prix du membre fondateur.

Sophie LECOQ

En effet, nous n'avons pas la même relation avec tous nos opérateurs.

Line-Elsa RAGOT

Concernant les enjeux fiscaux, le sujet principal est de savoir s'il est possible de passer du BRS accession au BRS locatif sans résiliation et indemnisation, qui entraînent des frais de double mutation. Le coût impliquerait les frais de résiliation, notamment une TVA à 5,5 % sur les droits réels immobiliers et représenterait environ 7-8 % du prix des droits réels immobiliers. Pour le nouveau bail BRS locatif, les droits de mutation sont calculés sur le prix des droits réels immobiliers plus le cumul des redevances sur la durée du bail. Au total, le surcoût de cette double mutation est d'environ 10 % du prix des droits réels immobiliers. S'ajoute le problème de la TVA, car le taux réduit vise uniquement le BRS accession, créant un différentiel de TVA à reverser.

Un intervenant

Un impact d'environ 10 %, plus 4,5 % de TVA, soit près de 25 % au total est constaté. Le différentiel de TVA ne concerne que la part foncière, puisque l'opérateur finançant en PLS aura une TVA à 10 %. Si le taux de TVA sur le foncier suivait l'objet, cela pourrait améliorer le modèle économique.

Sophie LECOQ

L'enjeu central concernant la fiscalité est la fluidité du dispositif : comment passer d'un contrat à l'autre, du BRS accession au BRS locatif et inversement, en limitant les frais d'actes, la fiscalité et les lourdeurs administratives.

Gabrielle DERUCHE

L'objectif de la DHUP est de réduire au maximum les frais de mutation en évitant la résiliation du bail initial. Le cœur de l'objet contractuel du BRS semble être le transfert de droits réels défini par l'article L. 255-1. L'objet statutaire d'un OFS est de produire du logement et le BRS le permet de manière contractuelle. Les articles suivants encadrent les modalités d'usage de ces droits : usage direct par l'OFS, délégation du droit à construire et cession à un opérateur, ou délégation du droit à construire et mise en location.

Ces trois tirets venaient encadrer les conditions de mise en œuvre du BRS et en aucun cas définir les droits réels. Si les conditions d'usage du droit réel sont modifiées, ce droit réel n'est pas retiré à l'opérateur, le contrat peut donc continuer d'exister sans résiliation. Cela permettrait un BRS à double usage : initialement prévu pour l'accession, pouvant, en cas d'échec commercial et en accord avec l'opérateur, passer à une modalité d'usage accessoire de mise en location. Une deuxième possibilité consiste à modifier le bail initial sans résiliation. Le bail pourrait être modifié par un vecteur contractuel à définir, en accord avec le bailleur, pour permettre la mise en location. Deux vérifications restent à faire : confirmer l'absence de taxation induite malgré le changement

d'assujetti et identifier le bon vecteur contractuel entre l'avenant et la novation. En conclusion, il est possible de transformer l'usage du bail ou de prévoir un double usage sans résiliation ni frais de mutation, mais la TVA demeure un sujet à traiter.

Xavier LIEVRE

L'article L. 255 définit le droit réel, avec plusieurs modalités. Le problème de l'article L. 255-3 est que son objet est strictement défini : construire et commercialiser en vente. Une première lecture suggérerait de résilier le L. 255-3 pour consentir un L. 255-4. Toutefois cela impliquerait une double mutation fiscale. L'alternative est de conserver le BRS en changeant simplement la nature des obligations du L. 255-3 au L. 255-4, avec une régularisation fiscale rétroactive sur les logements déjà vendus. C'est important que la DHUP confirme une lecture unitaire du BRS : un seul droit réel avec plusieurs natures d'obligations. Fiscalement, la double mutation serait évitée puisque les droits réels restent chez l'opérateur, à condition que celui-ci reste le même. Le principal enjeu reste fiscal.

Une intervenante

Même sans résiliation, la transformation par avenant implique un régime différent de taxe de publicité foncière (TPF). Sur un BRS L. 255-3, il existe une exonération de TPF, alors qu'en L. 255-4 ce n'est pas nécessairement le cas. Au moment du changement, une régularisation fiscale sera donc nécessaire.

Gabrielle DERUCHE

La DHUP va faire des saisines auprès de la DGFIP et du bureau des obligations au cours de l'été afin d'avoir des réponses sur les éléments à vérifier pour la rentrée. Une fois la doctrine validée fiscalement et juridiquement, le meilleur canal de communication sera déterminé, avec pour objectif une finalisation au dernier trimestre 2025.

Sophie LECOQ

Concernant la durée du bail, des durées plus courtes sont privilégiées à Paris. Certains quartiers sont en pleine mutation et la commercialisation pourrait être difficile au début, mais beaucoup plus facile cinq ans après. Initialement, le minimum de 18 ans était jugé nécessaire pour un nouveau BRS, mais s'il s'agit du même bail, c'est sa durée globale qui compte. Cela donnerait plus de latitude pour rebasculer en accession au moment opportun, notamment quand des locataires quittent leur logement, sans être contraints par une durée fixe. Parallèlement, les durées minima de conventionnement s'appliquent aussi, avec un minimum de 15 ans pour le PLS.

Gabrielle DERUCHE

En effet, la modification d'usage permettrait le basculement vers un BRS accession sociale à chaque vacance. Cette mutation des droits réels immobiliers entraînerait un rechargement nécessitant une durée équivalente aux baux initiaux.

Une intervenante

La question du conventionnement dans le cadre du PLS est également importante.

Sophie LECOQ

Par ailleurs, les opérations ne seraient pas viables économiquement sans conventionnement. Ce dernier permet au bailleur social d'obtenir un prêt de la Banque des Territoires, d'avoir une exonération de TFPB pendant 25 ans et de bénéficier d'un taux réduit de TVA. Avec deux opérateurs différents, le conventionnement semble possible même si le chantier est déjà avancé ou livré, mais des questions subsistent sur les droits réels. Avec un seul opérateur qui garde ses droits réels, le processus de conventionnement devient encore plus complexe, car il n'y a plus d'achat.

Gabrielle DERUCHE

Deux cas très différents existent pour le conventionnement. Le premier concerne l'article D. 331-1 du CCH qui couvre l'acquisition de droits à construire destinés au locatif, financés par des prêts aidés. Le second cas, sous le même article (-5), permet l'acquisition de biens immobiliers par des organismes HLM si le bien a été acquis depuis moins de dix ans. Pour les cas sans cession, où le bailleur souhaite rembourser ses coûts par un conventionnement, nous tombons dans l'exception du D. 331-5 qui prévoit une « dérogation préfectorale ». Mes collègues de la sous-direction des politiques de l'habitat ont confirmé que notre cas relève bien de cette dérogation simple puisqu'il s'agit de produire du logement locatif social. Tous les cas pourraient donc être conventionnés, ce qui réduirait les risques fiscaux et permettrait l'obtention d'un prêt, impliquant probablement un délai minimum de mise en location de 15 ans.

Laurent GUIBERT

Une durée de conventionnement serait imposée, mais nous pourrions toujours entrer dans le cadre de la vente HLM en BRS au bout de dix ans et nous pouvons rembourser le prêt de la Banque des Territoires, ce qui offre une solution de repli intéressante.

Sophie LECOQ

C'est effectivement le montage envisagé. Pouvez-vous nous préciser comment la Banque des Territoires envisage à la fois le maintien du financement pour le foncier côté OFS et les prêts pour les bailleurs sociaux ?

Marie LOSSET

L'offre GAIA a été construite sur le BRS Accession. Auparavant, dès que l'objet du prêt changeait, un remboursement anticipé était demandé pour la partie transformée en BRS locatif. Cette règle a été assouplie : l'objet du prêt reste BRS accession, mais il est autorisé, dans la limite de 10 % des logements plafonnés à 5 par opération, de maintenir le financement sans remboursement anticipé. Cette souplesse vaut pour toute la vie du prêt, y compris pour des rachats ultérieurs par l'OFS. Concernant les prêts locatifs sociaux, ils sont possibles avec un agrément et un conventionnement, mais les allers-retours entre statuts compliqueraient le financement. Pour le BRS locatif, remplacer l'offre locative sociale classique ne semble pas pertinent, cependant pour des usages spécifiques comme le traitement de copropriétés dégradées, des solutions de financement pourraient être envisagées.

Sophie LECOQ

Pourrait-on envisager une résiliation anticipée des prêts logements sociaux pour les bailleurs sociaux, sans pénalité, dans le cadre de la vente HLM ?

Marie LOSSET

Oui, si les conditions du conventionnement sont respectées, notamment la durée de détention imposée par celui-ci.

Line-Elsa RAGOT

Envisagez-vous des dérogations à cette règle des 10 % des logements dans la limite de cinq logements ?

Ce seuil paraît trop bas au vu des opérations de 70, 80, voire 120 logements, réalisées. Cette limitation paraît insuffisante par rapport aux objectifs et à la nécessité de sécuriser dans les BRS initiaux une sortie pour les opérateurs dans les actes.

Marie LOSSET

En réalité, peu d'opérations financées dépassent 50 logements. Nous sommes en phase de test, car jusqu'à présent nous n'autorisons pas du tout cette flexibilité. Nous vous invitons à nous signaler les cas particuliers qui ne rentreraient pas dans ce cadre. Cette clause sera intégrée dans tous les nouveaux contrats de prêts non encore signés et n'implique pas d'échanges avec les services instructeurs. Si vous rencontrez un cas particulier, il est toujours possible de rédiger un avenant au contrat ou d'envisager d'autres solutions.

Sophie LECOQ

En conclusion, le modèle économique du BRS locatif est très tendu. L'enjeu sur la fluidification du passage d'un contrat à l'autre est conséquent. Comment pourrions-nous également faciliter l'obtention du conventionnement et nous assurer d'obtenir la dérogation ?

Gabrielle DERUCHE

La DHUP ne peut pas imposer à tous les préfets d'accorder systématiquement une dérogation. En revanche, nous pouvons faire valider par la Sous-direction des politiques de l'habitat que notre cas répond bien théoriquement aux critères de dérogation préfectorale.

Sophie LECOQ

Parmi les propositions finales figurent également l'élargissement des dérogations déjà très positives proposées par la Banque des Territoires.

Financer les acquéreurs en BRS



De gauche à droite : Jean-Emile Barra, Elisabeth Mariotti, Jean-François Moes, Pierre Bonhomme, Patrick Artigolle et Jérôme Cavelier

Intervenant.es :

Patrick ARTIGOLLE, Crédit Logement

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

Jérôme CAVELIER, Caisse d'Epargne Grand Est

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

Jean-François MOES, Action Logement

Modérateur :

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Je suis Jean-Émile Barra, Directeur du Développement de la société Runimmo, société de commercialisation spécialisée, entre autres, dans le bail réel solidaire (BRS) ; je suis également formateur pour la Fédération des Coop HLM.

Jérôme CAVELIER, Caisse d'Epargne

Je travaille à la Caisse d'Epargne Grand Est comme responsable Habitat et Rénovation pour financer le logement social.

Nous avons financé environ cinquante acquéreurs de BRS ces deux dernières années. Pour traiter du point crucial de leur accompagnement, la Caisse d'Épargne Grand-Est a créé une équipe dédiée de chargés d'affaires spécialisés dans le logement social. En outre, l'optimisation des financements permet d'assembler prêt à taux zéro (PTZ), prêt actions logement et autres aides locales, pouvant totaliser 50 % du financement à taux zéro. Enfin, s'agissant des reventes futures, les BRS acquis en deuxième intention se heurtent au problème majeur d'absence d'aide financière. Une piste serait d'étendre le PTZ HLM ancien aux BRS.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Nous allons justement aborder ces problématiques de financement des ménages en BRS. L'objectif de cette table ronde est de dresser un bilan de la situation actuelle sur l'ensemble du territoire, après dix années de succès du dispositif. Aujourd'hui, nous sommes en mesure d'identifier les avancées, mais également les difficultés rencontrées sur tous les territoires.

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

Je suis Directrice du Développement et du Pôle Immobilier au Crédit Social des Fonctionnaires (CSF), association créée il y a 70 ans par des fonctionnaires pour des fonctionnaires. Nous proposons un accompagnement complet pour le financement immobilier, à l'ensemble des fonctions publiques d'État avec plus de 1600 conventions de partenariat. Notre plus-value réside dans les prêts bonifiés, qui intéressent notamment les administrations pour répondre aux problématiques de recrutement et de fidélisation. Nous accompagnons les acquéreurs du début de leur projet jusqu'à la signature chez le notaire.

Jean-François MOES, Action Logement

Je suis responsable du conseil en financement et accession chez Action Logement pour le Grand Est. Action Logement gère la participation des employeurs à l'effort de construction ; la collecte s'élève à 1,7 milliard d'euros par an. Notre mission est d'améliorer le lien emploi-logement en accompagnant les salariés des entreprises du secteur privé dans leur parcours résidentiel (logements locatifs, prêt-accession, etc.). Nous accompagnons les salariés des entreprises à partir de 10 personnes, même si la cotisation concerne les entreprises de plus de 50 salariés.

Nous avons distribué, en 2024, 15 000 prêts-accession, dont 1 126 BRS, soit environ un tiers des 3 220 BRS réalisés ; nous avons en outre financé un tiers des opérations des OFS.

Nous proposons deux dispositifs :

- Le prêt-accession, soit de 30 000 euros à 1 %, sur une durée pouvant aller jusqu'à 25 ans, en respectant les critères usuels d'endettement ;
- Le conseil en financement pour accompagner les salariés dans les dispositifs complexes, du début jusqu'à la fin du processus.

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

Je suis directeur général adjoint de Quadral Transactions et directeur de sa filiale Quadral Conseil en financement qui est une société de commercialisation spécialisée dans la vente HLM, VEFA – TVA réduite, PSLA et BRS.

Depuis trois ans, nous avons créé Quadral Conseil en financement, un courtier dédié aux primoaccédants dans ces dispositifs spécifiques. Ce besoin d'accompagnement s'est accru après la crise sanitaire du Covid et la remontée des taux qui s'en est suivie. Nos experts en financement suivent les mêmes formations que nos commerciaux, afin que le discours soit homogène du début à la fin pour maintenir la confiance du client, particulièrement pour le BRS qui reste un dispositif complexe. Nous comptons aujourd'hui huit personnes présentes sur tout le territoire, spécialisées sur ces dispositifs.

Patrick ARTIGOLLE, Crédit Logement

Je suis le directeur commercial de Crédit Logement, une société de financement filiale des établissements bancaires français. Nous avons 50 ans d'existence. Notre principal métier est la garantie des prêts immobiliers résidentiels, incluant le BRS depuis 2021. Nous étions alors la première caution à couvrir ces financements, en accompagnant à la fois les acquéreurs et les banques, qui ont besoin d'être sécurisées sur ce mécanisme. La caution représente aujourd'hui environ 65 % des financements contre seulement 30 % pour l'hypothèque. Nous accompagnons les emprunteurs sur toute la durée du prêt, gérant les difficultés ou demandes d'aménagement de façon amiable et sans frais supplémentaires. Notre encours sous garantie est de 420 milliards d'euros, soit un tiers des encours de crédit immobilier en France. Notre avantage est l'absence d'inscription hypothécaire et le remboursement de plus de 70 % du fonds mutuel de garantie.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Jusqu'en 2022, nous avons connu une période de grâce sur les marchés immobiliers avant que la hausse des taux ne crée une véritable crise.

