

Actes des journées du réseau Foncier Solidaire France à Anglet

3 et 4 novembre 2021



Les journées du
réseau des OFS

Anglet, les 3 et 4 novembre 2021



La rédaction de ces actes a été supervisée par Juliette Grenier, chargée de mission à la Fédération des Coop'HLM.

Foncier Solidaire France remercie l'ensemble des animateur.trices, intervenant.es et participant.es à ces journées.

Des informations complémentaires sont disponibles sur le site www.foncier-solidaire.fr

Date d'édition : mars 2022

Sommaire

Plénières	4
L'actualité du réseau	4
Les collectivités au cœur du dialogue avec les OFS	7
L'OFs, couteau suisse des politiques locales	10
Parcours « Pour tous » : Les OFs, quel lien avec les ménages ?	13
Commercialiser le bail réel solidaire	13
Financer les acquéreurs	16
Les OFs et la gestion dans le temps des BRS	18
Parcours débutant : OFs, mode d'emploi	21
Le foncier solidaire pour les nuls	21
L'Etat et les OFs	23
Exemples de montages financiers, juridiques et opérationnels	27
Parcours confirmé : La mécanique du BRS	31
Le BRS, réponse à la crise environnementale ?	31
La vente HLM en bail réel solidaire	33
Indexations, redevances : pratiques des OFs et conséquences	35

L'actualité du réseau

Les journées du réseau ont eu lieu à Anglet, au Pays-Basque, et ont rassemblé près de 250 personnes.

La plénière d'ouverture a permis de partager le contexte d'intervention des Organismes Foncier Solidaire : entre crises successives du logement et prise de conscience environnementale. Le développement des OFS était également au cœur de l'attention avec la parution des premiers résultats¹ d'une enquête exclusive menée auprès des adhérents du réseau Foncier Solidaire France.



Constats

Le dispositif d'OFS / BRS s'est développé en pleine crise du logement : la pression démographique a pour conséquence que le marché ne parvient plus à répondre à la demande qui est en constante augmentation, que ce soit en location ou en accession. En parallèle de cette crise les ménages se désolvabilisent, et le contexte se trouve aggravée par la situation sanitaire actuelle et par la hausse des coûts de construction.

Dans le même temps, la problématique de la transition énergétique renvoie aux enjeux de densification des sols, de la hausse des coûts de construction et des énergies, ainsi que du « zéro artificialisation nette » [ZAN] qui va contraindre l'accès au foncier davantage encore, bien que cela réponde à une nécessité écologique.

Au-delà de ces enjeux globaux, les OFS et les acteurs de la ville en général, partagent un besoin en matière de stabilité législative, notamment pour ce qui concerne le financement des logements et des ménages. Des discussions sur les zonages (A, Abis,

B1, B2, C) décorrélées de la réalité des tensions foncières connues sur les territoires sont à engager car les plafonds de ressources imposées en PSLA, et donc en BRS, ne répondent plus à la situation économique des ménages modestes de certaines communes.

Réseau

En début d'année 2021, le réseau des OFS, Foncier Solidaire France, s'est officiellement constitué sous forme associative. Il représente l'ensemble des OFS quelques soient leurs fondateurs (GIP, SCIC, HLM, EPFL, etc.) et le but est de pouvoir capitaliser et mutualiser l'expertise des membres du réseau. Cet objectif se retrouve dans la charte des valeurs de FSF signée par chaque adhérent, en plus de la poursuite d'un projet de création de logements durablement abordables, pour des ménages sous conditions de plafond, au sein d'un parc non spéculatif.

¹ 45 OFS interrogés et 33 répondants

Le réseau a également pour raison d'être de se positionner comme un interlocuteur privilégié des autorités, ce qui permettra de faciliter les évolutions législatives et réglementaires nécessaires au bon fonctionnement du modèle des OFS. La Direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et du Paysage (DHUP) a d'ailleurs soutenu la création de Foncier Solidaire France, dans une dynamique de co-construction des politiques publiques concernant le BRS. De plus, la constitution officielle d'un réseau permet le démarrage d'un programme de travaux partagé dont la mise en place d'un observatoire avec la DHUP. L'objectif sera d'évaluer la possible concurrence entre OFS en cas de sur-représentation de ces derniers sur un territoire, ce qui pourrait amener à une inflation du prix du foncier.

Le réseau a aussi été interrogé par les parlementaires dans le cadre de l'élaboration des lois 3DS et de la Commission Rebsamen, afin de porter la voix de l'ensemble des OFS. Foncier Solidaire France est également un interlocuteur privilégié pour d'autres organismes : les banques, Action Logement, les acteurs du logement sous toutes ses formes (participatif, adapté, social, etc.), et les collectivités, afin que celles-ci inscrivent le BRS au sein de leur politique de l'habitat.

Tour d'horizon

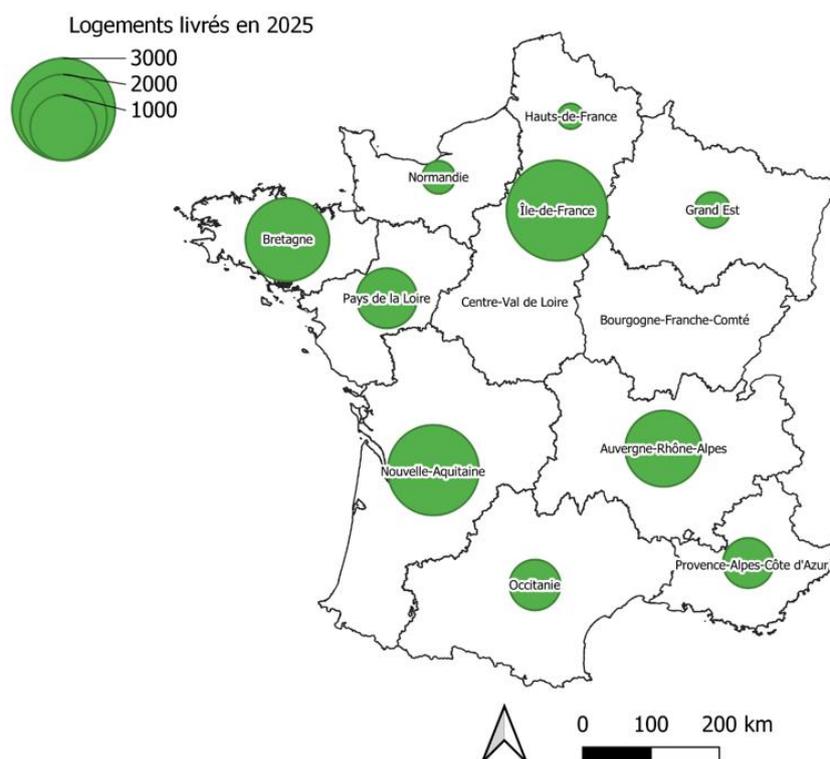
L'enquête flash réalisée auprès des adhérents nous apprend que la production s'intensifie rapidement avec près de 380 logements en BRS livrés fin 2021. A l'horizon de 2025, ce sera 11 000 logements, livrés et 21 000 en projet.

Côté opérateurs, 71 OFS ont été agréés fin 2021, 11 étaient en cours de l'être, 24 en projet (voir la carte produite par la DHUP sur le sujet, p.6). Cela correspond à un doublement du nombre de structures agréés chaque année, un développement exponentiel. Parmi ces 71 OFS, on retrouve 39 organismes HLM (notamment pour réaliser de la vente HLM), 3 EPFL et 29 créations ex nihilo.

Les OFS sont présents sur l'ensemble du territoire français métropolitain. Cependant la production en BRS se concentre en Île-de-France, en Nouvelle Aquitaine, en Bretagne, en Auvergne-Rhône-Alpes et dans le Pays de la Loire (voir la carte ci-dessous en projection à 2025).

Côté maîtrise d'ouvrage, 59% des montages en BRS se font par le biais d'un BRS opérateur donné à un organisme HLM, 21% en maîtrise d'ouvrage propre, 20% avec un opérateur privé (BRS opérateur à un promoteur privé ou achat en VEFA).

Nombre de logements livrés en BRS en 2025 par région



Organismes de foncier solidaire (OFS) agréés et en projet

Octobre 2021



DHUP_AD5_OFS_2021_10_21.ogz

- OFS agréé [71]
- Demande d'agrément en cours d'instruction [11]
- OFS en projet [24]

Source : DGALN/DHUP/AD5 (21/10/2021)
Cartographie : DGALN/ICAPP/MNUM (OM) | oct. 2021

Les collectivités au cœur du dialogue avec les OFS

- Renaud Payre, Président de la Foncière solidaire du Grand Lyon
- Nathalie Demeslay, Responsable du Service Habitat à Rennes Métropole
- Christian Chevé, Président de la Coop Foncière Ile-de-France
- Marie-Hélène Hourquet, Directrice de l'habitat et de la politique de la ville à la Communauté d'agglomération de Pays-Basque
- Animation : Emmanuelle Parra-Ponce, Directrice de la rédaction d'AEF Habitat Urbanisme



Si établir une relation avec la collectivité est primordiale pour tout programme de logements, cette relation est d'autant plus étroite lorsqu'il s'agit de logements sociaux. Pourtant, les rapports entre OFS et collectivités sont extrêmement variés d'un territoire à l'autre.

Certaines collectivités découvrent le BRS par le biais d'un premier projet, tandis que d'autres sont à l'origine d'OFS territoriaux, et d'autres encore participent activement dans le dialogue sans s'impliquer dans la gouvernance de l'OFS, quand d'autres se situent, pour le moment, dans un processus d'observation.

Expérience de Lyon Métropole

Pour Lyon Métropole, la création d'un OFS apporte une réponse à la chert  du foncier, afin de proposer une nouvelle forme de propriété adaptée aux ménages résidents sur la métropole. Trois cibles sont identifiées :

- Les locataires, afin de favoriser leur parcours résidentiel ;

- Les jeunes, pour qu'ils ne soient pas exclus et fassent vivre la métropole ;
- Les quartiers en évolution, qui deviendront attractifs dans quelques années.

Le BRS est ainsi un moteur qui impulse une nouvelle politique durable du foncier. D'ailleurs, la métropole s'est fixé l'objectif de construire 1 000 logements en BRS par an. Pour réussir ce pari, l'OFS réunit de nombreux acteurs, ce qui l'a conduit à passé du statut d'association à celui de SCIC afin de donner la parole à l'ensemble des entités qui font partie de l'OFS. L'organisme regroupe, par exemple, plusieurs communes, et dialogue aussi bien avec les bailleurs sociaux que les promoteurs privés du territoire.

Si d'autres OFS existent au sein de la métropole, notamment Orsol qui a déjà livré ses premiers logements en BRS, pour Renaud Payre il n'y a pas de concurrence entre les différents organismes, parce que des règles ont été établies dès le départ ; une hiérarchie entre OFS a été décidée. La primauté appartient à la foncière solidaire du Grand Lyon, puis à Orsol. Enfin, les OFS issus des organismes HLM ont

la possibilité de faire du BRS uniquement dans le cadre de la vente HLM.

En revanche le président de l'OFS constate qu'il s'avère difficile de mettre en place le dispositif du BRS dans les communes carencées, dans la mesure où le BRS compte dans leur part de production en PLS.