Pierre Bonhomme, pouvez-vous nous faire part de votre expertise sur ces deux dernières années ? Cette question est centrale pour le BRS, car le dispositif a été lancé quand les taux moyens sur 25 ans étaient d'environ 1,50 %. Or l'augmentation des taux depuis perturbe ce système, notamment pour des ménages aux capacités de financement prédéfinies.

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

En 2020-2021, nous avons connu une période de « crédit gratuit » avec des taux sur 25 ans inférieurs à 1 %.

En 2022, l'après-Covid et la guerre en Ukraine ont provoqué une montée de l'inflation et une remontée significative des taux, qui s'est traduite en fin d'année 2022 par une problématique de taux d'usure bloquant de nombreux dossiers.

En 2023, les taux élevés ont mis le marché sous tension, avec un pic atteignant 4,5 % sur 25 ans. Notre cible de primo-accédants a été la première touchée, nécessitant plus d'apport et des durées de prêt maximales.

En 2024, nous observons une stabilisation avec les premières baisses de taux. La prudence restait tout de même de mise.

Aujourd'hui, après sept baisses consécutives des taux directeurs de la BCE, les taux se situent autour de 3,5 % sur 25 ans, en particulier pour les primo-accédants en BRS. Dans ce contexte, il est nécessaire d'optimiser les financements avec des prêts bonifiés comme le prêt Action Logement (30 000 euros à 1 %), le prêt Pro-BTP, les prêts jeunes ou boosters selon les banques. Pour 2025, nous prévoyons une normalisation, avec peut-être une autre baisse de la BCE en fin d'année.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Les acquéreurs en BRS se heurtent à un manque de lisibilité des dispositifs de la part de leurs banques. En effet, le BRS reste mal connu au sein des agences bancaires. Faut-il renforcer la compétence des agences bancaires sur ce dispositif ?

Jean-François MOES, Action Logement

Certains demandeurs nous signalent effectivement que leur banquier ne connaît pas le dispositif. Toutefois, il est peu probable que les banques investissent dans de larges plans de formation pour un potentiel si restreint. La solution réside plutôt dans des antennes spécialisées et dans l'accompagnement des demandeurs vers les bons interlocuteurs dès le début de la commercialisation.

Patrick ARTIGOLLE, Crédit Logement

Je partage ce point de vue. Certaines agences ne montent que deux dossiers immobiliers par an avec des missions très variées. Notre expérience montre que cela fonctionne mieux avec des conseillers spécialisés en financement d'accession sociale ou des entités dédiées à la prescription immobilière. Il est préférable de centraliser cette production.

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

Etant présents sur l'ensemble du territoire, nous avons constaté une évolution : les banques accompagnant le BRS sont plus nombreuses qu'il y a quelques mois, organisées en pôles avec des conseillers formés. En tant que courtiers, nous avons notre rôle à jouer dans l'appétence des conseillers bancaires grâce à notre expertise. Les banquiers se montrent davantage à l'écoute.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

L'accès au crédit s'est restreint ces dernières années. En 2018-2019, seules quelques banques mutualistes et la Caisse d'Épargne finançaient le BRS. Aujourd'hui, plus de banques s'y intéressent, mais nous faisons face à la montée des taux avec des prix immobiliers qui n'ont pas baissé. Les coûts de travaux ont considérablement augmenté tandis que les revenus des ménages n'ont pas suivi. Le BRS permet-il encore d'inclure les ménages les plus précaires, ou voyons-nous une nouvelle catégorie de ménages se positionner au détriment des personnes en difficulté ?

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

La hausse des plafonds était positive pour la commercialisation en ouvrant le dispositif à d'autres ménages. Mais les acquéreurs aujourd'hui ne correspondent plus à la cible initiale. Un ménage modeste sans apport significatif ni revenu suffisant ne sera pas finançable. La cible finançable s'est écartée de celle initialement visée, avec plutôt des profils de jeunes actifs aux revenus plus confortables. En effet, l'apport moyen reste très important, entre 20 000 et 30 000 euros selon le produit et la région.

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

Les profils vraiment modestes rencontrent des difficultés face aux exigences d'apport des banques. Ces foyers gèrent bien leur budget mais peinent à épargner. En revanche, nous voyons des profils d'ingénieurs débutants qui, grâce aux revenus N-2, rentrent dans les plafonds BRS. Actuellement, 40 % de nos dossiers (y compris le hors-BRS) bénéficient de donations familiales importantes, parfois de 80 000 à 100 000 euros. Cela exclut davantage les foyers véritablement modestes à qui le BRS était destiné.

Patrick ARTIGOLLE, Crédit Logement

Nous avons garanti 420 opérations en 2024 principalement en Île-de-France et en PACA, où les prix de l'immobilier sont plutôt élevés. Nous ne sélectionnons pas les dossiers à l'origine, nous avons simplement refusé environ 5 % d'entre eux. Nos dossiers présentent une moyenne d'autofinancement identique aux dossiers classiques, soit 20 % (16 % hors frais). Nos profils types sont souvent des jeunes avec dons familiaux, un revenu moyen légèrement supérieur à 40 000 euros et des montants de financement d'environ 190 000 euros en 2024.

Jean-François MOES, Action Logement

Je comprends que chacun souhaite devenir propriétaire, mais il ne faut pas se tromper de cible ; tout le monde ne peut pas accéder à la propriété. Action Logement gère plus d'un million de logements en locatif. L'idée initiale du PSLA et du BRS est de cibler une population, souvent jeune, dont les revenus permettent cette transition vers la propriété. Le BRS réduit les coûts pour élargir cette cible. Cela libère également des logements HLM et encourage la construction. L'aide parentale reste essentielle pour constituer l'apport nécessaire, même si elle n'atteint pas forcément 80 000 euros.

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

Certes, tout le monde ne peut pas devenir propriétaire, mais le dispositif initial visait des ménages capables d'accéder à la propriété qui se retrouvent aujourd'hui exclus parce que le BRS est parfois plus avantageux pour d'autres catégories. À Paris, par exemple, en dépit du dispositif, le prix au mètre carré reste élevé.

La redevance pose aussi un problème car elle compte comme une charge. Si nous voulons rester fidèles à l'esprit initial du dispositif, il convient de cibler les foyers modestes.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Nous observons un décalage des profils : ceux qui pouvaient acheter dans le libre se positionnent désormais sur du BRS, fragilisant les profils initialement ciblés. Selon votre expérience, quel pourcentage de dossiers potentiellement finançables sont finalement refusés par les banques ?

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

J'estime qu'un dossier sur deux est refusé.

Jean-François MOES, Action Logement

Notre fonctionnement diffère car nous établissons un calcul de budget en amont permettant ensuite aux salariés de déterminer leurs options. Nous pouvons leur indiquer l'existence du PSLA ou du BRS comme alternatives à l'ancien, mais nous les orientons principalement en fonction de leur capacité financière et des réalités du marché.

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

Je rejoins Pierre Bonhomme sur les difficultés actuelles d'acceptation des dossiers. Nous explorons toutes les possibilités pour aider les clients à finaliser leurs acquisitions. En tant qu'intermédiaires, nous sommes peu soutenus par les établissements financiers sur le BRS, notamment parce qu'ils sont peu nombreux à proposer ces solutions. C'est dommage car notre

position d'intermédiaire nous donne d'autres atouts pour aider ces dossiers. Nous espérons une amélioration avec l'arrivée de nouveaux partenaires.

De la salle

Avec la revente des BRS, ce fossé se creusera d'autant plus.

Jean-Émile BARRA, modérateur

Absolument. Pour les primo-accessions, l'écart des frais d'actes notariés est de six points entre le neuf et l'ancien. Cette problématique a été identifiée par Foncier Solidaires France dès 2018-2019. C'est une urgence pour les ménages mais aussi pour les OFS. En effet, si les acquéreurs ne peuvent plus se financer dans l'ancien alors qu'ils ont le même profil financier, les OFS devront racheter de plus en plus de logements, ce qui n'était pas prévu dans leur modèle économique.

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

S'agissant de la commercialisation, nous constatons que les petites typologies se vendent plus rapidement. Nos queues de programme sont principalement des T4 et T5 avec des superficies parfois décorréliées. Avec des T4 de 90 m² et une redevance de 2,50 euros, les dossiers ne passent pas malgré de bons profils car cela ajoute 230 euros de redevance. Nous répondons avec les T2 à une cible de jeunes actifs, mais sur les grandes typologies familiales, nous manquons une vraie cible. Un dossier sur deux n'est pas accepté, même avec des revenus confortables en CDI, à cause du dépassement des 35 % d'endettement lié à cette redevance. Ce taux est imposé par le Haut Conseil de la Sécurité Financière.

Chaque banque peut déroger à cette règle dans un quota de 20 %, dont 70 % dédiés à la résidence principale et 30 % à l'investissement locatif. Il conviendrait de pouvoir prioriser cette dérogation pour des dispositifs comme la vente HLM, le BRS ou le PSLA. En outre, un traitement particulier serait possible pour les dossiers qui dépassent les 35 % d'endettement uniquement à cause de la redevance, notamment pour ces dispositifs qui présentent un risque réduit pour les banques.

Jérôme CAVELIER, Caisse d'Epargne

A noter également que le niveau d'indemnisation constitue une clause très importante du BRS ; il peut être très différent d'un OFS à l'autre. Nous y prêtons une grande attention, car, dans la plupart des cas, l'OFS est l'organisme qui nous indemnise. En outre, l'acquéreur potentiel doit être agréé par l'OFS.

Aujourd'hui, pour redynamiser le BRS du point de vue de la Caisse d'Epargne, il convient de travailler sur le sujet de la garantie, plutôt que sur celui de l'endettement. En effet, pour un acquéreur indemnisé à 80 %, la banque demandera le paiement des frais et des 20 % restant pour couvrir la garantie.

Patrick ARTIGOLLE, Crédit Logement

Je reste prudent sur la question du taux d'endettement car, bien que non assujettis à ces normes en tant que garant, nous devons tenir compte de la redevance dans la solvabilité de l'emprunteur.

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

En tant qu'organisme de financement, le Crédit Social des Fonctionnaires a les mêmes obligations que les banques sur le devoir de conseil. La problématique principale reste la garantie. Chaque OFS décide ce qu'elle met dans cette garantie. Il faudrait harmoniser les pratiques. Nous avons des dossiers refusés principalement à cause de la garantie, malgré un reste à vivre correct. Enfin, les contraintes cumulées (35 % d'endettement, 20 % d'apport) compliquent l'accès des acquéreurs.

Florence CAUMES, Fédération des Coopératives

Concernant les différents niveaux d'indemnisation proposés par les OFS en cas de saisie pour défaut de paiement, craignez-vous une fragilisation de vos prêts immobiliers ? En effet, en cas de saisie sur un crédit classique, la banque ne s'attend pas à récupérer 100 % de la créance. Or, dans le dispositif OFS-BRS, vous semblez exiger une sécurisation à 100 %, ce qui représente finalement une sécurité supplémentaire par rapport à vos pratiques habituelles.

Aujourd'hui, nous disposons de statistiques suffisantes sur les BRS, nous permettant de réengager une discussion pour harmoniser entre OFS l'accès au crédit immobilier et entre organismes bancaires l'accès au Crédit Logement et aux cautions. Nous pourrions proposer comme minimum d'indemnisation le pourcentage moyen que vous récupérez.

Jérôme CAVELIER, Caisse d'Epargne

Les solutions mises en œuvre avec Crédit Logement garantissent à la fois la banque et l'accédant. En cas de défaut de paiement, nous ne souhaitons absolument pas voir des foyers contraints à la revente de leur logement. Aujourd'hui, nous consentons des hypothèques sur des BRS, qui ne sont pas comparables avec celles contractées sur un bien immobilier standard.

Florence CAUMES, Fédération des Coopératives

L'accès au crédit est difficile quand on n'a pas de garantie ou de caution adéquate, ce qui limite les offres bancaires pour le client. Chaque démarche supplémentaire, qu'elle soit hypothécaire ou de caution, représente des frais additionnels et réduit l'automatisation informatique. Si nous ne simplifions pas ce processus, la multiplication des coûts désavantage l'accédant. Aujourd'hui, le contexte entre acteurs paraît favorable pour réussir cette simplification.

Olivier BARRAT, Action Logement services

Nous avons déjà réalisé par le passé des hypothèques sur des droits réels, à savoir sur des pass fonciers. Même si un tel montage était relativement complexe, tirons les enseignements de cette expérience pour simplifier le processus actuel. Nous pouvons converger vers des solutions avec une répartition équilibrée des risques. N'oublions pas que l'accession abordable requiert toutefois une sécurisation des opérations.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Une question centrale concerne la commercialisation et le financement des ménages. Pour démarrer les travaux et permettre à l'OFS d'acheter le terrain, une pré-commercialisation est nécessaire, généralement de 40 à 50 % des logements. Une fois ce seuil atteint, le processus d'obtention du prêt Gaïa démarre, parfois très long selon les territoires. Dans un cas récent, nous avons commercialisé la totalité de l'opération en quelques semaines, mais il a fallu attendre dix

mois pour les financements. Comment maintenir les dossiers des ménages pendant cette période quand les taux peuvent évoluer et que les banques ne garantissent leurs offres que pour des délais relativement courts ?

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

Ce problème existe aussi dans les commercialisations en VEFA classique avec TVA réduite. La solution passe par un accompagnement commercial pendant cette période d'attente, avec un coaching de l'acquéreur pour que son dossier devienne plus attractif malgré les délais. Cela implique de l'aider à assainir ses comptes, continuer d'épargner, et choisir le bon moment pour présenter son dossier à la banque. Avec la stabilisation des taux prévue cette année, nous devrions être plus tranquilles, mais c'est la coordination entre financeur/courtier/banque et commercialisateur qui garantira la sérénité de l'accédant jusqu'au dépôt du dossier.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Quelles évolutions souhaiteriez-vous d'ici l'année prochaine pour faire avancer le dispositif ? Nous avons évoqué l'absence de prêt à taux zéro et les droits d'enregistrement différents pour l'ancien, qui sont de vraies problématiques pour l'avenir. D'autres pistes à suggérer ?

Elisabeth MARIOTTI, Crédit Social des Fonctionnaires

La problématique de la revente va devenir prégnante. Actuellement, nous n'avons pas vraiment de solutions. Mais nous manquons cruellement de solutions de financement.

Jean-François MOES, Action Logement

Une des solutions serait d'améliorer la communication, particulièrement le bouche-à-oreille auprès des jeunes ménages. Nous essayons d'y contribuer en diffusant des fiches programmes dans les entreprises.

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

La revente devient effectivement le sujet majeur. Le problème est double : absence de frais de notaire réduits et de PTZ pour le nouvel acquéreur, mais surtout absence de banques finançant la revente du BRS. Selon les régions, nous avons très peu ou pas du tout d'établissements partenaires.

De plus, le bouche-à-oreille négatif sur l'impossibilité de revendre risque de décourager les primo-acquéreurs potentiels. En Île-de-France, quatre ou cinq banques financent le BRS neuf ; seulement une ou deux, le BRS ancien en première vente ; et quasiment aucune, la revente de seconde main. Cette situation devient critique dans certaines régions.