Expérience de Rennes Métropole

Rennes Métropole est également à l'origine de son OFS. Selon les termes de Nathalie Demeslay, le dispositif des OFS / BRS a été une véritable « bouée de sauvetage » pour la collectivité. Depuis longtemps le PLH prévoit un objectif de 15% de logements en accession, ce qui représente environ 600 logements par an. La plupart était réalisé sous forme de PSLA, mais ce modèle apparaît comme un investissement à fonds perdus : lors de la revente, les logements retournent sur le marché libre, ce qui enraille les programmes de mixité sociale que la collectivité voulait instaurer sur le long terme.

Le BRS répond à cet enjeu, et ouvre également la voie à l'accession sociale dans le diffus, et s'adapte aux petites typologies, exclues jusqu'à présent en raison du risque de spéculation qu'elles représentaient. Le dispositif du BRS est focalisé là où la tension immobilière est la plus forte : dans le cœur de la Métropole, composé de huit communes. Ce choix a été dicté par la tension du marché et les perspectives de plus-values à la revente.

Mais l'OFS n'a pas vocation, pour Rennes Métropole, à prendre sur ses épaules la maîtrise des prix du foncier. Cette maîtrise est assurée par la collectivité elle-même, par le biais d'un encadrement fixé au sein du PLH. S'il existe d'autres OFS sur le territoire, ils sont tous tournés vers la vente HLM, qui n'est désormais autorisée qu'en BRS.

Par ailleurs, contrairement à Lyon Métropole, Rennes Métropole considère que seuls les acteurs du milieu social et les coopératives sont en mesure de faire de l'accession sociale. Le dialogue est donc plus restreint avec les promoteurs, sauf dans le cas des servitudes de mixité sociale. Quelques communes font également parties de l'OFS, mais beaucoup sont indirectement membres.

Expérience de la Coop Foncière

La situation de la Coopérative Foncière se distingue nettement des deux cas précédents, car elle n'est

pas directement issue d'une collectivité. La coopérative est le premier OFS agréé en Île-de-France, et elle regroupe 23 organismes HLM franciliens qui ont l'habitude de faire de l'accession sur ce territoire. Depuis quelques années, la production de logement en accession, notamment en PSLA, était devenue impossible à Paris et en première couronne car l'évolution des coûts ne permettait plus d'avoir des prix de vente en-dessous des plafonds autorisés. Le BRS a autorisé ces opérateurs à revenir en première couronne et de proposer des prix en moyenne 35% en dessous du marché libre. Dans le même temps, le dispositif élargit le champ des ménages susceptibles d'accéder à la propriété en gagnant généralement deux déciles de revenus par rapport au marché libre.

Bien que la coopérative ne soit pas dépendante d'une participation des collectivités, le dialogue avec les communes est important. Au sein de la SCIC, certaines d'entre elles sont présentes, notamment six communes du Val de Marne et des Hauts-de-Seine, représentant ensemble environ 300 000 habitants. De plus, les municipalités sont indispensables dans le modèle puisqu'elles sont garantes du prêt Gaïa. Cependant, l'OFS ne reçoit aucune subvention de leur part et la redevance représente le coût réel des annuités de l'emprunt contracté auprès de la CDC, majorés de frais de gestion mineurs. Ce sont les ménages successifs qui vont financer le coût du foncier, étant entendu que les ménages restent en moyenne moins de 10 ans dans leur logement.

L'OFS peut néanmoins percevoir des subventions de la part de l'EPFIF qui prévoit une aide de 200 à 300€/m² pour les opérations en BRS sur des fonciers sous maîtrise de l'EPF.

Christian Chevé, président de la Coop Foncière, rejoint le constat d'un besoin d'administration de la charge foncière par les pouvoirs publics (notamment les aménageurs publics et les collectivités). Il appelle également les opérateurs à ne pas faire de surenchères, y compris entre OFS.

Projet de l'Agglomération du Pays-Basque

Le Pays-Basque est le territoire le plus actif en termes de production de BRS sur 2020 et 2021, grâce à des OFS très engagés et prompts à mettre en place le dispositif.

L'agglomération, qui a vu le jour en janvier 2017 et regroupe 158 communes avec des caractéristiques

et des enjeux différents les uns des autres, n'est à l'origine d'aucun OFS bien qu'elle soit partenaire de l'OFS externalisé créé à l'initiative du COL, la Coopérative Foncière Aquitaine. Il y a sur l'agglomération 4 OFS locaux et 17 opérateurs régionaux susceptibles d'intervenir.

Elle se situe en tant qu'observatrice, tout en régulant la production de logements par le biais de son PLH approuvé il y a quelques mois. Après le constat du maintien d'une course des prix dans un contexte de forte construction, le PLH fait le choix d'une construction encadrée de 2 600 logements par an, dont 1 200 logements sociaux, répartis entre 800 locatifs et 400 en BRS ; Cette répartition répond aux

attentes SRU, tout en favorisant le parcours résidentiel dans un objectif de désengorger le parc locatif social.

Le PLH met également en place un encadrement des prix de vente, qui devrait être pérennisé dans des chartes avec les opérateurs, sans prévoir de plafond sur les redevances. Cet encadrement pourrait s'affiner dans le temps, car les documents d'urbanisme des communes sont en cours d'écriture.

Enfin, l'agglomération s'engage parfois sur le plan financier en proposant une subvention de 30 000€ par logement réhabilité et en BRS. Sur les autres projets la collectivité apporte la garantie du prêt Gaïa.

L'OFS, couteau suisse des politiques locales

- François-Xavier Leuret, Chargé de développement de l'OFS Procivis Nouvelle Aquitaine
- Hervé Petit, Directeur Pôle Politiques sociales et urbaines à HTC
- Imed Robbana, Directeur Général du COL
- Joaquín de Santos, Représentant du *Community Land Trust* de Bruxelles
- Animation : Emmanuelle Parra-Ponce, Directrice de la rédaction d'AEF Habitat Urbanisme



Le BRS a d'abord été pensé comme un outil au service des zones dites « tendues ». Pourtant, aujourd'hui, le BRS est un véritable couteau suisse, qui est à même de répondre à de nombreux enjeux, y compris dans les territoires « détendus ». Cela s'explique par le fait que le BRS a permis le retour de l'accession sociale dans la politique de l'habitat, tout en apportant une maîtrise de la valeur économique, mais aussi sociétale et symbolique, de la propriété dans un projet de quartier, notamment dans les secteurs QPV. Le BRS sert donc une forme de politique foncière couplée à une stratégie de peuplement et de mixité sociale. Selon les termes de François-Xavier Leuret, le BRS est l'outil « pour le territoire de demain », que ce soit du point de vue du peuplement, de l'habitat et du foncier.

Réhabilitation et copropriétés dégradées

Ainsi, le BRS n'est pas circonscrit aux territoires tendus, mais aux opérations tendues. Cela répond aux besoins des communes rurales qui souhaitent aussi pouvoir bénéficier de l'accession sociale à la propriété sur leur territoire, mais qui ne le peuvent généralement pas en raison des coûts de construction et / ou engendrés par la réhabilitation.

Les aides publiques, pour ce genre d'opération, sont nécessaires et le BRS les cristallise, tout en rendant possible la réhabilitation, grâce au portage foncier de l'OFS et au lissage des emprunts sur 60 à 80 ans.

Les OFS sont aussi capable d'agir sur d'autres champs que la « simple » réhabilitation ; leurs actions peuvent porter sur l'accompagnement aux copropriétés dégradées ou fragilisées. C'est un travail que mène Procivis et qui apparaît comme important à renforcer. L'OFS vient alors en complément du travail de l'Etat et des collectivités, et permettrait la mise en place d'un dispositif de solvabilisation des copropriétaires, comme ce que propose l'étude de la DREAL PACA de 2019.

Cependant, avant de monter de telles opérations, il serait nécessaire de résoudre la question du double acte (vente de tous les copropriétaires à l'OFS puis revente de l'OFS aux ménages), car cela engendrerait des coûts notariés impossibles à supporter par les copropriétaires.

Il paraît également important de souligner qu'il ne faudrait pas spécialiser les OFS aux opérations difficiles à mener.

Secteurs QPV

Le BRS a pour principal objectif l'accès à la propriété pour tous, et plus particulièrement pour les ménages modestes locaux. Cet enjeu est d'autant plus crucial au sein des territoires qui connaissent des formes de plus en plus poussées de gentrification.

Par exemple, en Île-de-France, les projets du Grand Paris Express sont à l'origine de spéculation immobilière et foncière majeure, qui va exclure davantage encore certaines populations. C'est ce qu'a noté HTC, dans son étude consacrée à Est-Ensemble, territoire tendu de première couronne de Paris. Au sein de cet ensemble de communes, il y a un véritable clivage entre les populations locales qui se retrouvent exclues de l'accession, du fait de leurs faibles revenus, et entre les populations franciliennes auxquelles les opérations d'accession sont majoritairement destinées. Cette situation restreint la mobilité et le parcours résidentiel, et les populations locales sont contraintes de rester locataires.

Le BRS apparaît comme une solution possible à cette situation. En effet, le BRS est anti-spéculatif et œuvre contre la gentrification, en permettant la mixité sociale et l'accession sociale sur le long terme. Ainsi, à Est-Ensemble, 25 sites ont été identifiés comme pouvant recevoir du BRS, ce qui représente 200 à 300 logements. Sur ces 25 sites, 14 sont en QPV. Dans le même temps, le BRS est un outil intéressant de régulation, notamment dans les zones des 300 mètres autour des QPV qui sont porteuses d'avantages fiscaux pour les opérateurs et qui, s'ils ne font pas l'objet d'une programmation maîtrisée, peuvent être le support d'un développement intensif et opportuniste. Au bout du compte, cela vient marquer la distinction QPV / hors QPV plutôt que de concrétiser une continuité et une transition entre le QPV et les quartiers qui lui sont périphériques.

Habitat Participatif

Malgré le fait que le BRS soit au service de la population, il manque une dimension citoyenne au dispositif des OFS, qui est davantage axé sur l'aspect anti-spéculatif, contrairement au modèle des *Community Land Trusts*. C'est pourquoi certains acteurs de la production ont pensé réaliser du BRS sous forme d'habitat participatif. De cette manière, il y a une véritable définition de valeurs communes lors de la conception du projet et de la production de l'habitat. Cela donne lieu, en amont, à penser la gestion de l'OFS dans le temps, tout comme à

réfléchir l'ensemble des usages possibles et futurs de l'immeuble. Le travail avec les ménages aide également à la bonne intégration de l'immeuble au sein du quartier.

Par exemple, le COL a créé un collectif à Pau, et suit également une coopérative d'habitants à Bordeaux. Les logements répondent donc non seulement aux contraintes financières des ménages, mais aussi à leurs besoins individuels. Le COL a également l'ambition de fusionner les modèles du BRS et de la SCIAPP afin de travailler avec des ménages très modestes, voire non finançables par les banques.