Patrick ARTIGOLLE, Crédit Logement

Ce marché est relativement récent. Nous avons commencé en 2021 et les premiers partenariats bancaires datent de 2024. D'autres partenaires commencent à s'intéresser au BRS. Pour le moment, nous n'avons eu que deux ou trois sollicitations sur des reventes hâtives, concernant des banques ayant déjà financé la première acquisition. Je partage l'avis qu'il est impératif d'organiser ce marché secondaire pour que le BRS soit viable sur le long terme.

Pierre BONHOMME, Quadral Conseil en financement

Chez Quadral, nous avons lancé une offre d'accompagnement sur la revente en direction de l'OFS et de l'acquéreur. Toutefois, nous n'avons pas de solution financière dans toutes les régions. Nous pouvons gérer le calcul du prix de revente, l'expertise, la conformité des dossiers, mais si aucun organisme ne finance l'acheteur pourtant éligible, cela reste bloqué. C'est une vraie menace potentielle.

Jean-Émile BARRA, Runimmo

Pour conclure, malgré un chemin encore long, le dispositif a bien évolué ces sept dernières années, notamment en termes d'établissements impliqués dans le financement. L'accès au financement s'ouvre progressivement. Il reste un énorme travail à accomplir par Foncier Solidaire France, les banques partenaires – merci à elles car sans elles, aucun ménage ne serait financé – ainsi que tous les acteurs de l'écosystème : commercialisateurs, courtiers, accompagnement sur les prêts aidés et garanties.

Quelle place de l'OFS dans la copropriété ?



De gauche à droite : Céline Priem, Sophie Robin, Delphine Tressot et Stéphane Carré

Intervenant.es :

Stéphane CARRÉ, Keredes Gestion
Immobilière

Sophie ROBIN, DRIHL

Delphine TRESSOT, SDH

Modératrice :

Céline PRIEM, Logeo

Céline PRIEM

Logeo Seine est une ESH agréée OFS depuis 2019, qui gère 25 000 logements. Nous avons lancé notre activité en vendant des HLM, à contre-pied des OFS. Nous comptons aujourd'hui 300 logements fléchés en ventes HLM, et avons réalisé une cinquantaine de ventes. Nous sommes adossés à une coopérative, Logeo Promotion, en cours d'agrément pour les opérations d'accession neuve, et disposons d'un syndic, Logeo Gestion. Nous avons une centaine de logements dans le neuf en accession et en copropriété.

Delphine TROSSET

SDH, basé dans l'Isère, gère 23 000 logements locatifs. Notre OFS créé en 2020 a débuté sur les offres neuves, même si nous présentons aujourd'hui de l'ancien. J'ai actuellement 100 logements en vente HLM en BRS sur quatre résidences. Nous travaillons aussi sous la marque SD Access. Nous avons plus de 50 opérations neuves en cours, soit 450 logements en commercialisation, et 150 livrés depuis 2023. Notre syndic gère désormais les copropriétés BRS, avec une dizaine de copropriétés entre ventes HLM et neuf.

Stéphane CARRÉ

Keredes est une coopérative HLM de 123 ans basée à Rennes, comptant plus de 100 collaborateurs à Rennes, Lorient et Saint-Malo. Notre branche promotion livre environ 250 logements par an, tant en accession sociale et maîtrisée que libre. Depuis 2020, nous avons livré 320 BRS sur nos trois territoires. Nous sommes fondateurs de deux OFS : le Foncier Solidaire Rennes Métropole (FSRM) et le Foncier Coopératif Malouin. Nous sommes également consultants pour trois OFS dans le Morbihan.

Céline PRIEM

La mise en copropriété d'un BRS se fait de façon identique aux autres copropriétés, avec quelques particularités.

Delphine TROSSET

Le BRS est un outil puissant d'accession sociale qui nous oblige à revisiter la gestion de la copropriété. La loi du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété s'applique aux logements vendus en BRS selon l'article L.255-71 du CCH. Le logement en BRS est inclus dans la copropriété comme n'importe quel lot, le preneur étant fictivement copropriétaire, comme dans l'allocation-accession. Une copropriété peut parfaitement comprendre des logements en BRS et d'autres types.

Céline PRIEM

Au même palier peuvent coexister des logements en BRS et en pleine propriété. Nos preneurs sont copropriétaires au même titre que ceux ayant acquis en pleine propriété. On parle de copropriété dès qu'on a des lots appartenant à différentes personnes.

Stéphane CARRÉ

La difficulté dans la relation OFS-syndic réside dans la coexistence de deux modèles juridiques : le CCH et la loi de 1965. Concilier ces deux régimes crée parfois des complications juridiques.

Céline PRIEM

L'OFS doit obligatoirement être convoqué en assemblée générale par le syndic et dispose de droits de vote sur certaines décisions.

Stéphane CARRÉ

Il a été ardu de décider qui vote quoi. L'OFS vote pour certaines décisions et le copropriétaire pour d'autres, mais c'est toujours ce dernier qui paie.

Delphine TROSSET

Il est important d'expliquer cette répartition aux preneurs. Pour la cession d'un terrain extérieur, c'est l'OFS qui décide. Pour le percement d'ouverture dans des murs porteurs d'un lot privatif, pour boxer un emplacement de stationnement privatif, supprimer un poste de concierge, désigner ou révoquer un syndic, c'est le preneur.

Céline PRIEM

La pédagogie en amont lors de la commercialisation est essentielle. L'OFS doit participer à toutes les assemblées générales, même sans résolutions à voter, et expliquer son rôle aux preneurs. Il doit leur faire comprendre que quelqu'un d'autre peut voter pour des travaux qu'ils devront payer. Actuellement, ce problème reste théorique, car nos copropriétés sont neuves ou récemment rénovées et ne nécessitent pas encore de gros travaux, mais nous y viendrons.

Stéphane CARRÉ

L'acculturation des syndics est également compliquée. L'OFS est partie prenante malgré son droit de vote limité. Comme il n'a pas de tantièmes au sens de la loi de 1965, son statut est plus flou. Naturellement, les syndics envoient les convocations uniquement aux copropriétaires identifiés dans leur système.

Céline PRIEM

Dans nos structures disposant de syndics internalisés, la communication est plus fluide. Pour contourner les limites des logiciels actuels, notre collègue a dû créer un lot fictif pour que l'OFS puisse recevoir sa convocation. Les logiciels des syndics – surtout externes – devront s'adapter.

Delphine TROSSET

Les syndics externes doivent évoluer. J'emploie des méthodes assez radicales lors de mes rencontres pour qu'ils s'intéressent réellement aux BRS.

Il nous faut non seulement la convocation à l'assemblée générale, mais aussi le procès-verbal avec la qualification des décisions et du votant et le mandat de recouvrement des redevances au profit du syndic.

Concernant l'adaptation des logiciels aux immeubles comprenant des lots de copropriétés, nous trouvons des solutions malgré les difficultés d'intégration. La transmission des droits réels est importante, d'où la nécessité d'acculturer au bail réel solidaire.

Il est essentiel d'anticiper les enjeux dès la création de la copropriété. Soyons vigilants au montage en intégrant l'ensemble des strates et la superposition des modes de gestion. Nous devons penser l'immeuble sur le très long terme, l'OFS restant garant de la copropriété et de sa réversibilité éventuelle. Un réel travail d'acculturation des syndics externes est nécessaire, car tous les organismes ne disposent pas d'une telle structure en interne. Des ajustements sont à réaliser concernant la destination de l'immeuble, le recouvrement des redevances, les obligations de notification, les convocations d'assemblée générale et la qualité du votant.

Un intervenant

Je crois que le droit de vote de l'OFS n'est exclusif que sur les sujets concernant le droit de construction sur les parties non bâties, le droit de surélévation et le droit d'affouillement. Pour tous les autres sujets, le droit de vote appartient à l'ensemble des copropriétaires, dont l'OFS, mais celui-ci n'a pas le droit de vote exclusif. Pour l'ascenseur, c'est la même chose : une majorité de l'ensemble des copropriétaires s'exprime, dont l'OFS.

L'article 25-N précise que sont adoptées à la majorité des voix de tous les copropriétaires les décisions concernant une liste détaillée. Je pense que l'OFS doit être considéré comme un

copropriétaire. Son droit de vote exclut les copropriétaires, mais il n'intervient que pour les sujets dans son périmètre : le non bâti et la surélévation, mais pas du tout pour le ravalement.

Stéphane CARRÉ

Un simple ravalement en peinture ou crépis concerne uniquement les copropriétaires.

Delphine TROSSET

Pour une réhabilitation thermique ou une ITE, ce serait l'OFS qui vote. Pour l'ascenseur aussi c'est l'OFS qui vote, car ces travaux constituent une amélioration.

Un intervenant

Nous raisonnons ici sur des immeubles intégralement en BRS, mais qu'en est-il des copropriétés mixtes ?

Céline PRIEM

Dans un immeuble présentant une mixité, l'OFS vote pour les lots en BRS. Par exemple, si on veut rehausser l'immeuble, chaque copropriétaire doit pouvoir se prononcer et l'OFS pour sa part.

Ainsi, pour les biens en BRS, c'est soit l'OFS qui vote pour l'intégralité des logements en BRS, soit les preneurs, selon la nature de la résolution.

Frédéric ROUSSEL

Cette disposition est mal rédigée. L'OFS n'est pas copropriétaire. Il vote dans certains cas précis, mais ne lui attribuons pas des responsabilités qui ne sont pas les siennes et qui pourraient l'entraîner dans des contentieux avec des copropriétaires mécontents. Les décisions en Assemblée générale reviennent aux copropriétaires, l'OFS n'en étant pas un. On lui invente un lot fictif pour les besoins des logiciels, mais cela ne fait pas de lui un copropriétaire.

Stéphane CARRÉ

Le syndic ne demande pas de charges à l'OFS, mais uniquement aux copropriétaires, ce qui clarifie encore leurs statuts.

Nous devons composer avec la loi existante.

Un intervenant

Si l'OFS n'est pas copropriétaire, quels sont ses droits ? La loi indique qu'il vote sur quatre articles. Ces débats m'interrogent sur la mise en œuvre, même si dans les programmes neufs, la question des travaux ne se posera pas avant dix ou vingt ans.

Céline PRIEM

Dans notre cas concret, Logeo doit céder un bout de terrain. Bien qu'il ne soit pas copropriétaire, c'est lui qui vote pour le sol, sur conseil de notre notaire. Le sujet est complexe.

Delphine TROSSET

À la SDH, nous avons mis en place un accompagnement pour le montage des copropriétés et des formations pour les syndicats externes. Notre approche repose sur l'anticipation des obligations BRS dès la création de la copropriété. Une gestionnaire dédiée aux BRS assiste à toutes les

assemblées générales, et nous organisons des pré-AG pour expliquer aux copropriétaires leur rôle. Je refuse des projets BRS aux syndicats qui ne suivent pas notre parcours de formation.

Je n'ai jamais annulé d'assemblée générale, mais je pourrais le faire si nous n'y sommes pas convoqués. On ne peut pas considérer le bail réel solidaire comme de l'accession classique. Dans ce cadre, l'OFS revêt un vrai rôle.

Céline PRIEM

Cette pratique questionne la structuration de nos OFS. Avec 50 copropriétés minimum, cela signifie que nous devrions prendre part à 50 assemblées générales. Quand les volumes vont augmenter, nos organisations devront s'adapter.

Delphine TROSSET

C'est pour cette raison que nous employons une gestionnaire spécifiquement positionnée sur ces sujets. Les clés de la réussite sont une communication claire entre syndicats et OFS, la formation des équipes de gestion, l'anticipation technique pour les logiciels et une pédagogie constante auprès des preneurs. Nous sommes encore au début de l'apprentissage. Nous devons encore éclaircir certains éléments.

Stéphane CARRÉ

Dans nos OFS, les syndicats gèrent la relation avec les copropriétaires, perçoivent les charges et suivent les travaux. Les OFS gèrent le foncier et vérifient le respect du cadre BRS.

Nos OFS sont des structures légères sans salariés, et la perception des redevances est assurée par les syndicats.

Céline PRIEM

Les syndicats se font-ils rémunérer pour ce service ?

Stéphane CARRÉ

Oui, mais pas au détriment des copropriétaires. L'OFS verse un montant par lot, annuellement. Les charges de copropriété n'incluent pas cette perception de redevance ; c'est une ligne séparée.

En cas d'impayés, nous adressons une première relance et informons l'OFS, mais c'est ce dernier qui se charge du recouvrement. Ce fonctionnement diffère d'un syndicat à l'autre.

Les deux OFS ne souhaitant pas embaucher de collaborateurs supplémentaires et la loi de 1965 ne permettant pas d'inclure la redevance, nous avons créé un mandat d'intérêt collectif avec des juristes, des notaires et les OFS. Signé dès la première AG, il suit toute la vie de la copropriété, même si le syndicat change. Il permet de pérenniser le système.

Le syndicat a deux missions : gérer la copropriété et percevoir la redevance. L'OFS garde un droit de regard, avec possibilité d'inscrire des questions à l'ordre du jour et d'assister aux réunions. La redevance est perçue une fois par an. Sur certains territoires, elle évolue chaque année. Le syndicat doit en être informé. Il ne peut engager l'OFS sans son consentement.

Pour l'instant, le système fonctionne bien, les OFS étant satisfaits de déléguer cette mission aux syndics.

Céline PRIEM

Dans une résidence du Havre, le mur entre notre parcelle en copropriété et la maison voisine s'est effondrée. Le syndic nous a contactés, se demandant qui devait gérer ce problème structurel. Nous avons découvert que lors de la mise en copropriété, l'arpentage du périmètre n'avait pas été réalisé. Le syndicat a donc mandaté un géomètre pour déterminer à qui appartenait le mur. Notre notaire nous a indiqué que c'était le syndicat des copropriétaires qui devait signer le document d'arpentage, bien que l'OFS aurait pu être concerné. Nous mettrons à l'ordre du jour de l'assemblée générale la cession de cette parcelle, avec une résolution article 26 où l'OFS votera.

Un intervenant

L'OFS récupère un bien qui n'a pas été complètement vérifié au départ. Je pense que le correctif devrait être pris en charge par le propriétaire du foncier, pas par la copropriété.

Céline PRIEM

C'est ce que nous allons faire. Nous ne ferons pas supporter le coût à la copropriété. L'ESH, qui a aussi la casquette d'OFS, réglera la facture. Nous nous sommes demandé qui, d'un point de vue juridique, devait signer le document d'arpentage. Le syndicat des copropriétaires a voté ce document, mais c'est l'ESH qui paiera.

Un intervenant

L'OFS a le droit de vote exclusif pour la cession d'une partie commune, mais cela modifie-t-il les droits des preneurs au titre du BRS ? Devons-nous les consulter ou modifier le BRS ?

Un intervenant

Selon l'article L.255.71 du CCH sur le BRS, le preneur dispose du droit de vote pour toutes les décisions de l'Assemblée générale, sauf celles prises en application des textes D et N de l'article 25 et des A et B de l'article 26. Ces exceptions concernent les actes de disposition sur les parties communes et les travaux comportant transformation, addition ou amélioration, qui sont du ressort exclusif de l'OFS.

Amélie ROUX

Je m'interroge sur les droits de vote. Nous recevons régulièrement des demandes de copropriétaires relatives à l'installation de stores bannes et de moustiquaires. Selon l'article 25-B, une autorisation est donnée à certains copropriétaires d'effectuer à leur frais des travaux affectant les parties communes ou l'aspect extérieur de l'immeuble. Dans ce cas, on ferait voter l'ensemble des copropriétaires. En revanche, l'article 25-N vise les travaux d'addition, de transformation et d'amélioration. Dans ce cas, c'est l'OFS qui vote. Il serait dans son intérêt d'avoir un vote exclusif en la matière, pour conserver la maîtrise de l'harmonie de l'immeuble. Pour autant, les copropriétaires pourraient le contester un jour, considérant qu'ils auraient tous dû voter sur ces questions.