CLT de Bruxelles

Comme nous le savons, les CLT sont des précurseurs en matière de portage foncier afin de construire des logements abordables et participatifs à destination de familles modestes. Lors de cette plénière, Joaquín de Santos est venu nous parler du CLT de Bruxelles. Celui-ci a la particularité d'intervenir dans un milieu urbain qui s'apparente à un QPV à la française. Il s'agit d'un croissant pauvre de Bruxelles à côté du canal, où, historiquement, vit une population ouvrière très modeste. Bien que la gentrification et la spéculation immobilière ne touchent pas encore ces quartiers, ces phénomènes se rapprochent de plus en plus. L'enjeu de construire des logements de qualité et abordables est d'autant plus important, surtout que la ville possède peu de logements sociaux et que certaines constructions sont dégradées, ce qui rend le parcours résidentiel difficile.

Le CLT n'a cependant pas comme seul objectif de construire des logements abordables, mais aussi de penser le quartier et la ville dans son ensemble, avec son foncier, ses équipements et ses activités. C'est de cette manière qu'une réappropriation de la ville peut être possible. Pour ce faire, le CLT travaille par étapes : le CLT identifie un foncier avant de coconstruire, avec des potentiels futurs habitants, un projet en lien avec ce foncier. Cela se fait par le biais d'ateliers, afin de réfléchir sur le nombre de logements et sur les espaces communs. A ces ateliers, sont également présents des urbanistes et des architectes, pour leur expertise technique. Une fois le projet défini et le permis de construire obtenu, les habitants sont choisis par une commission selon leur place dans une liste d'attente et leurs revenus. Ces futurs habitants suivent un processus d'accompagnement qui comporte

plusieurs volets, dont l'instauration de la copropriété et une dimension d'animation de quartier.

Par ailleurs, dans ces projets, des locaux d'activités destinés à l'ESS sont autant que possible présents. Ces derniers doivent apporter un plus au quartier : antennes d'associations féministes ou sportives, activités à but non lucratif de toute sorte, voire des activités développées par les habitants eux-mêmes s'ils le souhaitent. Ces locaux permettent véritablement de penser la ville dans son ensemble, et d'inscrire les programmes et la vie des habitants au sein des quartiers.

Pour les OFS, la question des locaux d'activités est aujourd'hui d'actualité, et permettrait la

construction d'un quartier dans son entièreté pour l'organisme. Les OFS ne seraient alors pas seulement des constructeurs de logements, mais également de lieux de vie ; ce serait donc un complément aux BRS. Le débat se pose cependant, sur la destination de ces locaux d'activités. Contrairement au CLT de Bruxelles, la question serait de ne pas spécialiser ces locaux à seulement de l'ESS, surtout dans des quartiers très sociaux, car toutes les populations ont besoin de trouver une diversité des activités dans leur espace de vie.

Finalement, OFS ou CLT, selon les termes de Joaquín de Santos, ce sont les « promoteurs développeurs qui ne s'en vont jamais »•

Les OFS, quel lien avec les ménages ?

Ces journées ont permis d'interroger le lien qui existe avec les ménages. Ces derniers sont, en effet, la raison d'être des OFS et la raison pour laquelle des logements en BRS sont construits. Il était important alors de discuter de la « commercialisation du BRS », notamment pour mutualiser les expériences des OFS. « Le financement des acquéreurs » a aussi été abordé, en raison des difficultés rencontrées sur certains territoires et qui peuvent être un frein au développement du modèle. Enfin, maintenant que les OFS existent depuis quelques années et que les premiers logements ont été livrés, il devient primordial de s'intéresser au devenir de ces biens immobiliers. La relation entre le ménage et l'OFS va se poursuivre dans le temps, que ce soit au travers de la copropriété ou de l'accompagnement dans le cadre de la revente. Il s'agissait du thème de l'atelier « Gérer le BRS dans le temps ».

Commercialiser le bail réel solidaire

- Frédéric James, Directeur commercial à Expansiel Promotion
- Virginie Tardieu, Directrice de l'action commerciale à Alpes-Isère Habitat
- Didier Le Bras, Directeur de l'ADILE Vendée
- Sophie Lecoq, Directrice de la Foncière de la Ville de Paris
- Modération : Juliette Grenier, chargée de mission aux Coop'FLM

Les premières commercialisations d'opérations en BRS datent de quelques années seulement. Du fait de cette jeunesse et du dispositif juridique complexe de cession de droits réels, en plus des règles anti-spéculatives, le BRS peut *a priori* être un mécanisme qui se heurte à la culture française de la propriété individuelle. Malgré les avantages certains du BRS, dont le premier est le prix de vente pour les ménages accédants, toutes les contraintes que le bail amène avec lui peuvent poser la question de la bonne commercialisation du produit.

Néanmoins, depuis la création du BRS, la communication autour du produit a permis de faire évoluer, de façon positive, les processus de commercialisation. C'est ce dont témoigne Expansiel Promotion.

ménages qui s'étaient positionnées sur ces logements, malgré le fait que ce soit au tout début du BRS. En effet, en 2018, lorsque les accédants ont effectué des recherches sur Internet, il n'y avait pas beaucoup d'informations, ce qui a pu les déstabiliser. Les conseillers de vente d'Expansiel Promotion ont alors dû vulgariser le produit pour que cela soit simple et compréhensible pour le client.

Expansiel Promotion a également cherché à répondre à certaines objections, en expliquant la dissociation économique du BRS, entre bâti et foncier, ce qui justifie la présence d'un prix de vente et d'une redevance par la suite. Dans le même temps, ils ont été très prudents sur l'aspect financier des dossiers reçus.

1^{ère} expérience en IDF

Le premier programme de BRS en IDF a vu le jour au Kremlin-Bicêtre, réalisé pour l'OFS la Coopérative Foncière en mars 2018. Cette opération est à proximité immédiate de la porte d'Italie, donc très bien placée. La commercialisation a été un véritable succès : il n'y a eu aucun désistement de la part des



Cette expérience de 2018, a pu être comparé à celle de 2021 à Serris, dans le secteur de Marne-la-Vallée, toujours pour le même OFS. A Serris, une partie de l'opération est en locatif, une partie en VEFA en TVA à 20 %, et une partie en BRS.



Maintenant, en allant sur Internet, les futurs accédants peuvent lire l'expérience d'autres acheteurs et trouver plus d'informations sur le dispositif. En effet, le BRS se développe, tout comme les articles sur le sujet. D'autant qu'avec la situation sanitaire, les conseillers commerciaux n'ont pas eu la possibilité d'avoir une relation aussi directe qu'auparavant avec les ménages. Dans le même temps, Expansiel Promotion a souhaité que la commercialisation de la partie BRS se fasse comme tout autre programme, bien que le prix de vente soit nettement inférieur à la partie en VEFA, et qu'ils s'adressent à une clientèle différente. Pour eux, si une communication avait été faite sur les prix du BRS, cela aurait été compliqué à gérer pour les conseillers. C'est pourquoi, la décision a été prise de ne communiquer que sur la VEFA. Puis, selon l'entretien de découverte avec le prospect, c'est le conseiller qui va amener la personne sur le BRS en lui expliquant l'opportunité que cela représente.

Ainsi, Expansiel Promotion n'a rien changé des processus de commercialisation habituelle. De plus, ils ont l'habitude des signatures des contrats PSLA depuis de nombreuses années ; ils ont donc une expérience en termes d'accompagnement des réservataires et des accédants.

Travail sur le discours commercial

Chez Alpes Isère Habitat, OPH du département de l'Isère, l'accent a été mis sur le discours des commerciaux.

L'ensemble des commercialisations, en vente HLM ou en neuf, a été lancé en 2021. Selon les termes de Virginie Tardieu, il y a une « orientation très franche de l'équipe commerciale » composée de six personnes en charge de la promotion des opérations

et de l'accompagnement des accédants. Un premier principe de travail, qui a été validé avec l'ensemble de l'équipe et la Direction Générale, est que les commerciaux peuvent prendre leur temps avec les acquéreurs. Chaque rendez-vous est ensuite débriefé entre eux afin de capitaliser sur le contenu des questions des acquéreurs, les réponses à apporter et le niveau de réassurance à avoir. Il y a également eu un certain nombre d'ateliers internes de mise en situation avec le service communication, le service de la construction et le service juridique, afin d'élaborer des trames d'éléments de langage. Cela permet aux commerciaux d'être très à l'aise dans ce système de questions-réponses qu'ont forcément les clients face au BRS. Avec les accédants potentiels, il y a véritablement un échange poussé, ce qui les rassure, car ils comprennent bien tous les enjeux du BRS, aussi bien les avantages que cela représente pour eux, que les particularités notamment à la revente.

Le travail mené au sein de l'équipe de commercialisation a permis de bannir certaines tournures de phrases malheureuses comme « Le foncier ne vous appartient pas ». Dans le même temps, il a été décidé de ne pas créer de support média spécifique sur le BRS, mais de l'intégrer parmi une palette d'outils, avec ses atouts propres.

Certains commerciaux se sont transformés en spécialistes de l'accompagnement budgétaire, car des simulations sont réalisées avec les accédants, avant que ces derniers n'aillent voir leur banque. De plus, cela permet au ménage de comparer un achat classique avec une acquisition en BRS : les prix proposés étant inférieurs, ils se rendent compte que leurs mensualités plus les redevances, couvrent sur plusieurs années un achat « plus traditionnel ».

Il y a aussi un accompagnement plus important des ménages, y compris lors de la signature des contrats. Pour au moins une dizaine ou une vingtaine de premières signatures, chaque conseiller commercial référent participera à ce moment pour apprendre, participer aux échanges et continuer la capitalisation interne sur les questionnements et les réflexions.

Enfin, un comité d'agrément interne, issue de la CALEOL (Commission d'Attribution des Logements et d'Examen de l'Occupation des Logements) de l'OPH, a été créée afin de choisir les dossiers des accédants.

Partenariat avec l'ADILE

Comme nous venons de le voir, le travail avec les ménages est important. Et c'est le rôle de l'ADILE Vendée au sein de l'OFS duquel il est membre, avec l'EPF d'Etat, le département, et le bailleur social Vendée Habitat, en plus de 25 autres membres. L'ADILE a une culture très forte en termes d'animation de l'accession à la propriété, et fait un peu plus de 12 000 consultations à l'année dont 15 % sur la thématique de l'accession à la propriété. Par ailleurs, l'ADILE a l'habitude de traiter un peu plus de 600 plans de financement chaque année dans le cadre de l'accompagnement des aides destinées aux accédants.

Lors de la commercialisation des logements en BRS, les communes ou les promoteurs privés vont transmettre des listes de ménage à l'OFS. Puis, il y aura un passage obligé à travers les mains d'une collaboratrice de l'ADILE en charge d'accompagner les ménages pour leur expliquer ce qu'est un BRS. Cette collaboratrice est une juriste qui commercialise et présente les objectifs aux accédants afin que ce soit le langage le plus adapté possible. Le ménage présente également des plans de financement établis que l'ADILE va vérifier, notamment en termes de capacité de taux d'effort. Sur le processus, l'ADILE va jusqu'à présenter ces ménages à travers des dossiers au sein de la Commission d'attribution de l'OFS, avec une note de synthèse produite tant sur l'aspect du financement que sur les catégories socioprofessionnelles ou financières des ménages.