Je me questionne concernant le droit de regard de l'ensemble des copropriétaires sur les stores bannes ou moustiquaires qui seraient installés par l'un d'eux.

Céline PRIEM

Nous considérons que ce cas relève de l'article 25-B. Il est du rôle du syndic de s'assurer de l'harmonie de la copropriété et d'accorder ou non l'autorisation d'installer un store banne d'une couleur particulière, par exemple.

Stéphane CARRÉ

Soyons précis : c'est le rôle du syndicat qui gère la copropriété – ce n'est jamais le syndic qui décide.

Un intervenant

Votre exemple m'inspire une question : le foncier est-il une partie commune ? Nous sommes tombés d'accord sur la nécessité de s'intéresser à l'ordre dans lequel les actes sont faits. En l'espèce, une ESH était propriétaire de l'immeuble, en propriété pleine et entière, sans copropriété. Il s'est fait agréer en qualité d'OFS intégré. Ensuite, la mise en copropriété a eu lieu, puis les BRS ont été consentis. Dans ce cas, je considère le foncier comme une partie commune. Dans d'autres cas, dans des ensembles immobiliers complexes embarquant des cessions de tantièmes ou de volumétries, il pourrait ne pas l'être.

Un intervenant

Je considère que le BRS intervient après la mise en copropriété, et que la dissociation entre foncier et bâti intervient après celle-ci. Dans ce cadre, il me semble que le sol est une partie commune.

Une intervenante

Sur les territoires sur lesquels j'interviens, le sol est toujours une partie commune.

Une intervenante

Dans les immeubles mixtes relevant de statuts différents, il arrive souvent qu'une copropriété soit créée avec des lots transitoires. Le BRS portera sur un lot transitoire qui sera ensuite distingué entre autant de lots permettant des cessions de BRS. Le foncier de ce lot transitoire reste une partie commune, partagée entre l'OFS et un autre propriétaire.

Céline PRIEM

Je propose à Sophie Robin de partager avec nous les travaux en cours à la DRIHL.

Sophie ROBIN

En Ile-de-France, nous nous sommes interrogés sur la possibilité de mobiliser les OFS en copropriétés fragiles ou dégradées. Nous nous sommes appuyés sur une étude réalisée par la DREAL PACA en 2019, avec l'appui de la DHUP, l'EPF PACA, le bureau d'études Espacité, la DDT, etc. Nous avons conclu que nous pouvions intervenir juridiquement et économiquement dans le cas du droit commun en copropriété. Dans un second temps, nous avons identifié des montages pour permettre le financement de travaux pour assainir des copropriétés fragiles, dégradées, partiellement ou intégralement. Après cette étude, personne n'était passé à la phase opérationnelle.

En Ile-de-France, au regard de nos enjeux, nous avons décidé de reprendre ces travaux, de façon partenariale avec l'ANRU, l'AORIF et la Banque des territoires. Nous voulions engager ce chantier et le conclure par une expérimentation pour voir s'il était possible d'intervenir sur ce type de copropriétés.

Nous avons dû agir en deux temps. Le droit a évolué depuis 2019, et nous avons un peu plus de recul sur les OFS. Nous avons donc lancé une étude pour essayer de confirmer des hypothèses avant d'arriver à l'expérimentation.

Cette expérimentation permettrait d'évaluer si le dispositif OFS-BRS peut devenir un nouvel outil d'intervention pour les copropriétés fragiles et dégradées, aux côtés des dispositifs existants. Nous avons pour enjeu d'identifier les endroits où un OFS aurait un réel effet levier. Nous travaillons avec la DHUP pour faire évoluer le droit si nécessaire face aux freins identifiés. L'étude a pris du retard, mais le marché est publié, et nous notifierons le prestataire cet été. Le travail démarrera réellement en septembre, et ses conclusions seront diffusées début 2026, pour un possible AMI au premier semestre 2026. L'étude actualisera la faisabilité juridique, identifiera une typologie de copropriétés adaptées et proposera quatre montages opérationnels maximum. Au-delà de nos partenaires, nous nous sommes tournés vers des OFS franciliens dans le cadre de la construction de notre cahier des charges, pour comprendre le cadre dans lequel nous pouvions agir. Nous avons identifié un point de vigilance majeur : ne pas mettre en risque l'OFS dans son intervention.

Stéphane CARRÉ

Notre réflexion interne porte sur l'action en copropriétés dégradées. Rappelons que le pouvoir appartient au syndicat des copropriétaires *via* les assemblées générales qui votent l'entretien et les budgets. L'action de l'OFS reste limitée, sauf pour racheter à un preneur défaillant dans le paiement de la redevance. Au-delà de la pédagogie et de la surveillance, son rôle est restreint sans évolution des textes.

Céline PRIEM

Nous partageons cette réflexion. Notre ESH intervient déjà sur des copropriétés dégradées en rachetant des logements vides. Nous pensons que racheter les biens en pleine propriété pour les revendre en BRS permettrait aux ménages de rester dans leur immeuble, tout en changeant de statut. Cela nous permettrait d'assainir progressivement une copropriété.

Sophie ROBIN

C'est exactement cette problématique que nous avons identifiée dès 2019. Nous devons considérer les différentes typologies de ménages — propriétaires bailleurs, propriétaires occupants — et déterminer quels OFS seraient capables d'intervenir. Il est essentiel de prendre en compte les populations : un ménage en difficulté pourrait-il devenir locataire en BRS, ou faudrait-il anticiper son relogement ? Nous poursuivons une réflexion entamée il y a plusieurs années.

Une intervenante

La loi Habitat dégradé de 2024 a introduit de nouvelles dispositions dans la loi de 1965 pour faciliter le vote des travaux et leur financement *via* l'emprunt collectif. Un décret vient de sortir,

même si le produit bancaire n'existe peut-être pas encore. Il questionne le rôle de l'OFS qui peut prendre des décisions, mais ne paie pas. Le nerf de la guerre reste l'argent. En 2019, nous avons identifié que l'intervention de l'OFS comme tiers financeur nécessitait des évolutions juridiques importantes touchant à la fois la loi de 1965, le CCH et le Code financier monétaire.

Sophie ROBIN

C'est pourquoi nous devons actualiser le travail de 2019 en intégrant toutes ces évolutions. Nous avançons progressivement, et devons clarifier ce cadre avant de lancer un AMI, avec un AMO qui accompagnera un groupement.

Un intervenant

Le BRS n'a pas été conçu pour cela. L'OFS a comme instrument le BRS, qui est un outil d'accession à la propriété durablement sociale, pas de correction des copropriétés dégradées. Je reste perplexe sur les risques liés à une modification des textes. Sans cela, l'OFS n'aura aucun pouvoir. Envisager le rachat de droits fonciers aux propriétaires pose question. Quel pouvoir pour l'OFS sans lui donner plus de droits de vote ou d'engagement financier ? Ce dispositif n'a pas été pensé ainsi.

Sophie ROBIN

C'est pour cette raison que nous devons caractériser le risque.

Le BRS et l'encadrement des conditions de revente



De gauche à droite : Christian Abbès, Valérie Martos-Libon et Diye Ba

[Intervenant.es :](#)

Valérie MARTOS-LIBON, ORSOL

Christian ABBES, Coopérative Foncière
Méditerranéenne

[Modératrice :](#)

Diye BA, Coopérative Foncière Francilienne

Diye BA

L'observatoire de Foncier Solidaire France fait état à novembre 2024 de 39 reventes réalisées par 9 OFS dans 8 départements. Cependant, elles restent parcellaires ; pour nous rapprocher de la réalité, nous pouvons tripler ces premiers chiffres.

Qui veut présenter son retour d'expérience en matière d'accompagnement des ménages ?

Valérie MATOS-LIBON

Chez ORSOL, la plupart des ménages ont revendu à perte ou au même prix d'achat.

Je vais illustrer le processus de revente par le cas d'une revente pour raisons personnelles quelque temps après la livraison. Le propriétaire s'est adressé à l'opérateur pour connaître le prix plafond de revente. Après calcul selon l'indice IRL nous lui transmettons une procédure détaillée par mail, lui permettant ensuite de consulter son notaire et signer son compromis. Ensuite, le notaire a demandé l'agrément à l'OFS. Ce dernier a facilité le processus en pré-agréant le nouvel acquéreur après vérification des documents nécessaires.

Diye BA

Quelle a été la réaction du ménage quand vous lui avez communiqué le prix plafond ? Y a-t-il eu des discussions ?

Valérie MATOS-LIBON

Il n'y a pas eu de discussion au moment de l'annonce du prix plafond. La déception est venue plus tard, quand il s'est rendu compte qu'il ne pourrait pas revendre à ce prix plafond, ce qui a créé une désillusion par rapport au marché.

Diye BA

Combien de temps a pris le processus entre la sollicitation et la finalisation ?

Valérie MATOS-LIBON

Nous nous sommes inscrits dans le délai légal entre l'offre et l'acceptation. Ce délai est relativement court et n'a pas soulevé de difficultés particulières.

Christian ABBES

Nous avons été pris au dépourvu par les premières reventes car nous étions en plein développement de l'OFS. Nous avons dû mettre en place un processus rapidement, privilégiant l'efficacité plutôt que le respect strict des procédures. Notre priorité était d'accompagner nos clients pour leur permettre de revendre dans des délais raisonnables.

La principale difficulté n'était pas le processus lui-même mais l'attractivité commerciale de la revente. Sur notre territoire, le prêt à taux zéro (PTZ) représente 40 à 50 % des plans de financement des ménages avec des différés de dix ans. Or, les acquéreurs de seconde main n'y sont pas éligibles, ce qui complique leur solvabilité. Ajoutez à cela des frais de notaire à 8 % au lieu de 1,5-2 %. De plus, nous ne disposions pas encore de la carte T ; notre accompagnement a été mené à titre gracieux.

Pour le calcul du prix, nous avons eu un problème avec l'indexation sur l'ICC. Entre 2020 et 2023, cela a généré une augmentation de 15 %, plus 5 % pour des travaux, soit 20 % au total. Nous n'avons pas été assez prudents dans notre formulation du prix plafond, et le client a cru que nous lui garantissions ce prix et que nous nous occuperions gratuitement de sa revente.

Nous avons finalement réussi à vendre avec une petite plus-value de 8 % (de 185 000 euros à 200 000 euros), mais cela a demandé beaucoup d'énergie et de temps.

Diye BA

Combien de temps est-il resté dans le logement avant de revendre ?

Christian ABBES

La situation était complexe. Il s'est adressé à la mairie qui lui a attribué un logement social. Pendant plusieurs mois, il a dû payer simultanément ses emprunts, sa redevance OFS et son loyer social.

A la suite de cette expérience, nous avons opté pour l'indexation IRL et limité drastiquement la prise en compte des travaux aux seules cuisines équipées, avec contrôle préalable.

Diye BA

Vos expériences différentes nous interrogent sur nos modèles et nos actes. A la Coop Foncière Francilienne, notre première revente a été rapide mais problématique, avec une plus-value de

20 % alors que l'acquéreur n'avait quasiment pas habité le logement. Nous indexions sur l'ICC ; cela nous amène désormais à reconsidérer cette indexation. Notre seconde revente a été compliquée car l'acquéreur muté a utilisé une agence immobilière ignorant le BRS, avec des frais de 8-10 % absorbant toute sa plus-value. Face à ces situations particulières (séparations, rachats de parts), nous cherchons à mieux accompagner les ménages pour accélérer les reventes et limiter la période de paiement de redevance.

Qu'incluez-vous dans le prix plafond de revente : quel indice utilisez-vous ? Comment traitez-vous les travaux et les frais d'agence ?

Valérie MATOS-LIBON

Nous n'avons pas intégré les frais du mandat dans le prix plafond pour une vente en cours. Concernant les travaux, c'est un vrai débat qui touche aux travaux modificatifs avant livraison et après livraison. Comment contrôler concrètement ce que fait le propriétaire ? Nos BRS actuels manquent de clauses de vérification et de maîtrise des travaux.

Diye BA

N'avez-vous pas une clause de visite ?

Valérie MATOS-LIBON

Nous en avons une, mais encore faut-il la mettre en œuvre. Nous envisageons d'étoffer nos BRS avec des clauses plus précises sur les travaux autorisés. Actuellement, nous prenons en compte les cuisines via les factures, sans vérification sur place. Nous pourrions envisager un expert ou contrôler l'usure.

Diye BA

N'avez-vous pas mis en place une décote annuelle ?

Valérie MATOS-LIBON

Nous appliquons une décote mathématique basée sur les années écoulées entre les travaux et la revente, sans vérifier l'état réel. Le montant des travaux est plafonné.

Diye BA

Pourquoi avoir choisi l'IRL ?

Valérie MATOS-LIBON

Nous avons opté pour l'IRL car c'est un indice plus stable que l'ICC, avec des fluctuations moins importantes.

Diye BA

Christian Abbes, quelle est votre position sur cette question ?

Christian ABBES

Nous avons fondamentalement changé nos actes et nos pratiques après cette première revente difficile.

Nous sommes passés de l'ICC à l'IRL pour plus de stabilité, bien que l'ICC me semblait plus logique, étant lié aux coûts de construction.

Surtout, nous avons bloqué le prix de revente au prix d'achat pendant cinq ans, sans actualisation possible. C'était nécessaire car un logement qui vient d'être livré n'est plus du neuf mais pas encore de l'ancien, avec des conditions d'accès plus difficiles (pas de PTZ, frais de notaire plus élevés).

Concernant les travaux, nous étions très ouverts mais avons dû restreindre après qu'un propriétaire a cassé une cloison pour transformer un T3 en T2 et réclamé 40 000 euros de plus-value. Nous manquons de moyens pour contrôler les travaux, surtout à distance.

Il faut raisonner d'un point de vue du marché. Nous sommes devenus plus rigoureux pour éviter que nos clients se retrouvent dans des situations compliquées.

J'ai constaté que certains ménages nécessitent un accompagnement complet tandis que d'autres se débrouillent seuls - environ 20 % revendent par eux-mêmes. Nous recevons de nombreuses sollicitations d'agences immobilières qui n'ont pas toujours compris le modèle. Nous recherchons des partenaires sérieux qui comprennent nos exigences et peuvent nous aider à définir correctement les prix plafonds et analyser le marché local.

Diye BA

Prenez-vous en compte les TMA ou calculez-vous à partir de l'entrée en jouissance ?

Christian ABBES

Il serait plus logique de calculer à partir de l'entrée en jouissance pour éviter qu'un acquéreur fasse une plus-value sans avoir occupé le logement. Cependant, nous avons opté pour la date de signature de l'acte CLEFA comme référence factuelle. Quant aux TMA, ils restent très rares ; nous ne nous sommes pas posé la question.

Diye BA

C'est une question fréquente des opérateurs et promoteurs. Des ménages demandent certaines prestations coûteuses avant d'entrer en jouissance. Actuellement, nous ne prenons pas en compte les TMA dans le BRS. Faut-il les intégrer ? Devons-nous établir une liste claire des travaux éligibles ? Valérie Matos-Libon, prenez-vous en compte les TMA ?