Par ailleurs, l'ADILE, comme d'autres acteurs, note le niveau de connaissance important des acquéreurs dans le cadre du BRS. Cela vient d'une pédagogie forte, de la part des équipes commerciales ou des juristes, mais aussi du fait que le dispositif gagne en notoriété sur Internet notamment.

Choisir les ménages

Finalement, dans certains secteurs très tendus, la question de la commercialisation peut amener l'OFS à faire appel à un prestataire. C'est l'exemple de la Foncière de la Ville de Paris, qui regroupe la Ville de Paris et ses trois bailleurs sociaux : Paris Habitat, la RIVP et Elogie-Siemp.

La première opération comprend 23 logements, et présente la spécificité d'être sous forme d'habitat participatif. Du fait de la nature participative du projet et de l'association des futurs habitants dès le

début du processus, il a été nécessaire de recruter les ménages très en amont de l'opération, à savoir dès avril 2021, alors que les contrats de réservation ne seront signés que fin 2022.



Un appel à candidatures a été ouvert pendant trois semaines durant le mois d'avril. La presse a largement relayé cette première commercialisation et une réunion publique, en présence des élus, a eu lieu. Elle a regroupé 350 participants. Des annonces ont été faites sur le site de l'OFS, sur celui de la mairie du 14^e arrondissement, sur celui de l'aménageur et les bailleurs sociaux ont également beaucoup communiqué auprès de leurs locataires. En tout, il y a eu 78 000 visites sur le site de la Foncière de la Ville de Paris. Finalement, 28 % des ménages ont entendu parler du projet par la presse, 45 % par Internet et 27 % par le bouche-à-oreille, pour un total de 2 691 candidatures.

Pour traiter l'ensemble de ces candidatures, l'OFS a fait appel à l'association SOLIHA. En premier lieu, SOLIHA a réalisé un premier tri au travers de la complétude des dossiers et du respect des plafonds de ressources. Dans un second temps, elle a rencontré les personnes intéressées, notamment afin de vérifier si, sur le plan financier, elles seraient en mesure de respecter un taux d'effort fixé à un maximum de 40%.

La Foncière de la Ville de Paris est attachée au caractère social du dispositif, nécessitant dans le même temps de la pédagogie. Le rôle de SOLIHA était donc d'établir une fiche financière pour chaque ménage mais également d'expliquer le principe du BRS et de vérifier la bonne compréhension du dispositif par les ménages. Le prestataire a finalement éliminé 75 % des candidatures, soit parce que les dossiers étaient incomplets, soit parce que le taux d'effort était trop élevé et le projet n'était pas soutenable financièrement pour le ménage candidat.

Passé ce premier filtre, il restait 625 candidatures qui ont été cotées selon des critères qui avaient été élaborés avec l'Atelier Parisien d'Urbanisme. Il s'agit

de dix critères de sélection qui permettent d'attribuer des points à chaque candidature :

- Provenance du parc locatif social ;
- Situation actuelle de suroccupation du logement ;
- Adéquation entre le nombre de pièce ciblée et le nombre de personne à loger ;
- Âge des acquéreurs ;
- Composition familiale ;
- Lien avec la commune ;
- Primo-accédants ;
- Absence de patrimoine immobilier détenu ;
- Taux d'effort ;

- Situation de handicap.

Cette cotation a permis de retenir cinq candidats par logement, pour un total de 118 dossiers. Ces candidats ont été présentés à une commission de sélection composée d'élus de la majorité et de l'opposition, de la mairie d'arrondissement, de l'opérateur qui est maître d'ouvrage, à savoir Paris Habitat, et aussi des personnalités qualifiées de la société civile représentant des copropriétaires et des personnes spécialisées en habitat participatif. 23 accédants ont donc été retenus, avec une liste d'attente en cas de désistement.

Financer les acquéreurs

- Jean-Emile Barra, Directeur de Neovarim Access
- Florence Lafaury, Responsable de la cellule projet habitat au Crédit Mutuel Sud-Ouest
- Joana Labrucherie, Directrice de l'Espace Habitat d'Anglet au Crédit Agricole
- Serge Winograd, Directeur du Département Prescription Particuliers à la Caisse d'Epargne
- Olivier Barrat, Directeur des Aides et Garanties à Action Logement Services
- Modération : Sébastien Kuperberg, Directeur de la CAPS

Les opérateurs, lors des commercialisations, se sont heurtés à la question centrale du financement des acquéreurs. Il y a trois ans, les banques étaient plutôt dans une posture prudente, voire frileuse, ce qui a provoqué de grandes difficultés pour les OFS et leurs accédants. Finalement, c'est l'agilité des agences implantées très localement, qui avaient nouées des relations partenariales privilégiées avec les acteurs du territoire, en particulier sur le PSLA, qui ont réussi à débloquer les premiers financements. Mais alors comment les opérateurs et les banquiers ont-ils réussi à contourner ces difficultés ? Comment s'organiser, et avec quels partenariats ? Comment peut-on imaginer un développement harmonieux entre les opérateurs, les OFS et le réseau bancaire ?

Local ≠ National

Tout d'abord, il y a une grande disparité entre le national et le local. Autant les réseaux au national, notamment les directions, connaissent le BRS, autant, parfois, cela ne semble pas ruisseler dans toutes les agences.

Ensuite, la question du financement ne se pose pas de la même façon d'un territoire à l'autre. Il semble y avoir un problème de communication au sein des

réseaux bancaires au niveau national, mais aussi parfois au niveau régional.

Cela signifie que le frein est posé directement pour les acquéreurs quand ils font leurs démarches bancaires eux-mêmes. C'est une véritable problématique et il y a une vraie politique à mettre en place au sein de tous les réseaux bancaires pour communiquer sur le dispositif, pour le développer et fluidifier le financement des ménages. Cette difficulté a été particulièrement forte sur le territoire d'Île-de-France, ce qui n'a pas été le cas en Nouvelle-Aquitaine, par exemple.

En effet, les banques locales présentes lors de cet atelier ont montré un véritable enthousiasme pour le dispositif du BRS. Il faut noter que l'ensemble des banques sont des banques coopératives, qui ont donc un intérêt pour ce modèle proche des territoires et qui favorise la mixité sociale.

Banques du Pays-Basque

Dans le cas du Crédit Mutuel Sud-Ouest, ils interviennent directement auprès des opérateurs HLM. Ils nouent un partenariat en amont de l'opération afin, par la suite, de financer les acquéreurs. La banque centralise les demandes,

avant de la rediriger vers une agence. Le dossier est donc accepté au niveau régional, puis instruit au niveau local, pour finalement être envoyé au notaire. Afin que les agences accueillent au mieux les accédants, les collaborateurs reçoivent une formation au BRS, au fur et à mesure des programmes. Par ailleurs, le système informatique était déjà prévu pour répondre au cas du BRS, ce qui a facilité le déploiement du financement des ménages.

Au Crédit Agricole, ils ont considéré que le BRS était assez proche d'un financement en VEFA classique, ce que leur a permis de financer les accédants. Cependant, ils se sont heurtés à quelques problématiques de rédaction dans les offres, car le notaire localement leur a dit : « Non, il y a quand même une précision à apporter au niveau de votre offre, parce que ce n'est pas de la VEFA classique ». Cela les a aidés, et leur a permis de réévaluer leur offre. Ils ont associé une attestation de leur service des prêts qui indiquait que le client empruntait en bail réel solidaire et que c'était associé à une offre en VEFA. Très rapidement, cela a été intégré à l'offre de prêt.

Par ailleurs, l'accédant passe par un conseiller spécialisé en financement immobilier. La formation des collaborateurs qui commercialisent du BRS aujourd'hui s'est faite selon la localisation des programmes en BRS. Cela ne vient pas du national, ou du régional, mais plutôt de la capillarité du territoire et de leur proximité avec le COL, notamment. Ils ont ensuite partagé les bonnes pratiques aux Caisses Régionales sensibilisées au sujet.

La Caisse d'Épargne, elle, a mis en place un prêt spécial, le « prêt BRS ». De ce fait le programme informatique ne peut pas faire l'objet d'une erreur de saisie et il est associé à une garantie spécifique et propre au BRS. C'est une ligne de crédit qui figure dans l'outil d'instruction et à charge pour chaque Caisse régionale (elles sont au nombre de 15) de paramétrer ce produit dans l'outil, sachant que toutes les Caisses d'Épargne ne sont pas au même niveau d'avancement sur le BRS.

La mise en place de ce prêt a demandé quelques temps d'organisation. Mais à présent, le parcours est fléché pour l'ensemble des acquéreurs en BRS qui s'adresse aux agences locales de la Caisse d'Épargne. Comme pour Crédit Mutuel Sud-Ouest, ils signent des partenariats avec les bailleurs sociaux au travers de conventions d'indications d'affaires. Les potentiels acquéreurs sont orientés, par le bailleur

social, vers un centre de relation client, où certains collaborateurs sont spécifiquement formés au crédit immobilier. Un engagement d'appel sous 48 heures avec une première découverte téléphonique a alors lieu. La logique ensuite, c'est la prise de rendez-vous en agence auprès d'un collaborateur qui peut se faire assister en cas de difficulté lors de la saisie informatique.

Accompagnement des ménages

Par ailleurs, nous pouvons noter que dans l'approche du financement de l'acquéreur, il y a une innovation : la prise en compte du taux d'effort et de la redevance par les banques. Si la redevance ne pose pas de question en termes de commercialisation, il reste une forme d'endettement qui est considérée comme étant pérenne. La question de l'endettement est importante, car il faut s'assurer de la solvabilité du ménage, et lui garantir un train de vie décent. C'est pourquoi le taux d'effort reste toujours la question à mettre en avant ; il faut aussi retirer la redevance de la capacité d'emprunt des ménages, au vu des plafonds de ressources PSLA qui s'imposent.

A travers la question du taux d'effort, on voit apparaître la problématique de l'accompagnement des ménages. Celui-ci doit se faire le plus tôt possible, et doit continuer jusqu'à la revente du bien. Les premières opérations commencent à dater de trois ans, et cela signifie que le sujet du marché secondaire doit être pensée dès à présent, afin de pouvoir intervenir auprès du législateur pour demander des accompagnements de ce côté-là aussi.

En effet, les acquéreurs du marché primaire bénéficient d'accompagnements multiples : le prêt à taux zéro, la prime Accession dont nous reparlerons plus loin, des droits de mutation réduits, etc. Mais qu'en est-il du second et du troisième acquéreur ? Comme le BRS est un dispositif d'accession durable dans le temps, il est nécessaire de s'assurer que l'ensemble des ménages vont pouvoir bénéficier des mêmes conditions que les primo-accédants.

Prime d'Action Logement

Pour revenir sur la prime Accession, il s'agit d'une prime de 10 000 euros pour les ménages qui souhaitent acquérir un logement. Action Logement possède une enveloppe de 20 000 primes et plus de la moitié a déjà été utilisée. Les opérateurs qui font du BRS ne doivent pas hésiter à aller sur le site Internet actionlogement.fr et à accompagner leurs

clients sur le montage du dossier pour bénéficier de cette prime.

Celle-ci a pour objectif d'aider à la commercialisation des logements et à la solvabilisation des ménages. Cela rejoint la question du taux d'effort, car cette prime permet de la diminuer : elle contribue à un apport personnel, tout en réduisant l'endettement des accédants.

Par ailleurs, dans le cadre du plan d'investissement de relance gouvernemental, Action Logement a décidé d'innover en développant et intensifiant ce que la filiale Projimmo faisait avec la création d'un service d'accompagnement. Il n'y aura plus d'activité de courtage, mais il y aura une activité de conseil en financement à l'accession, car l'achat de la résidence principale peut s'avérer très compliqué. Ce premier étage d'accompagnement apparaît donc comme essentiel.

Les OFS et la gestion dans le temps des BRS

- Jean-Baptiste Debrandt, Responsable du service Habitat de la Ville de Lille et détaché à l'OFMSML
- Quentin Gross, Géomètre-expert à Premier Plan
- Carole Camus, Juriste à Foncier Solidaire Malouin
- Modération : Cyrille Poy, Président de LesCityZens

Maintenant que le modèle du couple OFS / BRS s'implante de plus en plus au sein des territoires, la question de la gestion sur le long terme se pose. En effet, l'OFS a pour fonction de gérer un parc de logement sur des périodes équivalentes à presque l'éternité. Or, quelles relations mettre en place avec les ménages ? Comment organiser les copropriétés ? Que faire en cas de revente ? Afin de préparer l'avenir au mieux, il est essentiel de le penser dès à présent.

Relation OFS / ménages

Le premier sujet est donc celui de la relation entre l'OFS et les ménages qu'il loge. Pour l'OFMSML, cette relation passe tout d'abord par l'achat du bien et l'agrément du ménage par l'OFS, puis par la redevance, car il s'agit d'un lien durable. Pourtant, s'il s'agit d'un premier lien, il semble nécessaire de mettre en place un canal d'échanges régulier avec les accédants. Cela veut dire que l'on doit réfléchir à la manière de le faire : « Comment on répond à leur demande ? Accueil physique ? Espace dédié sur le site Internet ? ».

L'OFMSML a cherché à avoir le plus de contact possible avec les accédants, que ce soit lors d'événements, de manifestations, et lors de temps de rencontres « plus classiques ».

Dans le même temps, l'OFMSML a travaillé main dans la main avec l'ADIL du Nord qui, depuis le début, a

fourni des informations éclairantes aux acquéreurs. Ces temps de formation ont été bénéfiques pour la structuration de la copropriété et de la vie de l'immeuble. Il peut être pertinent de se dire que ce temps d'échange, de compréhension et de mobilisation des copropriétaires sur le sujet de leur rôle, pourrait éviter des problématiques de dégradation et de mauvaise gestion sur le long terme. La pédagogie à mettre en place avec les accédants est donc un élément clé.

Pour aller plus loin, l'OFMSML a également cherché à prendre du recul sur leur première opération. Pour se faire, une étude sur la mobilisation et la participation des habitants a été lancée et confiée, en 2021, à LesCityZens et à Hélène Morel. Cela a permis de mettre en place un véritable dialogue avec les habitants, qui ont eux-mêmes souhaité partager leurs expériences et leurs avis sur l'accession à la propriété par le biais du BRS.



D'ailleurs, l'OFS avait envisagé l'organisation d'un comité des habitants lors du questionnement initial de l'organisme, afin de travailler avec eux et de les mobiliser au sein de la gouvernance. Ce comité aurait pour rôle d'organiser des remontées d'informations, notamment sur des sujets que l'OFS n'identifierait pas autrement. A noter que plus ces projets sont en amont et plus les acquéreurs sont susceptibles d'améliorer la gestion de la copropriété.

Assemblées Générales et copropriétés

Ainsi pour l'OFSML, les propriétaires doivent assumer toutes les décisions prises au sein de la copropriété, tout en étant dans un dialogue régulier avec l'OFS. Il s'agit d'une vraie question pour la pérennité du dispositif, car cela implique une présence active aussi bien des copropriétaires que de l'OFS, ainsi qu'une lecture fine de tous les PV d'AG de copropriété pour l'organisme foncier.

Par ailleurs, la loi prévoit que *« Le Preneur dispose du droit de vote pour toutes les décisions de l'Assemblée générale, à l'exception de certaines décisions prises en application des alinéas D et N de l'article 25 et des alinéas A et B de l'article 26 »*. Ces exceptions concernent la modification du règlement de copropriété sur le montage OFS / BRS. L'article 25 est un article qui demande un investissement assez important de la part du syndicat des copropriétaires, puisque qu'il requiert la majorité des voix, et non uniquement la majorité des personnes présentes à l'Assemblée Générale. Cela signifie que l'OFS doit intervenir et reprendre les droits de vote pour des actes de disposition découlant d'obligations légales. Par exemple, pour un alignement de rue, c'est une décision d'Assemblée Générale qui est requise et l'OFS doit intervenir, car cela concerne l'assiette foncière de la copropriété.

Sur les majorités, dans l'article 26, ce sont des majorités fortes, car cela nécessite l'accord des deux tiers des copropriétaires. Cela concerne les questions de vente d'une partie de l'assiette de la copropriété à l'immeuble voisin ou de consommation des droits réels. L'OFS doit donc se positionner, car l'immeuble reste sa propriété.

La loi prévoit aussi que le preneur à bail et l'OFS peuvent participer aux Assemblées générales, notamment pour y évoquer tout sujet important. L'OFS y est simplement invité. Il faut noter que le législateur a posé un cadre, tout en laissant une liberté contractuelle très grande. Il est alors

important que le règlement de copropriété soit précis et indique le rôle de chacun.

Le second sujet est celui de la copropriété qui ne serait pas 100% en BRS. C'est déjà le cas de nombreuses opérations et cela implique l'OFS dans une relation potentiellement plus importante avec les accédants qui bénéficient d'un bail réel solidaire. Du fait des servitudes de mixité sociale, nous pouvons imaginer qu'il y aura de plus en plus de logements BRS diffus. Cette situation doit être réfléchie, car de quelle manière les propriétaires des logements en BRS vont-ils interagir avec les autres copropriétaires qui auront plus de « standing » ou d'autres prétentions sur le fonctionnement de la copropriété ? A l'inverse, dans une copropriété avec seulement du BRS, quelles décisions pourront être prises au sein des OFS dans le cas où des copropriétés refusent d'engager certains travaux, et où il n'y aurait pas une présence suffisante des ménages dans les instances décisionnelles ?

MIC

Pour répondre à certains de ces enjeux, les OFS de Saint-Malo et de Rennes Métropole, ont signé des conventions de prestations de services avec des acteurs de la gestion immobilière pour assurer ce travail de récupération d'informations et de lecture des PV d'AG, ce qui leur permet d'alerter les OFS en cas de difficultés. En effet, la plupart des OFS sont des structures légères, et ils sont obligés de travailler avec des prestataires, jusqu'à ce qu'il y ait du personnel à l'intérieur.

L'OFS Malouin a, quant à lui, imaginé faire intervenir un acteur de l'immeuble et de la copropriété : le syndic. Ce dernier va pouvoir agir avec différentes casquettes. Pour revenir aux fondamentaux du dispositif BRS, le législateur a mis une obligation individuelle pour chaque ménage d'entretenir le bâti du logement et des parties communes. Lorsque l'on est en copropriété, cette obligation peut difficilement être rempli de façon individuelle, puisqu'elle relève des obligations du syndicat des copropriétaires. Il ne faut pas oublier que quand on acquiert un logement, on acquiert 80 % de parties communes. C'est pourquoi, dans cette obligation d'entretien, une part importante est confiée au syndicat des copropriétaires qui est représenté par le syndic.

En plus de cette obligation, il a été imaginé que la mission du recouvrement des redevances serait

également faite par le syndic. L'OFS va alors annuellement établir et adresser une facture au syndic, qui va les recouvrer pour le compte de l'OFS en même temps qu'il appellera les charges de copropriété. Ce mandat de recouvrement ne relève pas de la loi de 1965, car il ne relève pas du statut de la copropriété. Il s'agit d'un mandat spécifique appelé « Mandat d'Intérêt Collectif ». C'est un contrat tripartite, mais signé par deux personnes, à savoir l'OFS et le syndic. Le syndic a ainsi une double mission :

- Celle de représentant légal du syndicat des copropriétaires, pour la partie de la vérification du respect de l'obligation d'entretien qui ne peut s'exercer que collectivement par les votes de travaux en AG ;
- Et celle de gestion courant de la loi 1965, ce qui lui donne une qualité d'administrateur de biens et l'autorise à recouvrer la redevance.

Ainsi, le MIC sécurise et facilite le recouvrement de la redevance pour l'OFS. Cependant, le MIC doit être inscrit dans le règlement de copropriété, qui est également repris dans le contrat de BRS.

Question de la revente

Enfin, la gestion dans le temps, c'est aussi accompagner les propriétaires en BRS dans le cadre d'une revente, surtout que le marché n'est pas encore complètement stabilisé.

Revendre en BRS dans une copropriété, c'est revendre un prix indexé, mais avec aussi une réalité de l'immeuble qui va créer le prix. Le prix est à regarder par rapport au reste du marché et il y a un vrai travail de prospective et d'analyse collective pour que les rédactions des baux réels solidaires soient un peu plus fournies. Il faut encore progresser pour savoir dans quel contexte les ménages se situeront lors de la revente •



OFS, mode d'emploi

Lors de ces journées, des ateliers pour les néophytes avaient été mis en place, afin de mettre à plat les connaissances de chacun. Les bases ont ainsi été présentées lors de l'atelier « Le foncier solidaire pour les nuls ». Puis la question de l'agrément et du contrôle des OFS par l'Etat a été abordé dans l'atelier « OFS et Etat ». Finalement une illustration par l'exemple a permis de dépeindre les possibilités pour les OFS au sein de l'atelier « Des exemples de montages opérationnels, juridiques et financiers ».

Le foncier solidaire « pour les nuls »

- Xavier Lièvre, Notaire associé à 14 Pyramides
- Hélène Morel, Formatrice ARECOOP et chercheuse

Qu'est-ce que l'OFS ?

L'OFS est un Organisme de Foncier Solidaire. C'est une idée, un objectif, un nouvel acteur, un nouvel outil, une cible et une conséquence. Le rôle des OFS est de consentir les BRS, et pour se faire, ils doivent d'abord s'appropriier les immeubles déjà construits ou à construire. Par la suite, ils confèrent des droits réels à un opérateur (pour la construction et la commercialisation) puis / ou à un ménage qui va accéder à la propriété. Pour choisir les ménages, ils contrôlent leur éligibilité, puis leur donnent un agrément.

Le dispositif répond à un triple objectif, à la fois économique et social :

- Réduire le coût du logement pour le rendre accessible à des ménages sous plafond de ressources ;
- Créer un parc de logements abordables sur le long terme ;
- Pérenniser les aides publiques du fait de l'aspect non-spéculatif et de la maîtrise des ensembles bâtis.