Valérie MATOS-LIBON

Oui, nous prenons en compte les TMA, ce qui me paraît logique puisqu'ils améliorent la qualité du logement.

Concernant les mandats, nous défendons fermement que la transaction BRS soit gérée par les OFS et les opérateurs d'origine, qui ont une véritable expertise sur le sujet. Nous avons commencé par communiquer des informations gratuitement sur les premières reventes, mais avec l'augmentation du volume, cela ne sera plus possible. Nous défendons le mandat de vente – nos opérateurs membres d'ORSOL ont la carte T permettant de revendre des BRS, avec des honoraires raisonnables (4 %).

Pour la fixation du prix plafond, l'élément crucial est le prix initial de vente. Même avec une décote initiale de 30-40 %, dans les secteurs moins tendus où le marché de l'ancien est proche du neuf, nous nous retrouvons en concurrence directe avec ce marché. Le BRS peut alors paraître trop cher compte tenu de ses contraintes. Nous avons constaté que certains ménages subissent des pertes à la revente ; et des logements restent longtemps en vente car les vendeurs s'attendent au prix plafond théorique que le marché ne permet pas d'atteindre.

Diye BA

Il est important de préciser aux réservataires que nous communiquons un prix plafond de revente, pas un prix garanti. Le prix réel sera déterminé par le marché, souvent en dessous de ce plafond. C'est pourquoi nous devons repenser l'usage du terme « plus-value ». L'objectif fondamental reste de permettre aux personnes de se loger et d'accéder à la propriété à un prix abordable.

Nous recevons les réservataires pour vérifier leur compréhension du BRS. De plus, nous organisons un groupe de travail sur la commercialisation et la revente pour clarifier le discours commercial dès le départ.

Un intervenant

Si toutes les reventes se font à perte, cela renverra une mauvaise image du BRS. Nous sanctuarisons un prix de revente, même si en VEFA classique, les plus-values sont aussi rares dans les dix premières années. Nous avons deux contraintes contradictoires : éviter les pertes pour les vendeurs tout en maintenant des prix abordables pour les futurs acquéreurs sous plafond de ressources. L'indice ICC semblait préférable à l'IRL, mais l'expérience montre que c'est variable. Les premières reventes après seulement deux ou trois ans d'utilisation ne reflètent pas la réalité future. Notre rôle est d'accompagner ces reventes pour minimiser leur impact sur le budget des ménages.

Diye BA

Chaque OFS fonctionne différemment et n'a pas les mêmes moyens financiers ou humains. Par exemple, l'absence de carte T rend plus problématique l'accompagnement des ménages en revente. Notre demande aujourd'hui est que les OFS apparaissent dans les exceptions de la loi Hoguet, en particulier pour nous assurer de pouvoir accompagner les ménages jusqu'à la revente. Nous sollicitons aussi la mutualisation des besoins de commercialisation au niveau régional ou national.

Vincent BIRAUD

En 2019-2020, nous avons un marché particulièrement porteur. Aujourd'hui, le marché de l'ancien n'est pas celui du neuf, avec une décote importante amplifiée par les frais de mutation et l'absence de PTZ. Je ne suis pas persuadé que nos garanties soient favorables aux OFS. Il faut bien analyser le prix du neuf et l'écart avec nos prix de commercialisation, mais aussi le marché de l'ancien local. Nous allons probablement revoir nos garanties de rachat à la baisse. L'écart de 20 % sera difficile à maintenir face aux situations à risques. En région, nous sommes parfois sur des secteurs peu dynamiques avec un marché de l'ancien relativement déprimé, qui requièrent une analyse par quartier.

Je m'interroge sur la capacité des promoteurs sociaux à vendre des biens pour des particuliers en dehors de la vente de patrimoine et de biens neufs. Même avec la carte T, nos statuts ne semblent pas autoriser la vente de biens anciens pour des particuliers.

Un intervenant

Nous avons mené une étude juridique car nous souhaitons internaliser les reventes. Il existe en effet une zone d'incertitude sur ce point.

Diye BA

Nous avons constaté que, sans dérogation à la loi Hoguet, nous ne pouvons ni revendre nous-mêmes, ni mandater une agence avec carte T pour revendre en notre nom. En outre, notre demande de dérogation pour les OFS se justifie pleinement du fait de l'antériorité de la loi Hoguet par rapport au BRS. C'est actuellement une concurrence déloyale.

Un intervenant

Je ne crois pas à l'obtention d'une telle dérogation. En revanche, il nous faut imaginer ensemble comment créer le marché de la revente. Un bénéficiaire sortant d'un BRS peut aussi racheter un BRS. Nous pourrions mutualiser un dispositif qui mettrait les gens en contact pour fluidifier les reventes à travers l'ensemble de nos organismes.

Christian ABBES

L'équipe de BoRiS souhaite se positionner sur la question de la revente, mais rencontre les mêmes questions juridiques. Elle n'est pas assurée que son projet de plateforme nationale pour réunir les vendeurs et acheteurs potentiels de BRS soit conforme à la loi.

C'est un sujet que nous devons traiter collectivement, plutôt que de mener des initiatives individuelles. Si nous ne nous saisissons pas de ce sujet, cela nuira à nos démarches de commercialisation. Nos efforts seront réduits à néant si le discours d'une impossibilité de revente des BRS s'impose. Nous devons à tout prix expérimenter différentes approches pour ne pas nous mettre en difficulté.

Diye BA

Concernant le financement des ménages à la vente comme à la revente nous nous heurtons au fonctionnement régional des banques, voire au niveau des agences comme pour le Crédit Mutuel.

Valérie MATOS-LIBON

ORSOL travaille principalement avec le Crédit Agricole Centre-Est et Sud-Rhône-Alpes, un partenaire important. Nous rencontrons des difficultés avec la Banque Postale qui est très exigeante administrativement. L'absence de cet établissement à nos rencontres est regrettable ; nous aurions pu évoquer des pistes de simplification pour fluidifier les acquisitions et reventes.

Christian ABBES

Les banques hésitent peut-être à s'engager sur le marché de la revente. En 2019, trouver des partenaires bancaires était difficile. Le problème est que chaque discussion repart de zéro à chaque interlocuteur. À Marseille et les Bouches-du-Rhône, nous avons de bons partenariats avec la Caisse d'Épargne, le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel. Plus le marché local est

dynamique avec une clientèle aisée, moins les banques s'intéressent à nos clients. Le Crédit Mutuel nous accompagne mais limite son financement à 20 % des clients d'un programme. La Banque Postale est lente. Le Crédit Coopératif commence à collaborer. Le Crédit Agricole varie selon les territoires. Pour les reventes, c'est encore plus compliqué - notre première revente a été réalisée avec un acheteur qui a payé comptant. Nous devons sensibiliser les banques au niveau national pour soutenir ces reventes.

Diye BA

La situation varie selon les régions. Le Crédit Agricole Ile-de-France et Brie Picardie sont très réactifs avec peu d'administratif, sans attestation supplémentaire. La Caisse d'Épargne Ile-de-France fonctionne bien aussi. La Banque Postale finance certains acquéreurs mais exige des attestations par ménage, ce qui alourdit notre travail administratif.

Une intervenante

La différence est entre le neuf et l'ancien. La taxe de publicité foncière est d'environ 0,75 % dans le neuf, pour des droits de mutation dépassant 6 % dans l'ancien. Ces droits reviennent au département et aux communes. Les communes pourraient également voter l'exonération de taxe foncière, mais très peu le font. Nous n'en connaissons qu'une en Alsace.

Christian ABBES

Une telle exonération me paraît peu probable eu égard à l'état des finances des départements et communes.

Diye BA

En effet, ces taxes représentent une ressource importante pour les communes. Nous essayons de les contacter individuellement. Actuellement, deux villes acceptent un abattement de 30 % mais la plupart refusent, expliquant que c'est une ressource essentielle.

Christian ABBES

Mieux vaut se concentrer sur la réduction des droits de mutation que sur l'exonération de taxe foncière. Personne n'accorde cette exonération et, vu l'attractivité de nos produits à la vente, ce n'est pas un handicap majeur. Le vrai sujet reste les reventes. Concentrons-nous sur la réduction des droits de mutation et l'obtention du PTZ.

Eric LAMAN

Je travaille sur les organismes de foncier solidaire et leur adaptation aux marchés du logement. Qu'est-ce qui complique le financement d'un ménage et qu'est-ce qui différencie le financement du BRS par rapport aux autres types de logements ?

Christian ABBES

Je pense que la réticence des banques vient principalement de la nouveauté du produit. Les banquiers n'aiment pas changer leurs logiciels et leurs pratiques. Normalement, il ne devrait pas y avoir de blocage car il n'y a pas de risque majeur avec des possibilités d'hypothèque et de caution. Je me suis posé la même question que vous et je pense que c'est simplement la peur de l'inconnu.

Vincent BIRAUD

Ayant été banquier pendant la moitié de ma carrière, je confirme que la nouveauté pose des problèmes, notamment pour l'appréciation du risque et la prise de garantie. L'intégration dans une chaîne informatique bancaire prend du temps. Les banques qui pratiquent le BRS depuis 2019-2020 ont mis en place des rouages qui fonctionnent assez bien.

En outre, le contexte économique est relativement défavorable : la hausse des taux, un horizon économique assombri, une moindre confiance dans la capacité des ménages à assumer leurs mensualités, une réglementation limitant les prêts à 30 % des revenus.

Pour le BRS ancien, les ratios du particulier sont plus dégradés qu'en neuf.

Enfin, si nous obtenions le PTZ pour la vente d'anciens à hauteur de 20 % comme pour la vente de patrimoine HLM, ce serait déjà une belle victoire.

Une intervenante

L'engagement des banques dépend aussi de leur organisation interne. Certaines ont formé des conseillers sur le BRS et centralisé le processus, tandis que d'autres laissent n'importe quel conseiller en agence traiter ces prêts. Il reste quelques points à régler collectivement sur les garanties. N'oublions pas que le BRS permet aux banques d'accéder à des clients qu'elles n'auraient pas eus autrement. Le prêt immobilier est leur produit d'accroche pour domicilier les revenus et gérer les comptes. Certaines ont bien compris cet intérêt commercial.

Vincent BIRAUD

Ce n'est pas un hasard si vous avez ciblé les banques mutualistes, qui réalisent 90 % de la production de crédits à l'habitat. Les autres banques ne visent pas la même clientèle et s'intéressent moins à l'accession à la propriété.

Diye BA

Effectivement, les banques ont intérêt à financer l'accession sociale, d'autant plus qu'avec des opérateurs HLM, c'est plus sécurisé.

S'agissant des actes, soulignons le rôle essentiel des notaires dans la sécurisation, mais aussi celui des OFS qui doivent vérifier à chaque revente que nos clauses sont respectées. Nous évoluons et modifions nos clauses, mais nous devons aussi stabiliser le modèle pour faciliter la gestion. Nous remercions les banques qui acceptent de financer tant la vente que la revente, ainsi que les notaires, particulièrement ceux qui nous accompagnent depuis le début sur ce sujet complexe.

Comment structurer les missions d'un OFS ?



De gauche à droite : Patrick Sciberras, Mahamane Sow et Jean-Baptiste Soulard

Intervenants :

Jean-Baptiste SOULARD, OFS de Plaine
Commune

Mahamane SOW, OFS de Montpellier

Modérateur :

Patrick SCIBERRAS, Foncier Coopératif
Malouin et Keredes Promotion Immobilière

Patrick SCIBERRAS

Nous aborderons spécifiquement les OFS de territoire et non les OFS d'organismes HLM, le législateur offrant aux OFS la liberté de s'organiser selon leur territoire, leurs acteurs, leurs ambitions et leur vision politique. Nous traiterons les problématiques politiques, techniques, financières, comptables, communicationnelles et juridiques des OFS territoriaux.

Je suis Directeur d'une coopérative HLM à Rennes et vice-président de l'OFS Foncier Coopératif Malouin sur la Côte d'Emeraude. Je suis également impliqué dans l'OFS de Rennes Métropole et cofondateur d'une coopérative avec agrément OFS dans le Morbihan.

La spécificité du Foncier Coopératif Malouin est d'être une SCIC multiacteurs avec cinq collègues (au lieu de trois habituellement) : les collectivités (Saint-Malo-Agglo, communauté de communes de la Côte d'Emeraude, villes de Saint-Malo et Dinard), les organismes de logement social (quatre opérateurs), les 167 acquéreurs, les acteurs privés (entreprises locales qui sont adhérentes dans le but de loger leurs salariés), les banques partenaires qui financent les clients ou les opérations (Crédit Mutuel, Crédit Agricole, BPGO) et les promoteurs locaux qui apportent leur expertise sur le territoire.

L'OFS est gouverné par une Assemblée générale et un Conseil d'administration représentant tous les acteurs. Les droits de vote sont majoritairement attachés aux deux premiers collèges. L'OFS fonctionne sur un modèle d'autogestion, sans salarié, avec uniquement des prestations de service et la mobilisation des membres. Les prestations de services sont principalement assurées par Keredes pour l'animation générale et la gouvernance (comptabilité, achat des fonciers, demandes de financement, assistance juridique, communication et système d'information). La gouvernance a été déléguée à deux comités d'engagement : un comité engagement stratégique validant les fonciers et les opérateurs qui réalisent le BRS (uniquement les collectivités et organismes membres) et un comité preneur ressemblant à une commission d'attribution (OFS, ville, opérateur BRS et Action logement sont membres).

Un SharePoint est partagé entre acteurs et un site internet fait office de vitrine. Un outil informatique est en cours de développement pour sécuriser, fiabiliser et automatiser un certain nombre de tâches (gestion des ménages, des BRS, des programmes, des redevances, des financements et élaboration du PMT avec tous les partenaires). L'objectif de ce modèle était de gagner en simplicité et rapidité, sans mise de fonds propres initiale forte. Le modèle initial a été conçu pour minimiser les coûts pour les collectivités, mais il faut maintenant réévaluer le temps réel nécessaire à l'animation et à la structuration, la première convention étant de 5 000 euros par an.

Le modèle économique est très cadré avec un prix de vente pivot fixé à 2 750 euros/m², plus parking. Le prix d'achat foncier, auparavant à 400 euros/m², varie entre 200 et 300 euros/m² selon la cartographie territoriale. Un droit d'appui opérateur permet le portage financier avant signature et apporte une petite part au fonctionnement de l'OFS. Dans une logique de simplicité, de lecture et de vente, et d'égalité d'accès au logement, la redevance est uniforme à 1€ (ensuite basée sur l'IRL) et gérée par mandat via les syndicats dans le cadre des appels de fonds trimestriels. Le financement repose sur des prêts GAIA sur 60 ans.

Les garanties permanentes de rachat s'élèvent à 80 % et le relogement est assuré à l'échelle régionale. Un prix de revente maximal est fixé et des travaux éligibles dans la limite de 5 000 euros.

Un système de cotation ordonnant les demandes est examiné à chaque commission, avec priorité aux ménages du secteur privé (75 % minimum requis par Action Logement).

Jean-Baptiste SOULARD

Je suis Directeur du Développement de l'OFS de Plaine-Commune.

L'OFS de Plaine Commune est jeune, agréé en 2022, et sa structuration se fait progressivement. Son organisation est interrogée après trois ans d'existence.