De ce fait, l'enjeu n'est pas seulement la seule production de logements ; le BRS doit se penser dans le temps. Il est évident que les territoires connaissent de profondes mutations, notamment avec la question de l'attractivité. Par conséquent, la réflexion doit se porter sur le prix de l'accession à la propriété du logement et la redevance foncière qui permet à l'OFS de financer le portage foncier. Il s'agit d'une stratégie locale par rapport au marché libre et

par rapport au plafond de PSLA que l'on ne peut pas dépasser.

Aspect économique

Dans le bilan économique global de l'opération (OFS et opérateur), plus la part affectée au droit réel sera élevée, plus la part affectée au foncier sera faible, donc plus la redevance foncière sera faible. A l'inverse plus la part affectée au logement sera basse, plus le portage foncier devra être élevé et plus la redevance foncière sera élevée. Un équilibre entre les deux est souvent privilégié, pourtant une redevance élevée, même à 5€, n'est pas forcément aberrante, car cela pourrait permettre de rendre les logements plus accessibles. En effet, cela transfère la charge du prêt des accédant sur celle de l'OFS qui bénéficie d'un modèle économique performant.

Une des forces du dispositif, c'est sa vocation à aider les gens à se fabriquer une épargne par le prêt immobilier. Le prix d'accession initial, que le ménage va probablement financer avec un emprunt et rembourser dans le temps, va constituer un apport futur pour d'autres opérations lorsqu'il souhaitera déménager. La redevance, en revanche, va être payée « à perte », mais elle est essentielle pour le bon fonctionnement de l'OFS. Cependant, cette redevance peut être amoindrie lorsque les collectivités octroient des subventions. De la même façon, l'apport de l'opérateur joue un rôle important : quand l'opérateur paie une redevance pendant la construction ou un droit d'appui, cela aide l'OFS à financer le foncier. Si cela risque d'augmenter le prix

de vente, cela va réduire la redevance. La question de l'équilibre est donc partenariale et cruciale, et elle correspond aux possibilités qui existent sur le territoire.

Aspect législatif

Si du point de vue économique, la dissociation est évidente, du point de vue juridique, c'est plus subtil. La notion de dissociation a créé beaucoup de perturbations dans le langage juridique, car il n'y a pas de dissociation juridique. Le bon vocabulaire est de dire que l'on « grève un immeuble d'un droit réel ». Il n'y a pas un propriétaire du foncier d'un côté et un propriétaire du bâti de l'autre côté. En effet, l'OFS s'approprie un *immeuble*, au sens du code civil et non au sens matériel de bâtiment.

Il faut comprendre que *l'immeuble*, au sens du code civil, peut avoir une nature matérielle variée : terrain à bâtir, construction à rénover, à réhabiliter, ou bâtiment existant. D'un point de vue administratif, il devra toujours s'agir (dans le cas d'un immeuble collectif) d'un lot de copropriété, car le BRS est un mécanisme de découpe qui doit s'appliquer logement par logement. Dès lors, on peut faire de la mixité au palier au sein de l'immeuble sans aucune difficulté.

Le BRS

La particularité de ce droit réel créé par le BRS est qu'il est rechargeable, avec une durée allant de 18 à 99 ans. Cela signifie qu'à chaque cession vers un nouveau titulaire du droit réel, la durée initiale se recharge, et le droit réel devient perpétuel à condition de changer régulièrement de titulaire. La personne qui va rester titulaire de son droit jusqu'à l'extinction du bail est un cas absolument improbable et le décès n'éteint pas le bail puisque le droit réel se transmet aux héritiers ou doit être cédé selon les cas.

Si le BRS n'est juridiquement pas une vente, il transfère la propriété du logement à celui qui en devient titulaire. Le BRS est un contrat spécifique qui crée ce droit réel particulier, unique, donnant accession à la propriété du logement, et donnant lieu à deux contreparties versées par l'acquéreur : le prix de l'accession au logement et la redevance foncière.

Taxations et fiscalité

La fiscalité du contrat de BRS est elle-même unique ; il n'y a pas une taxation séparée des deux contreparties à la cession de ce droit réel. Le BRS

consenti directement à un ménage sera soumis à la TPF à 0,715 % sur le cumul de la contrepartie du contrat. Ce cumul de contrepartie, c'est le prix d'accession au logement, plus le cumul des redevances dues sur la durée totale du BRS.

Par ailleurs, la taxe foncière normalement due par le ménage peut être exonérée de 30 à 100%, si la collectivité locale le souhaite.

Dans le cas de l'opérateur qui construit l'immeuble, la CLEFA [cession de droit réel donnant accession à la propriété d'un logement en état futur d'achèvement] suit le même régime juridique et fiscal que la VEFA. Ainsi, pour un immeuble neuf, la TVA à 5,5 % s'appliquera. En cas de cession du droit réel de BRS sur un immeuble ancien, les droits d'enregistrement sont ceux usuels pour les ventes d'immeubles d'habitation, soit généralement 5,80 %.

Sans entrer dans la discussion vive du cas spécifique des organismes HLM, le principe que l'OFS puisse acquérir un logement en VEFA est avéré : il s'agit pour l'OFS d'un moyen pour s'approprier un immeuble. Il pourra ensuite constituer sur ce logement un BRS au profit d'un ménage accédant. Il ne s'agit alors pas d'une VEFA sur une VEFA, mais d'une VEFA suivie d'un BRS portant sur un logement en état futur d'achèvement. La VEFA est soumise à la TVA à 5,5% et à la TPF au taux de 0,715 % sur le prix HT.

Le contrat de BRS n'est pas soumis à la TVA ; son prix sera donc fixé sur la base du prix de revient TTC pour l'OFS, incluant la TVA à 5,5%. Le prix d'accession à la propriété du logement que va payer le ménage accédant n'est pas un prix de vente soumis à la TVA, car il s'agit du prix de l'accession à la propriété du logement que lui confère le droit réel.

En revanche, la contrainte que pose la VEFA à l'OFS est celle du financement. L'OFS ne peut être financé par la Caisse des Dépôts que sur la partie foncière de l'opération. Le bâti est alors financé à terme par l'accédant qui va payer le prix de l'état futur d'achèvement. Cela implique que les contrats doivent enchaîner une sorte de différé de paiement afin que l'OFS n'ait pas à porter le prix du bâti.

Lorsque le droit réel est par la suite cédé (par un opérateur par exemple), cette cession est directement assimilée à une vente immobilière et les nouveaux ménages ne signent pas de nouveau BRS. En effet, ils ont été agréés par l'OFS après étude de

leur dossier et a acheté le droit réel au ménage précédent.

Contrat et clauses

Il n'y a donc pas de réécriture du BRS lors de la vente, et toutes les conditions qui étaient dans le bail réel initial se répercutent d'acquéreur en acquéreur, y compris le montant de la redevance. Si jamais, l'OFS se rendait compte d'une erreur ou souhaitait imposer une modification, la seule solution serait de résilier ou de racheter le droit réel (préemption) pour en consentir un nouveau en redéfinissant les conditions.

Chaque OFS a sa propre politique de fixation du montant des indemnités en cas de résiliation, inscrit dans le contrat BRS : il s'agit souvent du prix de cession historique, indexé, avec dans le cas de la faute de l'accédant, un mécanisme de décote.

Mais avant de résilier, il faut communiquer avec le ménage, car il y a un aspect social. La priorité pour un OFS doit être de trouver des solutions amiables.

Se poseront sûrement les sujets des garanties de rachat et des garanties de relogement. Si elles sont dès à présent prévues par certains actes, notamment par les opérateurs HLM, leurs modalités concrètes restent à définir. La réglementation BRS n'oblige pas les OFS à racheter, mais juridiquement, cela peut se traduire par une forme de promesse d'achat activée par le titulaire du BRS. Dans les faits les OFS devront par la suite identifier les moyens financiers à dédier pour ces portages et organiser éventuellement des partenariats et méthodes pour envisager des

relogements adaptés s'il souhaite les mettre en place.

Enfin, la question du prix de revente est relativement administrée, puisqu'il y a un prix plafond réglementaire et un indice d'évolution à choisir pour la revalorisation sur la base du prix initial. On peut y ajouter une valorisation d'éventuels travaux dans les conditions fixées par le bail.

Copropriétés mixtes ou non

Sur une opération 100% BRS, l'OFS achète le foncier et le met en copropriété pour qu'elle préexiste à tout montage en BRS, et ce d'un point de vue technique notarial et de la publicité foncière. Par la suite, l'OFS opère une cession de droits réels donnant accession à des logements en état futur d'achèvement pour chaque lot.

Dans le cas d'une copropriété mixte sur un immeuble existant, l'OFS achète des lots diffus, et le syndic est notifié de la vente à l'OFS. Ensuite, il sera notifié de la signature d'un BRS au profit d'un titulaire et ce dernier sera convoqué en tant que copropriétaire, au même titre que les autres propriétaires. Il n'y a pas de différence entre eux et il a le même droit de vote qu'eux. Seul l'acte BRS imposera des limites à l'usage de ce droit et définira les moyens de contrôle que souhaite avoir l'OFS sur cet usage.

Dans les opérations neuves, on peut envisager une clause dans les règlements de copropriété sur le BRS, en mettant en place un droit de vote particulier•

L'Etat et les OFS

- Jean-Marie Quemener, Chef du bureau des opérations d'aménagement à la DHUP
- Jérôme Lesueur, Chef du pôle parc public à la DREAL Nouvelle-Aquitaine
- Modération : Cécile Hagmann, Directrice de La Coop Foncière Francilienne

L'État porte un regard particulier sur les organismes de foncier solidaire et organise un suivi fort dans le quotidien de leur activité. Cette relation doit commencer avant la demande d'agrément, lors de la préparation de celle-ci, et se poursuit lors du suivi et du contrôle des OFS. Cela est d'autant plus important que l'État souhaite ajuster un certain nombre de questionnements, tout en prenant en compte le fait que toutes les réponses ne peuvent pas

systématiquement être apportées, en raison de la nouveauté du dispositif.

Pour les OFS, les interlocuteurs au titre de l'Etat se situent à trois niveaux :

- L'administration centrale du ministère en charge du logement assure une forme de coordination et de pilotage des politiques publiques sur le sujet ;

- Ensuite, le préfet de région possède toute autorité sur les agréments des OFS, avec comme interlocuteur privilégié la DREAL ;
- Enfin le département, qui est lié à la politique publique solidarité.

Au sein de l'administration centrale, la DHUP gère la production législative et les réflexions des parlementaires, et fait en sorte que les politiques publiques trouvent leur cible et usagers en fluidifiant les rouages. Il s'agit concrètement d'animations de réseaux et de co-construction de programmes financiers ou de communication, afin de faire connaître les dispositifs et de les mettre en œuvre sur les territoires. En parallèle, la DHUP fournit les réponses du gouvernement au parlement et contribue aux auditions de l'inspection générale, au titre du fonctionnement des structures publiques et parapubliques.

Ainsi, la DHUP coordonne un réseau avec l'ensemble des Directions régionales en charge du logement pour suivre le sujet des agréments. S'il n'y a pas de contact direct entre les OFS et la DHUP, cette dernière échange avec l'ensemble des fédérations professionnelles ou parapubliques qui traitent de ce sujet, notamment Foncier Solidaire France, la Fédération des Coop'HLM ou encore l'USH.

La DREAL, elle, assure une relation individuelle avec les OFS du territoire, autour de l'agrément et du suivi de l'activité. A leur niveau se joue une montée en compétences mutuelle des uns et des autres selon les initiatives locales : par exemple en Nouvelle-Aquitaine, d'ici deux ans, l'ambition est de porter l'animation d'un réseau incluant la DHUP, la région, les OFS, et les délégués des aides à la pierre. Au-delà de l'échange entre acteurs, l'objectif est de pouvoir publier des données récoltées, notamment à destination du grand public. C'est également à l'échelle régionale que se situe le CRHH, Comité Régional de l'Habitat et de l'Hébergement. Cette instance consultative est, depuis la loi 3DS, une étape obligatoire dans la procédure d'agrément de l'ensemble des OFS, et non plus seulement ceux émanant des organismes de logements sociaux.

Le niveau départemental est pour sa part l'interlocuteur au titre du décompte et de la mise en œuvre de la loi SRU, par le biais des préfets de département, comme pour l'ensemble du suivi et de la mise en œuvre de la loi SRU.

Processus d'agrément

Le premier contact de l'OFS avec l'Etat sera sa préparation et son agrément, dont l'obtention nécessite plusieurs étapes. Après un temps de dialogue et d'explication du projet auprès de la DREAL, se place le temps officiel du dépôt du dossier de demande d'agrément, adressé formellement au préfet de région, et transmis pour instruction à la DREAL.

Au cours de l'instruction, celle-ci peut procéder à des demandes de compléments si le dossier est incomplet. Parmi les nombreux éléments contrôlés, l'administration veille en particulier à la pérennité de la structure candidate eu égard à l'enjeu de portage foncier à perpétuité, et à sa capacité, le cas échéant, à assumer une reprise des logements sous BRS (commercialisation compliquée sur le marché secondaire, garantie de rachat, etc.). Elle veille également à la qualité de l'accompagnement que la structure pourra apporter aux ménages, qui nécessite une certaine anticipation, et dépasse la simple organisation juridique. C'est dans ce cadre que sera regardé, par exemple, les autres agréments dont dispose le « candidat OFS » en matière de maîtrise d'ouvrage, d'ingénierie sociale, d'intermédiation locative et en gestion locative sociale. On peut citer également les statuts et l'objet social de l'organisme qui sont regardés de près au niveau des organes de gouvernance, ainsi que de la description des membres, pour veiller à l'absence de lucrativité de l'organisme. Le budget prévisionnel, le programme d'action, qui décrit les moyens mis en œuvre, les missions confiées à des tiers et les montants projetés de redevances sont des éléments incontournables qui permettent de créer le dialogue avec l'administration, mais sans constituer des points de blocage.

Le préfet de région dispose d'un délai de trois mois à compter de la réception du dossier complet pour rendre son jugement. Ce délai part lors du passage en CRHH. Au-delà de la période de trois mois, comme sur de nombreuses autres décisions administratives, le silence gardé par l'administration vaut accord. L'agrément en tant qu'OFS est valable sans limite de temps, sous réserve que l'organisme satisfasse aux conditions de délivrance initiale et qu'il n'y ait pas de manquement constaté à ses obligations et à ses engagements, auquel cas la suspension ou le retrait de son agrément lui sont notifiés.

L'instruction de demande d'agrément se fait en droit, et non en opportunité : une structure répondant aux exigences de la réglementation bénéficie ainsi par principe de l'agrément ; cela explique la multiplicité d'OFS sur certains territoires (voir la carte réalisée sur la DHUP p. 26).

Suivi de l'activité

A compter de la délivrance de l'agrément, l'activité de l'OFS fait l'objet d'un suivi par le biais de la transmission du rapport d'activité au préfet de région. L'objectif est de savoir qui est l'OFS, quels types d'opérations il porte, et dans quelles localisations. Il y a aussi des informations précises à donner sur les logements et sur la politique des prix et des redevances qui est menée, ainsi que sur les ménages et leurs parcours résidentiels. La solidité financière est également réévaluée et pourrait amener à un temps d'échanges. A ces éléments de suivi de l'OFS s'ajoutent les données spécifiques liées à la loi SRU : indiquer s'il s'agit de BRS Accession ou Location, avec des éléments relatifs au conventionnement APL.

Les pièces attendues lors du rapport sont les suivantes :

- Un compte rendu de l'activité de l'OFS ;
- Les comptes financiers certifiés par le Commissaire aux comptes ;
- La liste des logements ;
- Le bilan d'activité et du suivi des bénéficiaires ;
- La description des modalités d'information des preneurs ;
- Le compte d'emploi et les ressources affectées si l'OFS a fait un appel public à la générosité ;
- La liste des libéralités ;
- Les éléments nécessaires à la comptabilisation du BRS au titre du décompte SRU.

En 2021, l'administration a ainsi assuré le suivi de l'activité 2020 des OFS. 63 OFS étaient agréés et devaient fournir un rapport mais seulement la moitié de ces rapports ont été reçus par le préfet de région : 2 ont été adressés hors délai, 13 OFS ont déclaré ne pas vouloir développer d'activité BRS et 16 OFS n'ont rien transmis. Cette situation s'explique par le fait qu'il s'agissait d'une première édition pour l'ensemble des parties, dans un contexte sanitaire et électoral qui ont beaucoup ralenti l'activité.

Pour 2022, les DREAL organiseront un système d'attente et de relance des rapports afin que les

organismes de foncier solidaire transmettent les informations légalement dues. A noter que le gouvernement ne souhaite pas rentrer dans un système aussi administré que le logement locatif social, mais plutôt à permettre et soutenir le développement des initiatives dans une forme de dialogue individualisé.

Un deuxième régime de contrôle des OFS et le suivi mené par l'ANCOLS, qui est encore théorique pour le moment.

Comptabilisation au titre de la loi SRU

S'agissant de la comptabilisation au titre de l'article 55 de la loi SRU qui permet de qualifier le BRS de logement social, le principe est le suivant :

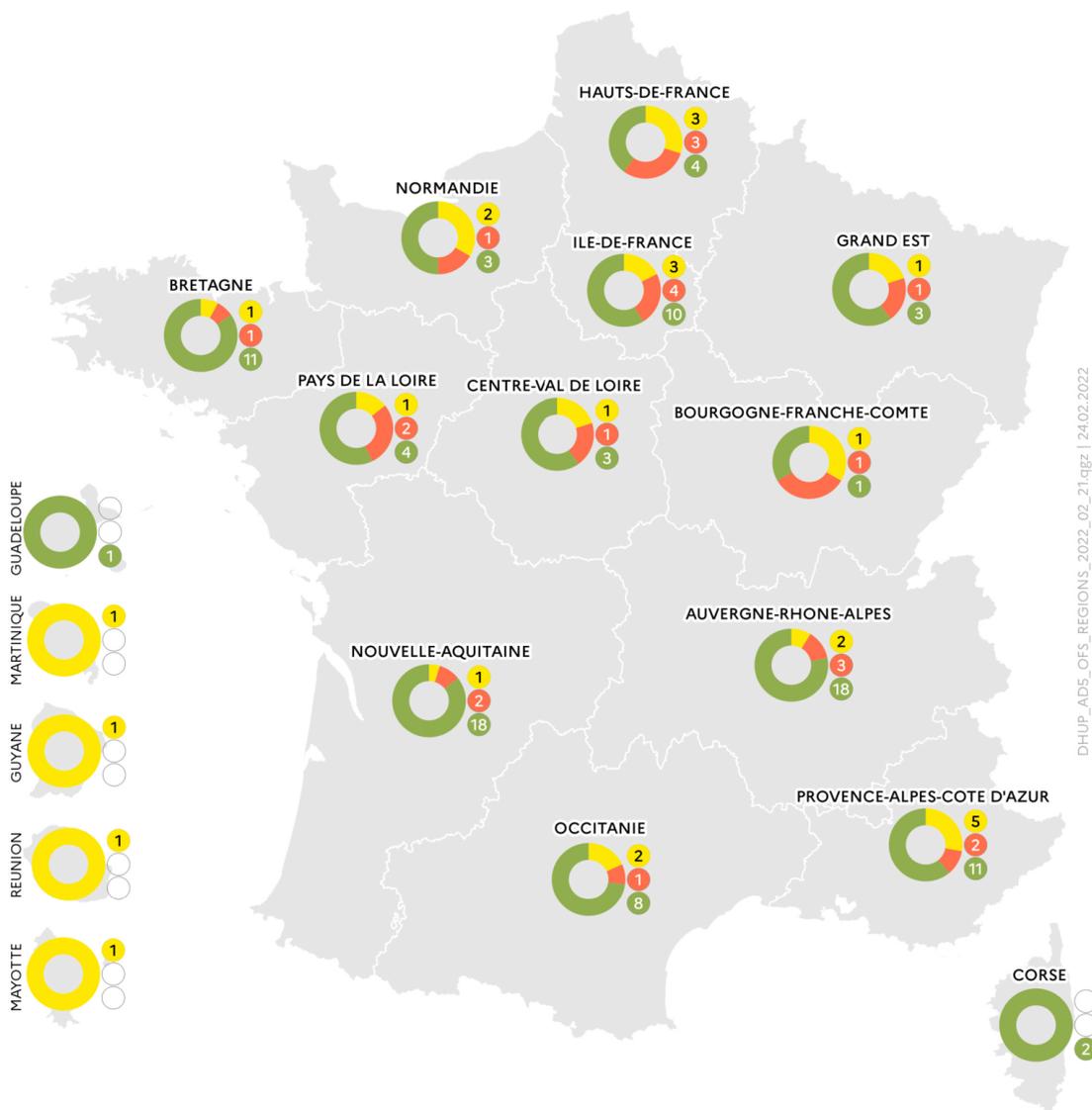
- Pour les BRS qui sont occupés à titre de résidence principale par le ménage propriétaire, ils sont assimilés à du PLS – qui est la gamme la plus haute des logements sociaux – ;
- Si le propriétaire occupant (ou l'opérateur) décide, à titre privé, de mettre son logement en location, ces logements sont toujours décomptés SRU, mais ils sont alors assimilés à des logements locatifs de type PLUS – catégorie correspondant aux plafonds de ressources et de loyers applicables en « BRS locatif » – ;
- Dans le cas, encore théorique, de logement en BRS détenus par des organismes HLM et conventionnés, ceux-ci seraient comptabilisés selon leur conventionnement, en PLUS ou du PLAI.

Interventions en communes carencées

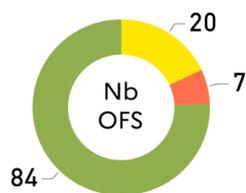
Dans les communes carencées, le BRS ne bénéficie d'aucune exception pour l'application de la loi SRU. Les communes qui sont soumises à obligation triennale doivent nécessairement, avoir une part minimale de 30 % de logements locatifs sociaux en PLAI/PLUS avec un maximum de 30 % en locatifs sociaux ou assimilés PLS, dont fait partie le BRS Accession. L'administration veille ainsi à ce que le rattrapage porte en priorité sur le locatif très social. On notera également, dans les communes carencées, l'obligation pour chaque programme immobilier de plus de douze logements d'inclure au moins 30 % de logements sociaux financés en PLUS/PLAI, donc hors dispositif BRS Accession.