Plaine Commune est un territoire de la métropole du Grand Paris, et disposait déjà d'un PLU mettant en avant l'action sur le foncier, l'habitat et l'aménagement déjà existants. Pour chaque objectif, un outil a été créé : Plaine Commune Développement pour l'aménagement, la CAPS comme coopérative HLM, Plaine Commune Habitat comme bailleur social, et maintenant un OFS pour faire du BRS.

Ce territoire est diversifié avec plusieurs projets BRS : 115 logements à Pleyel, futur *hub* métropolitain de transports en commun, 30 logements sur l'Île-Saint-Denis liés à l'héritage des

JO 2024, et 53 logements dans le secteur nord (23 projets dans les 14 NPRNU et 40 opérations d'aménagement).

Face à la tendance haussière des prix immobiliers, une convention qualité construction neuve a été établie avec des prix plafonnés pour répondre aux nouveaux besoins en logements abordables. Cet outil ne suffisait pas pour contrôler la revente et la spéculation. Pour compléter le parcours résidentiel des ménages, l'OFS de Plaine Commune a donc été créé avec pour objectif de construire 300 logements BRS par an au début, puis 500 à terme.

Mahamane SOW

Je suis Directeur de l'OFS de collectivité de Montpellier Métropole, créé en 2022 après un changement de municipalité. Je viens du logement social, et après un passage dans la promotion, j'ai été nommé directeur de l'OFS à Montpellier, territoire dynamique en matière de développement urbain et de logement.

La tradition du territoire est l'accession. Un outil public au service d'une accession vertueuse et durablement abordable était alors nécessaire.

La particularité de cette métropole est la coexistence de zones A, B1 et C. Il s'agit également de la première métropole de France en croissance démographique avec 8 600 nouveaux habitants par an. Cette pression démographique entraîne une flambée des prix immobiliers et une déconnexion entre les revenus et les prix atteignant 6 500 euros/m² dans le cœur de la métropole, alors que 80 % des ménages sont en dessous des plafonds du logement social.

Deux sociétés d'aménagement, un bailleur social et un OPH, qui gère 36 000 logements, répondent partiellement à cette problématique. La question de confier le BRS au bailleur social ou à l'OPH se posait, cependant, la création d'un OFS totalement autonome qui gère un pan entier de la politique du territoire semblait plus pertinente. Le PLH fixait initialement 17 % d'objectifs en accession abordable, relevé à 22 % récemment. L'accession abordable en ZAC a été développée, mais des contournements des clauses anti-spéculatives ont été constatées avec des plus-values atteignant 100 000 euros sur des T3-T4. Une faible pérennité des aides publiques a été observée avec des charges foncières en ZAC minorées, mais des logements plus abordables au bout de quelques années.

Le PLU de Montpellier Ville comprenait déjà une servitude de mixité sociale pour le logement abordable en 2022, étendu par l'OFS sur neuf communes de la métropole avec l'obligation, dans le cadre d'un PLUI, de construire des BRS dans certains secteurs. Les projets de l'OFS ont été lancés en 2023 avec un objectif de 700 logements par an. La construction de 1 000 logements a été engagée après deux ans et demi d'activité, soit un peu moins que la prévision en raison de la crise.

Jean-Baptiste SOULARD

Mon OFS est un GIP capitalisé à 700 000 euros répartis entre les trois membres fondateurs : Plaine Commune (500 000 euros) qui assure la direction du développement, l'administratif et la gestion financière ; le bailleur social (150 000 euros) qui apporte la garantie du logement social au premier preneur pendant 15 ans, pour tout le monde, y compris ceux qui prennent un logement via un promoteur ; et la coopérative d'Hlm la CAPS (50 000 euros) qui délivre les agréments et

organise les réunions de sensibilisation obligatoires. Ainsi, il est impossible pour les ménages de signer un BRS sans avoir assisté à une formation.

Notre gouvernance reflète les capitaux initiaux : quatre sièges pour Plaine Commune, deux pour Plaine Commune Habitat et un pour la CAPS. Tous les membres doivent donc être présents pour que le *quorum* soit respecté. Le Conseil d'administration se réunit quatre à six fois par an et fait office de comité d'engagement. C'est dans cette instance que l'opération est validée, mais l'opérateur n'y est pas choisi, car il est souvent déjà fléché par le service habitat de Plaine Commune. Le Conseil d'administration étudie la pertinence de la redevance et du prix de vente afin d'engager la demande de financement. La signature des prêts a été déléguée à la directrice pour trois ans afin de garantir plus d'efficacité. L'Assemblée générale se réunit deux fois par an pour le rapport d'activité et le budget de fonctionnement.

Mahamane SOW

Notre OFS a démarré sous forme associative, avec une dotation de 2,5 millions d'euros en subventions d'investissement. Après agrément, la Banque des Territoires et la Caisse des Dépôts ont signalé que nos objectifs de développement étaient trop ambitieux pour une association (limites de développement et difficultés à conclure des partenariats bancaires du fait du modèle). L'OFS a alors évolué vers une société coopérative (SCIC) avec un capital de 718 000 euros qui abonde le fonds de roulement. Ce statut offre la possibilité de demander aux bailleurs membres de financer l'OFS par titres participatifs, ce qui est en cours de réflexion. D'un point de vue juridique, la SCIC est structurée par les membres fondateurs (métropole de Montpellier, société d'aménagement du territoire, le bailleur et FDI Habitat), 15 communes qui rejoignent l'OFS en complément de l'EPCI et des bailleurs agréés à qui la collectivité demande de développer le BRS à travers l'OFS métropolitain. Il n'est pas exclu d'accueillir de nouveaux opérateurs, mais le foncier et la politique de développement du BRS restent portés par l'OFS et le Territoire. Un des objectifs est d'associer les salariés et les ménages aux orientations stratégiques adoptées au sein de la structure.

L'Assemblée générale comprend quatre collèges avec une maîtrise publique (70 % de contrôle par les collectivités et les membres fondateurs). Le Conseil d'administration compte 11 membres, dont 7 maires ou élus du Territoire. L'aspect opérationnel a été délégué à un comité d'investissement et un comité d'agrément des ménages qui associent les représentants des communes et les partenaires techniques. Ces instances traitent les demandes d'environ 40 ménages par mois.

Jean-Baptiste SOULARD

Notre gouvernance est efficace dans les comités d'engagement grâce à un élu technicien qui est président du bailleur social de la CAPS.

Depuis 2022, l'OFS a déjà acheté six fonciers et trois autres le seront bientôt. 224 logements seront livrés dans les 24 prochains mois et 330 d'ici 2028.

Notre redevance est proportionnelle aux charges foncières (entre 1,63 et 2,7 euros) avec des prix de vente entre 3 004 euros/m² et 4 005 euros/m², l'objectif étant d'avoir 25 % de décote par rapport au prix du libre pour bénéficier du prêt GAIA. 80 % de la redevance sert à rembourser les annuités, 15 % à la gestion future et une part pour le développement. Le prix de cession des droits

réels inclut 5 % de fonds propres pour la Caisse des Dépôts, le fonds de garantie et la redevance opérateur, mais n'est pas facturé à nos opérateurs internes CAPS et OPH. Un recours à la subvention publique est donc nécessaire pour que les outils du territoire puissent se développer et produire du BRS. La subvention de la région Ile-de-France s'est malheureusement arrêtée.

Nous travaillons sur deux opérations : la production Plaine Commune Habitat vendue par la CAPS (22 logements en BRS, 3 820 euros/m² et 1,9 euro de redevance) et les Lumières-Pleyel (115 logements livrés dans quelques années, 3 600 euros/m² et 1,74 euro de redevance). Le problème de la seconde est son nombre important, qui ralentit la commercialisation.

Mahamane SOW

Concernant notre mode de production, nous héritons de fonciers attribués à des opérateurs privés ou bailleurs sociaux choisis par nos aménageurs publics, tout en préemptant et achetant du foncier pour faire du neuf et de l'ancien. Le modèle du prix de cession propose deux niveaux de BRS : un « socle » à 2 700-2 900 euros/m² (92 % de notre production de logements engagés) pour les ménages au plafond PLS locatif, et un « intermédiaire » jusqu'à 3 700 euros/m² et en deçà des 30 % de décote par rapport au prix libre pour les ménages entre le PLS locatif et le BRS national. Ces deux niveaux peuvent être couplés, la répartition était souvent de 80 % de BRS « socle » et 20 % « intermédiaire » maximum

80 logements devraient être livrés dès cette année et toutes les opérations engagées en 2023 seront finalisées en 2026. L'objectif est de développer plus de lots en 100 % BRS, car la crise a rendu d'autant plus attractif le BRS.

La commission d'agrément applique des critères réglementaires et l'adéquation entre la composition des ménages et les logements est systématiquement vérifiée. Des critères prioritaires sont également appliqués.

Les charges foncières varient entre 330 euros et 400 euros du m² au maximum pour le BRS intermédiaire. Nous considérons qu'il faut avoir des charges foncières uniformes en diffus et en aménagé, avec des exceptions dans l'ancien quand il n'y a pas d'autre possibilité (jusqu'à 1 000 euros). La redevance d'occupation est entre 1,30 et 1,50 euro/m². Le quittance est internalisé. Le droit d'appui est de 53,25 euros/m² de SDP que versent tous les opérateurs en plus de la redevance d'occupation pendant le chantier, générant 6 millions d'euros supplémentaires aux 3 millions d'euros de fonds propres, ce qui finance 4 000 logements sans nouvelles subventions.

Nous offrons une garantie de rachat à 100 % sans décote afin de rassurer les banquiers. Cependant, nous n'avons pas encore de garantie de relogement.

Notre fonds de garantie de 600 000 euros permet de porter 20 logements rachat par an. Les moyens humains représentent 330 000 euros, indexés sur l'activité à partir de 2025.

Jean-Baptiste SOULARD

L'OFS n'a pas de salariés propres.

La CAPS gère les réunions de sensibilisation et l'agrément hebdomadaire des ménages. A Plaine Commune, je suis le seul identifié à 100 %, avec une personne au secrétariat et un stagiaire qui apporte son aide sur les réflexions long cours comme le BRS Activités. Une directrice, DGA de

Plaine Commune, est mise à disposition à 10 % pour l'OFS. Plaine Commune Habitat apporte son expertise. Les salaires et moyens techniques sont financés par chaque membre fondateur.

Plaine Commune offre un site web et un SharePoint pour faciliter la communication. Un outil de quittance est développé avec Atlantique Accession Solidaire, la Coopérative Foncière Francilienne, l'OFS de Paris, des Yvelines et Lyon. Nos moyens financiers sont de 700 000 euros de capital initial placés dans le fonds de garantie exigé par la CDC pour absorber 1 % de la valeur des logements, 500 000 euros par an de subventions d'investissement sur 3 ans (1,5 million d'euros au total) et 50 000 euros annuels pour le fonctionnement.

Mahamane SOW

Nous disposons de locaux propres au cœur de Montpellier qui servent de guichet unique du BRS sur notre territoire. Ces locaux sont loués auprès de notre métropole à prix préférentiel.

Les objectifs de production étant ambitieux pour un produit encore méconnu, il faut déployer des moyens pour convaincre et rassurer les ménages. Pour chaque projet, un plan de communication avec chacune des 31 communes est développé. Nous travaillons actuellement sur des matrices et dossiers Excel.

Concernant les moyens financiers, nous avons reçu 550 000 euros de subventions de fonctionnement sur quatre ans et une enveloppe dédiée d'un million d'euros (20 000 euros par logement dans l'ancien). Notre capital de 718 000 euros abonde notre fonds de roulement. Notre modèle sur la redevance et le droit d'appui permet de mobiliser des prêts GAIA.

Cependant, face aux difficultés d'obtention de prêt, une ligne de crédit court terme de 6 millions d'euros par an au taux de 0,90 % a été conclue avec la Caisse d'Épargne. Une vingtaine d'opérations avec foncier maîtrisé sont en cours et environ 400 logements en chantier. Enfin, l'équipe compte quatre ETP : moi-même comme directeur, un responsable de projets immobiliers pour le montage financier et le suivi des projets, une chargée de gestion administrative et financière, et une autre chargée de gestion pour l'aspect commercial (relations avec les ménages, agréments, renseignement et lien avec les opérateurs). Plus de 30 acteurs interviennent dans la production, ce qui peut prendre beaucoup de temps d'acculturation au dispositif.

Nathalie DEMESLAY

Pour le BRS dans l'existant à Montpellier : achetez-vous des immeubles entiers ou des lots de copropriété dans le diffus ?

Mahamane SOW

Une opération témoin a été lancée sur la préemption d'une monopropriété. Ce modèle s'avère lourd financièrement, nécessite beaucoup de fonds propres et d'aides publiques. C'est un dispositif vertueux, mais complexe.

Nathalie DEMESLAY

Quand vous parlez de 1 000 euros de charges foncières à l'achat, le reste est-il payé par les droits réels de l'acquéreur ?

Mahamane SOW

Pour que les droits réels restent abordables, nous demandons à l'opérateur de nous verser la valeur estimée du bâti. L'opérateur porte ensuite les travaux et la commercialisation. Sur notre première opération, nous avons pu proposer des biens à 3 200 euros/m² en centre-ville de Montpellier, ce qui est satisfaisant. Cependant, cette opération coûte à l'OFS environ 300 000 euros de charges foncières et autant en aides publiques à la collectivité.

Sébastien KUPERBERG

S'agissant des opérations réalisées par la promotion à Saint-Malo, des mandats d'accompagnement et de commercialisation sont-ils réalisés auprès d'un prestataire promoteur ?

Patrick SCIBERRAS

Oui, c'est le promoteur qui paye à l'OFS dix lots que Keredes va commercialiser, comme nous le faisons également à Rennes. L'OFS a des membres agréés qui travaillent pour lui. Toutefois, c'est le prestataire qui perçoit cette rémunération. Un mandat de commercialisation tripartite est conclu entre l'OFS, le promoteur et le commercialisateur agréé.

Jean-Baptiste SOULARD

Un enjeu important est également de restructurer notre modèle, notamment au niveau du quittance et la revente. Se pose également la question de la pérennité des subventions publiques dans le cadre d'une absence de prix de cession des droits réels.

Questions pratiques : les annexes du logement



De gauche à droite : Sophie Barth et Sabine Sofiane

Intervenantes :

Sabine SOFIANE, Axanis

Sophie BARTH, la SERS

Sabine SOFIANE

Notre exposé se déroulera en trois temps :

- La définition d'une annexe et les problèmes qu'elle pose en BRS ;
- L'examen de l'annexe principale qui nous interroge, les parkings ;
- Les espaces mutualisés.

Une annexe est une partie distincte du logement, physiquement séparée, mais rattachée au logement principal : cave, grenier, garage ou place de parking. La question est comment traiter ces annexes, notamment lorsqu'elles sont matériellement et juridiquement dissociées de l'opération en BRS, faisant partie d'une autre copropriété ou avec des modalités d'acquisition différentes.

Sophie BARTH

Commençons par le cas simple où la question des annexes existe mais ne pose pas vraiment problème : une opération avec des parkings en sous-sol, le tout sur une même emprise foncière, dans une même copropriété, avec le même opérateur.

Cependant, le Code de la construction et de l'habitation ne vise que les logements dans la définition du BRS ; les annexes ne sont pas mentionnées. Pourtant, il nous semblerait légitime d'avoir une interprétation extensive dans le cas d'une parfaite unité (foncier, copropriété, constructeur), pour lequel le parking est vendu avec le logement dans un même acte. L'enjeu

principal est en effet la fiscalité, en particulier le taux de TVA. Notre pratique a été de considérer cela comme un tout, intégrant la cession des places de stationnement au CLEFA du logement, bénéficiant ainsi du taux de TVA à 5,5 %.

Mais, comment réagir dans une opération complexe, cas finalement plus fréquent que celui de l'unicité, que nous venons d'exposer ?

Sabine SOFIANE

Ce cas existe surtout en zone d'aménagement, où nous ne maîtrisons pas l'intégralité des îlots et où la programmation est déjà fixée à l'avance.

Sophie BARTH

Les opérations complexes, concernant fréquemment les ZAC, comprennent des parkings mutualisés imposés par l'aménageur ou la collectivité, ou des montages en volume avec différents constructeurs. En pareils cas, la maîtrise d'ouvrage est distincte entre l'opération du logement et celle du stationnement, avec parfois des emprises foncières différentes. La question se pose du régime fiscal applicable dans le cas d'une acquisition par l'OFS. Sans certitude, nous avons choisi une approche sécurisée.

En outre se pose la question de l'opportunité pour un OFS de porter des places de stationnement. Ce portage constitue un risque commercial, une mobilisation de trésorerie et, potentiellement, une obligation de rachat en fin de bail, avec une incertitude sur le devenir des stationnements à plus long terme. Est-ce vraiment la mission de l'OFS ? À l'OFSA, ces incertitudes nous ont conduits à faire porter l'acquisition des parkings par l'opérateur, qui les achète puis les cède aux acquéreurs finaux avec des actes distincts. Dans ce cas, nous appliquons le taux de TVA normal à 20 %, assez dissuasif pour les acquéreurs qui bénéficient d'un régime favorable pour le logement principal.

Nous avons consulté le cabinet Francis Lefebvre sur l'hypothèse d'un achat distinct par l'opérateur BRS des places de stationnement pour les revendre aux acquéreurs de logement. Selon l'article 257 ter du CGI, chaque opération est imposable distinctement, avec une exception possible si les éléments sont « *étroitement liés* » formant « *une seule prestation économique indissociable* » pour le consommateur. Cependant, selon l'avis du cabinet, l'achat d'un parking a une fonction propre différente du logement et constitue donc une opération dissociable justifiant le taux de TVA à 20 %.

Dans le cas d'un achat par l'OFS, nous nous heurtons à une doctrine administrative qui bâtit son interprétation fiscale sur la base du Code de la construction et de l'habitation. Par conséquent, le BOFIP n'apporte aucune précision particulière sur les parkings. Dans ces conditions, nous ne pourrions pas nous prévaloir d'une interprétation positive de la doctrine administrative par rapport à un taux réduit, contrairement aux cas relevant de l'accession sociale classique où le taux réduit s'applique même sur des annexes non situées sur la même emprise. C'est pourquoi, pour le BRS, nous appliquons une TVA à 20 % sur les stationnements dissociés. Nous avons tout de même établi un rescrit fiscal, resté sans réponse à ce jour. En outre, un arrêt du tribunal administratif de Toulon du 28 mars 2025 confirme que le BRS n'est pas assimilable au logement social classique, ce qui incite à la prudence fiscale.

À Strasbourg, dans l'opération « définition Wacken », nous avons acquis un volume pour 30 logements en BRS et des places dans un parking silo distant, avec l'application d'une TVA à 20 %. L'OFSA ne porte pas ces places mais a négocié un droit de priorité en cas de revente pendant sept ans à prix plafonné.

Dans la ZAC des Deux Rives, pour l'opération « Starlette ST4 », nous sommes sur une division en volumes comprenant un parking public réalisé par l'aménageur de la ZAC. L'opérateur a acquis des conventions de longue durée de 30 ans pour ces places. Bien que sur la même assiette foncière, ce sont des volumes différents sans possibilité d'appropriation des places puisqu'il s'agit d'un parking public.

Sabine SOFIANE

À Bordeaux, sur la ZAC Bastide-Niel, l'opération « Valois » compte avec 61 logements en BRS dans l'îlot B025. Dans cet écoquartier, dont les modalités de circulation en automobile sont extrêmement réduites, les 31 places de stationnement sont localisées dans l'îlot B36 voisin, géré par Interparking. Ces places font l'objet d'un bail de stationnement ; nous avons négocié des baux de 99 ans pour être cohérents avec la durée du BRS. L'OFS n'ayant pas acheté ces places, c'est l'opérateur AXANIS qui signe les baux avec Interparking. Les acquéreurs signent un acte unique mais dissociant le logement en BRS avec une TVA à 5,5 % et une place de parking en bail longue durée avec une TVA à 20 %. L'acte unique permet à l'acquéreur de négocier un seul prêt immobilier.

De la salle

Un inconvénient est que l'OFSA peut racheter des parkings uniquement quand les propriétaires sont vendeurs. Si quelqu'un quitte son logement sans vouloir vendre sa place de parking, il peut la conserver.

Sophie BARTH

Cela confirme bien la dissociabilité économique. Notre interprétation fiscale est cohérente : même si c'était initialement une opération commune, on peut parfaitement conserver un parking tout en vendant son logement.

Christophe GRUAU

Autorisez-vous la location du parking ? Des familles sans voiture pourraient générer un petit revenu qui contribuerait notamment au paiement de la redevance.

Sabine SOFIANE

Pour les baux longue durée, comme le locataire signe directement avec le gestionnaire, il suit ses règles.

Dans le cas où le parking est intégré au BRS, cette location n'est pas possible puisqu'il faut respecter les mêmes règles que pour le BRS. Nous le spécifions explicitement.

Christophe GRUAU

Dans le cadre d'Icade Pierre pour tous, nous autorisons cette location.

Sophie BARTH

Nous n'avons pas expressément restreint la location des places de stationnement. Toutefois, sur la ZAC des Deux Rives, les propriétaires signent une convention longue durée puis doivent payer un abonnement supplémentaire à l'exploitant du parking s'ils veulent utiliser leur place. On peut être propriétaire sans payer d'abonnement si on n'utilise pas la place. La sous-location est possible, mais le locataire devra s'acquitter d'un abonnement plus cher, ce qui limite l'intérêt pour lui.

Emmanuelle FOSSE

Nous avons une opération similaire en co-maîtrise d'ouvrage en région parisienne avec Cogedim. Nous sommes maître d'ouvrage de nos logements sur une parcelle ; en vis-à-vis de l'autre côté de la rue, Cogedim réalise en sous-sol les places de parking. Après une longue réflexion avec les notaires, nous avons opté pour un montage basé sur l'indissociabilité entre logement et parking. L'OFS acquiert le foncier pour la partie logement et les droits indivis de copropriété pour les parkings, puis intègre l'ensemble dans le BRS qu'il nous confie. Nous confions ensuite un CPI à Cogedim pour la réalisation des places de parking.

Pour résoudre la question de mise en concurrence, notre notaire considère que la réalisation des parkings est une annexe à l'opération principale, rendant impossible leur réalisation par un autre opérateur que Cogedim. Ce montage nous évite de prendre le risque de places non commercialisées.

Sophie BARTH

Quelqu'un a-t-il pris le risque d'appliquer de la TVA à 5,5 % sur des parkings dissociés ?

De la salle

Nous avons appliqué une TVA à 5,5 % mais sur une même emprise foncière.

Une intervenante

A Lille, nous avons aussi envisagé d'intégrer les parkings dans l'acte unique mais sans oser le faire pour l'instant. La question est de savoir si le parking est vraiment considéré comme l'accessoire du logement d'un point de vue fiscal. C'est très intéressant que vous mentionniez les actes uniques. Cela signifie-t-il que, dans ce cas, vous appliquez également le régime du L.255.3 du CCH au parking ? Cette question concerne aussi l'exonération de TPF. S'agissant d'un acte unique avec deux objets annoncés et dissociés, notre avocat fiscaliste a opté pour une interprétation extensive considérant les parkings comme annexes au logement, donc inclus dans le L. 255.3.

Jonathan MORICE

Avez-vous envisagé d'utiliser pour les parkings le même montage que celui des locaux communs d'habitats participatifs ? Quand on a moins d'une place de stationnement par logement, comme dans les opérations avec parking déporté ou mutualisé, l'utilisation de la place pourrait être considérée comme relevant du droit d'usage d'un local commun.

Sabine SOFIANE

Nous avons pu opter pour un montage particulier pour l'habitat participatif de Pessac car nous réalisons l'intégralité de l'opération. Quand le parking est réalisé par un autre opérateur, qu'il

s'agisse de l'aménageur ou d'un promoteur privé, c'est beaucoup plus compliqué de s'intégrer dans le CPI.

Jonathan MORICE

Ne pourrait-on pas imaginer que la puissance publique, bailleurs ou opérateurs BRS, réalise les parkings puis les revende, plutôt que des promoteurs privés ?

Sabine SOFIANE

En tant qu'opérateur, je constate que quand nous réalisons les parkings pour l'ensemble d'une zone, les bilans ne s'équilibrent pas. C'est très compliqué d'être l'opérateur des parkings à cause du plafonnement des prix et d'autres contraintes.

Jean-Baptiste DEBRANDT

Je m'interroge sur le lien à l'acquéreur dans vos pratiques. Imposez-vous l'achat du parking lors de la commercialisation du logement, dans l'intérêt de l'équilibre économique de l'opération ? Plusieurs sujets se posent : l'équilibre des opérations avec la question du stationnement, les espaces annexes, les effets de TVA qui exercent une influence potentielle pour l'acquéreur de logement abordable.

L'autre enjeu le contrôle du caractère potentiellement spéculatif sur les places de stationnement, hormis un droit de priorité pour l'OFS, qui est probablement discutable d'un point de vue juridique. En effet, notre préoccupation est de garantir l'abordabilité sur le long terme et d'éviter que la place de stationnement serve de rattrapage d'une plus-value dans les secteurs tendus.

Sophie BARTH

Concernant l'obligation d'acheter les places de stationnement, Perrine Fromont, imposez-vous pour certaines typologies de logement l'achat simultané d'une place de stationnement ?

Perrine FROMONT

Oui. Nous ne précisons même pas de prix séparé pour le stationnement, mais un prix global pour le logement et ses annexes. En revanche, dans les opérations avec parkings silos, tous les logements n'ont pas de stationnement. Nous donnons une affectation initiale, mais si un acquéreur de T4 ne veut pas de stationnement alors qu'un autre logement sans place serait intéressé, nous sommes flexibles. En revanche, pour le dernier logement à vendre, nous imposons l'achat du stationnement car nous ne souhaitons pas que des places restent invendues.

Sophie BARTH

Si l'opérateur impose l'acquisition du stationnement sans choix pour l'acquéreur, la question de la dissociabilité économique se pose. Pourquoi appliquer un taux de TVA différent quand l'acquéreur n'a pas d'autre choix ? Quelle est votre pratique ? Quel taux de TVA appliquez-vous ?

Jean-Baptiste DEBRANDT

Nous appliquons une dissociation pour les places de stationnement car nous n'arrivons pas à créer un volume cohérent qui permettrait de les rattacher au BRS. De fait, la TVA à 20 % s'impose à nous. Elle pose d'importants problèmes économiques. À Lille – et plus particulier au cœur de

ville –, de nombreux acquéreurs de logement ne souhaitent pas de place de stationnement. C'est en effet leur choix ; et le risque revient alors à l'opérateur.

Philippe BIES

Quelles propositions le réseau pourrait-il avancer pour améliorer le dispositif et intégrer progressivement les annexes, prioritairement le parking, dans le dispositif BRS afin d'éviter les inconvénients mentionnés lors de cet atelier ?

Sophie BARTH

La majorité des OFS considère que la question du stationnement n'est pas prioritaire pour eux et revient à l'opérateur.

Le vrai sujet est la TVA. Si une TVA à 5,5 % était applicable aux places de stationnement, les OFS iraient-ils plus facilement vers leur acquisition ? Il faudrait pousser la théorie de l'accessoire du point de vue de l'acquéreur et non de l'assiette foncière et du constructeur. Cette proposition aurait du sens pour l'acquéreur.

De la salle

Deux options s'offrent à nous : soit une maîtrise foncière selon l'article L.255-2 soit un BRS opérateur selon le L.255-3. Je vous rejoins totalement sur la notion d'accessoire – c'est essentiel que le parking soit considéré comme tel – ; c'est le fondement de toute solution.

Jean-Baptiste DEBRANDT

L'achat de manière directe en vue d'une location à des acquéreurs en BRS comprend une part de risque. En revanche, le sujet n'existe plus si la première accession est réalisée dans le cadre d'une opération comprenant le logement et ses annexes et bénéficiant d'une TVA unique, ou si la revente est menée de façon globalisée et corrigée pour en maîtriser le prix.

Il est vrai qu'aujourd'hui la revente présente une potentielle incertitude, l'analyse se limitant à la seule condition initiale.

Sophie BARTH

En tout état de cause, la question de la TVA se pose lors de la première acquisition puisqu'au-delà de cinq ans, cette taxe n'est plus appliquée.

S'agissant du portage, j'envisageais le cas d'une résiliation du BRS et donc d'un rachat par l'OFS, y compris de la place de stationnement, puisque les droits réels liés au bail donnent alors lieu à indemnisation. Dans ces conditions, si la place de stationnement est dans le bail, il faudra également l'indemniser.

Jean-Baptiste DEBRANDT

Il y a une prise de risque pour l'OFS. Mais, dans certains cas de figure, si la place de stationnement est la condition de pouvoir redéfinir un nouveau bail et de créer de la liquidité, le risque devient plus mesuré.

Pour une approche cohérente et partagée du notariat sur le BRS



De gauche à droite : Estelle Litzelmann et Xavier Lièvre

[Intervenant.es :](#)

Estelle LITZELMANN, étude La Wantzenau

Xavier LIEVRE, étude 14 Pyramides

Xavier LIEVRE

Estelle Litzelmann, notaire à La Wantzenau, et moi-même, notaire à Paris, animerons cet atelier sur l'approche cohérente et partagée du notariat sur les BRS. Les notaires fournissent des efforts pour appliquer ce régime de manière cohérente. Nous essayons d'encourager les pratiques communes, notamment au travers de tels ateliers.

Nous avons d'ailleurs partagé notre vision dans la revue *La Semaine Juridique Notariale*. Avec Juliette Grenier de Foncier Solidaire France, nous avons créé une formule de revente pour aider les notaires qui découvriraient le BRS.

Notre présentation comporte trois parties : stabiliser la pédagogie, partager les modèles de BRS et faciliter leur circulation.

S'agissant de la pédagogie, les acquéreurs demandent souvent aux notaires s'ils seront propriétaires ou locataires. Ils sont propriétaires, comme le précise la loi. La redevance n'est pas un loyer mais un mécanisme qui finance la décote. Les contreparties à cette décote sont l'absence de location, l'éligibilité et le plafonnement.

Estelle LITZELMANN

Concernant les contreparties, la situation de résidence principale et le plafonnement sont faciles à expliquer. En revanche, la condition relative au patrimoine est plus récente et intrusive. Le ministère chargé du logement a publié une attestation très succincte où l'acquéreur doit déclarer ne pas posséder de logement adapté à ses besoins ou susceptible de lui procurer des revenus suffisants pour devenir propriétaire dans le parc privé. Cette formulation soulève plusieurs questions : les candidats diront-ils la vérité ? Quel est le rôle du notaire dans la vérification ? Comment gérer les situations d'héritage ou d'achat récent ? Pour les notaires, cette attestation qui dit beaucoup en peu de lignes est assez problématique.

La question se pose normalement dès le contrat de réservation, mais faut-il refaire la vérification lors de l'acte définitif ? Entre la réservation et la signature, la situation d'une personne peut changer. Et la condition s'applique même à l'entrée en jouissance, à la livraison, ce qui complique encore les choses. Une vérification intermédiaire me semble être un minimum professionnel, mais c'est inconfortable.

Xavier LIEVRE

Sur la pédagogie, avez-vous des retours d'expérience sur les CLEFA et les relations avec les ménages ? La terminologie « bail » crée une ambiguïté, car « bail constitutif de droit réel » n'est pas évident à expliquer aux non-juristes.

Un intervenant

Je n'interviens pas comme notaire, mais comme président d'OFS. J'ai pris le parti de ne pas impliquer le notaire dans ce processus. C'est l'OFS qui agréé les candidats présentés par l'opérateur. Nous agréons sur la base de l'attestation avec quelques vérifications supplémentaires. Pour l'entrée en jouissance, nous renvoyons cette responsabilité à l'opérateur. Je ne souhaite pas, pour des raisons évidentes, faire porter cette responsabilité au notaire.

Xavier LIEVRE

Pour signer l'acte, nous disposons de l'agrément de l'OFS qui a procédé aux vérifications. À la livraison, les promoteurs, qui considèrent que ce n'est pas leur mission, se contentent d'une déclaration sur l'honneur. La sanction serait l'inéligibilité du ménage, donc l'inéligibilité du BRS.

Une autre intervenante

Au moment de l'entrée en jouissance, si les acquéreurs sont toujours propriétaires d'un autre logement qui convient à leurs besoins, que se passe-t-il ?

Xavier LIEVRE

Il n'y a pas de réponse claire. La loi est inadaptée. Comment gérer quelqu'un qui hérite pendant les deux ans de chantier ? Nous avons eu le cas d'une personne souhaitant changer de BRS pour un plus petit à la suite d'un changement familial. Au moment de racheter, elle possède encore le premier, donc ne remplit pas la condition. En pareil cas, notre réponse s'est inspirée de la plus-value immobilière avec la notion de délai de mise en vente. Les personnes disposent alors d'un délai fiscal d'un an, à condition qu'il s'agisse bien d'une mise en vente et non d'une mise en location, même occasionnelle.

Une intervenante

Nous nous interrogeons sur cette attestation et jusqu'où aller dans la vérification. L'OFS doit-il vérifier cette déclaration ou l'attestation du ménage suffit-elle ?

Xavier LIEVRE

Vous n'êtes pas des enquêteurs ni la police. C'est une attestation sur l'honneur. Vous devez simplement faire preuve de vigilance face aux incohérences évidentes. Mais attention au RGPD, si vous croisez officiellement des fichiers.

Concernant les modèles de BRS, ils doivent être structurés clairement. Je recommande un contrat avec un plan en sept parties, contrairement aux habitudes notariales qui peuvent aller jusqu'à quarante sections. Pour les BRS opérateurs, l'avantage est de pouvoir séparer les clauses.

Lors de la réservation, on peut annexer uniquement la partie pertinente pour le ménage en retirant les obligations de l'opérateur. Cela permet de distinguer clairement la relation promoteur/acheteur de la relation BRS/OFS/ménage. Une CLEFA peut facilement devenir longue et complexe ; il convient de la distinguer du BRS.

Les OFS doivent être exigeants sur la forme pour que les preneurs comprennent ce qu'ils signent.

Estelle LITZELMANN

L'acte électronique nous aide beaucoup pour la lecture d'actes de plus de 100 pages. Nous faisons davantage de pédagogie orale que d'explication écrite, car nos projets sont effectivement trop lourds.

Xavier LIEVRE

Les modèles ont circulé, notamment ceux développés par Foncier Solidaire France avec la Fédération des Coop'Hlm. Nous avons constitué un groupe de notaires depuis les premières journées FSF à Rennes pour échanger sur les bonnes pratiques.

Vincent BIRAUD

Généralement, les OFS choisissent un notaire avec lequel ils travaillent pour définir le contrat. La difficulté réside dans la coordination avec le notaire de l'opérateur qui souhaite souvent revoir les clauses, entraînant une perte de temps considérable et parfois une tarification complémentaire. N'avez-vous pas la capacité d'imposer davantage ces modèles pour éviter que le notaire du promoteur, parfois novice, ne reprenne systématiquement les textes ?

Xavier LIEVRE

Chaque OFS a son modèle de BRS et son cadre, préparés avec son notaire de référence.

Avec le promoteur ou l'opérateur, nous signons un protocole simple qui reprend les éléments essentiels (substitution, acquisition, prix, redevances, etc.) avec le modèle de BRS en annexe. Les négociations avec le promoteur devraient se limiter à la partie 4. Quand ils commencent à discuter la partie 5 sur les clauses opérateurs, nous rencontrons des tensions sur les invendus, les exigences documentaires ou les causes légitimes de suspension.

Pour un OFS, contrairement à un bailleur social, il ne s'agit pas un achat en bloc. Le retard n'affecte pas sa perception de redevance dès lors que l'amortissement du prêt Gaïa est engagé. À un moment donné, chacun assume son risque.

Quoi qu'il en soit, l'OFS doit imposer son modèle, hormis les négociations sur les clauses opérateurs.

Pour autant, le modèle n'est pas figé, nous avons notamment fait évoluer la clause de calcul de prix pour éviter les pièges liés à la baisse des indices. Nous avons aussi clarifié en distinguant l'entretien des travaux de copropriété. Pour ces derniers, certains OFS ont mis en place une prise en compte dans le calcul du plafond de prix pour inciter les gens à voter les travaux nécessaires. Chaque OFS a sa propre clause selon sa perception, mais nous maintenons que c'est notre modèle qui s'impose à l'opérateur, ce n'est pas négociable.

Estelle LITZELMANN

Il faut aussi faire confiance aux notaires qui ont l'habitude de travailler avec leurs opérateurs, notamment des promoteurs locaux.

Une intervenante

Je ne partage pas votre avis, car de nombreux promoteurs nationaux subissent une pression extrêmement forte depuis deux ans.

Dans le cadre de ce partenariat qui mobilise tant d'acteurs différents partageant une finalité commune, quelle nature de pédagogie pourrait être mise en œuvre par le Conseil supérieur du notariat pour nous aider collectivement ?

Xavier LIEVRE

Je peux remonter le point sur la pédagogie, mais les instances notariales n'interviennent pas sur la doctrine de rédaction des actes. Chaque notaire conserve sa liberté. Quand un confrère découvre le BRS et se pose beaucoup de questions, notamment sur le protocole qui n'est pas une promesse classique et qui n'a pas de clause d'exécution, nous organisons des réunions entre notaires pour déminer les problèmes. C'est une méthode de travail efficace : le notaire une fois convaincu peut plus facilement aborder son client. Les discussions techniques entre notaires permettent d'éviter les longues réunions collectives infructueuses. Généralement, nous arrivons à nous entendre entre notaires sur les contrats complexes, en limitant les arbitrages nécessaires aux seules clauses d'opérateurs.

Une intervenante

Nous utilisons actuellement avec de grands promoteurs nationaux des contrats-cadres avec des clauses pré-validées, où nous ne négocions plus les aspects comme la tolérance ou les invendus. Nous pourrions imaginer un cadre validé par promoteur au niveau national, quelle que soit la région. Je ne sais pas si l'outil BRS a pris une telle ampleur qu'on puisse imposer cette approche.

Xavier LIEVRE

Les OFS qui ne travaillent qu'avec leurs partenaires simplifient le processus. Il convient de plus de veiller à sa méthode de travail pour ne pas recevoir de demandes intempestives de

promoteurs. Les clauses de BRS sont assez standardisées ; elles sont adaptées par les OFS en fonction de leurs pratiques locales.

Un intervenant

Le premier travail n'est pas celui du notaire mais celui de l'OFS qui doit annoncer dès le départ à l'opérateur l'existence de ses propres clauses. En effet, nous contractualisons des actes entre ces deux clients. Le problème se pose davantage avec les opérateurs nationaux qu'avec les petits opérateurs locaux.

Concernant les trames fixes, le BRS n'est pas encore stabilisé. Nous avons réalisé plus d'une dizaine de BRS, mais aucun ne se ressemble exactement. La trame est similaire, mais le contenu des clauses évolue selon les demandes de l'OFS. Ce dernier est légitime à imposer ses vues en matière de gestion, eu égard à son engagement sur le très long terme.

Xavier LIEVRE

Par ailleurs, les notaires sont attentifs aux hypothèques qui feront l'objet de clauses particulières dans la vente. Avec le BRS, un accord spécifique a été passé avec Crédit Logement qui impose certains engagements à l'OFS. Les notaires établissant les CLEFA sont souvent ceux des promoteurs, pas forcément celui de l'OFS. C'est pourquoi ce dernier doit veiller à ajouter une clause rappelant que des organismes de cautionnement peuvent exiger des dispositions supplémentaires.

Le problème hypothécaire concerne la vente sur saisie, quasi impossible en matière de BRS avec prix plafonné et conditions d'éligibilité. Crédit logement demande aux OFS soit de présenter un acquéreur, soit de faire une offre. Un tel engagement doit être juridiquement formalisé dans le contrat.

Pour la circulation des BRS, nous avons le problème de la double protection des consommateurs : offre préalable valable 30 jours minimum avec délai de réflexion de 10 jours. Je préconise d'établir un contrat unique contenant tous les éléments, qui commence comme une offre non acceptée pour se transformer en promesse de vente après acceptation. Ce modèle fonctionne aussi pour les cessions de contrat de VEFA et les CLEFA. En complément de cet allègement de procédure, le rôle des OFS est important pour fluidifier le marché et présenter les acheteurs.

Estelle LITZELMANN

Parmi les statistiques présentées par Foncier Solidaire France sur la revente, nous constatons seulement 39 reventes à novembre 2024 au niveau national, réalisées par neuf OFS dans huit départements. Rennes semble avoir le plus d'expérience en la matière. A Rennes, avez-vous pris connaissance de l'article de mon confrère et de sa proposition d'avant-contrat ? Est-ce votre façon de procéder ?

Une intervenante

Non, une offre est présentée par le preneur, puis purgée. Ensuite intervient la promesse.

Estelle LITZELMANN

N'avez-vous pas l'impression d'une redite du contrat final, puisque le contenu de l'offre reproduit déjà tout le chapitre de BRS ?

Une intervenante

Oui, mais la purge de l'offre permet à l'OFS de délivrer son agrément.

Estelle LITZELMANN

L'agrément intervient après, suivant un processus strictement réglementé, comportant notamment des délais minimums de réflexion. Il faut attendre 30 jours pour informer l'OFS, ce qui présente un risque important de vice de procédure. Néanmoins, l'avantage de la proposition de mon confrère est la collaboration en amont avec l'OFS, notamment pour la détermination du prix qui est fondamentale.

Estelle LITZELMANN

Il est important d'interroger l'OFS en amont de l'offre préalable pour vérifier si le vendeur a bien payé sa redevance et s'il n'y a pas de procédure de résiliation en cours. Je recommande d'envoyer un courrier informel à l'OFS pour s'assurer que le vendeur n'est pas en difficulté financière et pour pré-valider le prix, notamment en cas de travaux. La collaboration avec l'OFS est dans l'intérêt de tous pour obtenir l'agrément.

Xavier LIEVRE

De nombreux OFS sont favorables à cette agrégation du processus. Dès le début, il faut vérifier que l'acheteur potentiel pourra être agréé. Certains OFS imposent des clauses de premier contact en cas de mise en vente, voire un droit de première offre. L'objectif est de mettre en contact le vendeur avec l'OFS plutôt que de passer par un agent immobilier qui méconnaît le BRS.

Estelle LITZELMANN

Nous utilisons des clauses d'accompagnement. Lors de la signature des CLEFA, les commerciaux insistent sur le fait que l'OFS devient l'interlocuteur privilégié à long terme, même après la disparition de l'opérateur. Cette pédagogie fonctionne bien.

Une intervenante

La bonne pratique que vous suggérez nécessite que le client ou le notaire pense à solliciter l'OFS en amont, ce qui est rare. Dans les cas de revente, l'OFS se retrouve souvent face à un compromis déjà signé sans anticipation du processus. Sur le long terme, il faudrait encadrer cette bonne pratique en imposant un préaccord.

Xavier LIEVRE

Il s'agit de clauses incitatives, non de clauses sanctionnées.

Une intervenante

Votre procédure prévoit-elle l'acceptation de l'offre, la signature du compromis, puis l'agrément sur la base de ce compromis ?

Xavier LIEVRE

Non. Notre idée est d'établir une offre dont l'acceptation par le bénéficiaire la transforme juridiquement en compromis. L'acceptation produit deux effets : l'obligation du cédant d'informer l'OFS pour purger la demande d'agrément et la transformation de l'offre en promesse de vente avec ses clauses d'exécution. Notre formule ajoute des particularités comme l'interdiction de substitution.

Dans ces conditions, la promesse prend effet après l'acceptation, mais c'est un instrument juridique unique. Il n'y a qu'une seule signature ; puis le processus est enclenché selon les délais prévus.

Patricia SCHILLING

Comment pratiquez-vous dans le cadre d'un partage, divorce ou séparation de concubins vis-à-vis de l'OFS ?

Estelle LITZELMANN

C'est la même procédure que pour une vente. L'une des deux personnes lancera l'offre préalable puisqu'elle vend sa quote-part indivise à l'autre.

Xavier LIEVRE

Notre objectif était de créer un contrat qui puisse se diffuser largement dans les pratiques notariales, équivalent à une promesse. Au lieu d'un compromis classique, c'est essentiellement une promesse avec un chapitre sur l'offre et l'acceptation précédé d'un exposé de la situation.

Concernant les frais, il y a deux manières d'accéder à la propriété en BRS :

- La signature du BRS lui-même, contrat présentant une fiscalité particulière, sans émolument tarifé pour le notaire qui facture généralement des honoraires équivalents à une vente ;
- La cession de droits réels, considérée comme une vente immobilière avec tarif et fiscalité correspondants : en CLEFA, ce sera la TPF sur le prix hors taxe ; en revente entre particuliers, ce seront des droits de 5,80 % à 6,30 % selon le département (5,80 % pour les primoaccédants), avec des frais de 7,5 %.

Une intervenante

Sur le BRS direct, nous appliquons l'article 743 sur les HLM. Pour les cessions de baux réels, avec un opérateur HLM, nous appliquons l'article 1049.

Xavier LIEVRE

En effet, des sujets d'exonération spécifiques se posent en cas d'opérateurs HLM.

En tout état de cause, la nature juridique de la cession de droit CLEFA ou revente d'entre particuliers a comme contrepartie uniquement le prix et non le cumul de redevances, qui est dans l'objet du contrat qui est cédé.



**FONCIER
SOLIDAIRE
FRANCE**

Réseau des organismes
de foncier solidaire

7^{èmes}
JOURNÉES NATIONALES
des **ORGANISMES** de
FONCIER SOLIDAIRE

3&4 juillet 2025 • STRASBOURG

Strasbourg.eu
europe métropole



**Notaires
Alsace
Moselle**



**BANQUE des
TERRITOIRES**



ActionLogement
RECONNU D'UTILITÉ SOCIALE



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe

Crédit Mutuel