Organismes de foncier solidaire (OFS) agréés et en projet par région

Situation au 15/02/2022



DHUP_AD5_OFS_REGIONS_2022_02_21.qgz | 24.02.2022



Etat des agréments OFS par région

- Projet [27]
- En cours d'instruction [22]
- Agréé [97]

Certains OFS peuvent être agréés dans plusieurs régions

Source : DGALN/DHUP/AD5

Cartographie : DGALN/ICAPP/MNUM (OM)

Exemples de montages financiers, juridiques et opérationnels

- Line-Elsa Ragot, Secrétaire générale d'Atlantique Accession Solidaire
- Barbara Belle, Directrice de la foncière solidaire du Grand Lyon
- Pierre Laurent, Directeur du développement à la Banque des Territoire
- Frédéric Lauprêtre, Directeur de la stratégie patrimoniale à Action Logement
- Cyril Cury, Directeur institutionnel Nouvelle Aquitaine à Arkea Banque Entreprises et Institutionnels
- Ana Lefort et Juliette Marion, Notaire et Juriste de l'étude Cheuvreux
- Modération : Hélène Morel, Formatrice ARECOOP et chercheuse

Comme nous avons pu le voir, il y a autant d'OFS que de stratégies et de modèles. Il a donc été fait le choix de présenter deux exemples dans cet atelier.

Exemple de Nantes

Atlantique Accession Solidaire a été créé par trois collectivités locales de la Loire-Atlantique : le Département, Nantes Métropole et l'Agglomération de Saint-Nazaire, en collaboration avec les 14 opérateurs HLM du territoire. Dès l'origine de l'OFS, il s'agissait d'un outil partenarial, au service des politiques publiques de l'habitat des collectivités fondatrices, mais aussi des autres communes du département. D'autres partenaires ont également rejoint la gouvernance : l'Établissement Public Foncier de Loire-Atlantique, l'Agence départementale d'Information sur le logement et deux établissements bancaires, le Crédit Mutuel et le Crédit Agricole. Le choix s'est porté sur la forme coopérative, car il s'agit d'une gouvernance par collèges qui permet d'intégrer les accédants aux prises de décision.

L'intérêt de créer un OFS est rapidement apparu sur ce territoire, car il fait face à une forte croissance démographique, avec environ 16 000 nouveaux habitants chaque année. Cela a comme corollaire de fortes tensions sur les marchés fonciers et immobiliers, en particulier sur la métropole nantaise et sur toute la zone littorale. Cela se traduit par une hausse des prix de l'immobilier de +10 % chaque année.

L'opération présentée est celle de « Villa Lisa », réalisée à Nantes par l'opérateur CIF Coopérative, via un montage en SCCV avec les autres sociétés du groupe. C'est une opération qui compte au total 33 logements en collectif, dont 24 BRS et 9 locatifs

sociaux PLUS/PLAI, en mixité au palier, sur un foncier propriété de Nantes Métropole.

L'opération est située à proximité du quartier ANRU de Bellevue et constituait, à ce titre, un test commercial, même si le quartier est attractif en termes d'équipements publics, commerces et transports. Par ailleurs, les logements devaient être en PSLA avant d'être transformés en BRS. A présent, le BRS a vocation à remplacer toutes les autres formes d'accession aidée du territoire.

Le succès commercial a été au rendez-vous et les logements ont été cédés en quelques semaines. Le prix de vente moyen est de 2 800 €/m² TTC, stationnement inclus. Ces prix de vente sont plafonnés par les collectivités en fonction des situations locales, de 30 à 50 % au-dessous des prix de marché. Les accédants sont en règle générale à 73 % du plafond PSLA, avec des montants d'apport personnel qui peuvent être significatifs (28 000 euros en moyenne sur cette opération), notamment pour les ménages qui ont été locataires du parc social.

En ce qui concerne la redevance foncière, les fondateurs ont fixé un principe de neutralisation du foncier pour les ménages. Ainsi la redevance est symbolique à 0,15ct/m². Elle couvre uniquement les frais de fonctionnement de l'OFS.

Pour le foncier, il s'agit d'un modèle sans endettement pour Atlantique Accession Solidaire, et ce par le biais de minorations foncières et de subventions. Dans le cas de Villa Lisa, l'EPCI a cédé le foncier sous forme de lots de copropriété au prix de 180 €/m² de SP. L'opérateur verse à l'OFS un droit d'appui ainsi qu'une contribution forfaitaire de 450€ par logement. Dans le même temps, l'opérateur va percevoir une subvention de 11 000€ par logement, de la part des collectivités (département et EPCI).



Exemple de Lyon

La foncière solidaire du Grand Lyon est un outil créé pour répondre à la commande publique locale – puisque la métropole de Lyon est une collectivité locale et non un EPCI. La création de l'OFS a été souhaitée par son Président en début d'année 2019.

Dans le cadre de cette création, la métropole a fixé les données économiques qui sont à la fois des objectifs de la politique publique, mais aussi issues de réglementation (respect des plafonds de prix et de ressources PSLA). Ainsi, la collectivité a pris la décision d'aller chercher 65 % des plafonds de prix et 65 % des plafonds de ressources. Il y a également eu un cadrage des valeurs de la redevance, car il s'agit de l'unique recette de l'OFS, qui représente cependant un coût pour les ménages. C'est pourquoi la métropole a opéré un arbitrage et a fixé un plafond maximum de 2€/m² SHAB /mois.

Par ailleurs, afin d'atteindre l'objectif de 1 000 logements en BRS par an, un plan pluriannuel d'investissement a été élaboré ainsi qu'un *business plan*. Le modèle doit permettre d'obtenir pour chaque opération, une trésorerie cumulée toujours positive. Cela permet à l'OFS de travailler sur plusieurs typologies d'opérations et de réaliser des péréquations entre les programmes, car pour certains cas, les coûts de foncier sont minorés (opérations publiques) et pour d'autres la charge foncière est au prix du marché (opérations dans le diffus où c'est l'opérateur privé qui a proposé une partie de son opération).

Dans ce *business plan*, il y a beaucoup d'emprunt, il est donc important d'être rigoureux sur les hypothèses économiques. Les principaux prêteurs sont la Banque des Territoires et Action Logement Service avec presque 13 millions fléchés en prêts.

L'opération présentée se situe sur la commune de Villeurbanne qui compte plus de 100 000 habitants. Il s'agit d'une opération mixte portée par Nexity. La commune a souhaité que le promoteur réalise 8 logements en BRS sur les 17 du programme, à la place d'un démembrement en usufruit. C'est pour cette raison que la foncière solidaire du Grand Lyon a travaillé sur cette opération.

L'OFS a expérimenté le remembrement de parcelles, car il y avait plusieurs parcelles pour plusieurs vendeurs. Mais le droit de partage étant plus coûteux que la TVA, Nexity a acheté la totalité de la charge foncière et a revendu la part équivalente de charge foncière pour les huit logements à l'OFS. L'OFS achète alors à Nexity avec une TVA à 5,5%, plutôt qu'avec un droit de partage qui aurait coûté 2,5 % du coût total de l'opération.



Banque des Territoires

Pour revenir à la Banque des Territoires, le fonctionnement de son prêt Gaïa est le suivant : l'OFS va avoir des frais de fonctionnement à payer, ainsi que des emprunts à rembourser, ce qui sera fait par le biais des redevances. La CDC, avant de prêter, va regarder si les équilibres d'opérations, avec un scénario long terme du livret A à 1,3 %, permettent à l'OFS de rembourser son emprunt, parce que tout ce qui va se passer dans le BRS se répercute *in fine* sur l'OFS.

Par exemple, dans le cadre d'un BRS contracté avec les ménages, si la banque commerciale a des exigences particulières envers l'OFS, cela va se répercuter sur la capacité de l'OFS à rembourser ou à faire face aux engagements qu'il a pris à ce titre. Ainsi, la Banque des Territoires se caractérise par son instruction minutieuse des dossiers qui va transformer l'OFS en tiers de confiance. Dans le même temps, un minimum de fonds propres est attendu afin de permettre l'équilibre des opérations, tout comme une réserve de liquidité afin que l'OFS puisse faire face à tous aléas de gestion (impayés, vacances, un rachat obligatoire de logements, etc.).

La CDC prévoit aussi une pré-commercialisation de 30 % dans les cas courants, pour s'assurer qu'il y a un marché et que l'opération soit bien sur les rails. Ensuite, la Banque des Territoires demande que les membres fondateurs de l'OFS soient éligibles, et que ceux-ci disposent de la majorité des droits de vote. Enfin, l'OFS doit fournir la garantie apportée par la collectivité locale, car il n'y a pas de logement social sans l'accord de la collectivité.

Le recours à la CDC est fréquent pour les OFS, et cela s'explique par le fait que le prêt Gaïa n'a pas de limite financière, et que l'emprunt se fait sur 60 ou 80 ans, ce qui lisse, réduit et étale sur plusieurs générations la charge foncière.

Au moment des journées d'Anglet, la CDC avait financé environ une petite cinquantaine d'opérations qui étaient toutes très différentes les unes des autres. Ces spécificités propres forcent la Banque des Territoires à beaucoup échanger avec les OFS et les opérateurs. Elle est donc encore en phase d'expérimentation et de rodage, parce qu'il y a sans cesse des nouveaux montages et des nouveaux modèles d'OFS. Historiquement, la CDC était plutôt orientée vers des zones tendues, ce qui reste globalement la majeure partie des opérations financées. Mais elle est aussi capable de financer des opérations qui sont elles-mêmes tendues. Il y a donc eu un basculement, de la « tension » du territoire à l'opération.

Une nouveauté de l'offre de la Banque des Territoires est qu'elle va offrir la possibilité de préfinancer les opérations sans commercialisation aucune, afin d'amorcer les projets dans le cadre d'un Gaïa dit « court terme ». Le Gaïa court terme permettra de financer les OFS pour faire du pur portage foncier, avec une plus forte prise de risque. En effet, si l'opération ne se déroulait pas correctement, il faudrait imaginer d'autres formes de sortie (revente du foncier ou reconversion en logements locatifs, par exemple).

Action Logement

Pour ce qui est du financement des acquisitions foncières, les OFS ont également la possibilité d'avoir recours aux aides d'Action Logement. En effet, depuis mars 2019, les partenaires sociaux de la structure ont pris l'engagement de consacrer 200 millions d'euros au financement des OFS. Pratiquement deux ans plus tard, Action Logement a lancé un appel à manifestation d'intérêt. Ce temps de gestation a permis de calibrer le produit pour qu'il

réponde au mieux aux besoins exprimés par les OFS, tout en étant complémentaire à ce qui est déjà proposé par la CDC ou par les banques. Quelques principes directeurs ont été posés :

- L'opération doit être dans le sillage des politiques locales de l'habitat ;
- Il doit s'agir de logements neufs ou assimilés, en zone tendues ou en Action Cœur de Ville (mais pas en QPV) ;
- Le réseau Action Logement Services doit être tenu informé de la mise en commercialisation des programmes afin de les proposer aux salariés des entreprises cotisantes.

Le produit proposé par Action Logement est un financement à l'opérateur, avec le versement des fonds à chaque acquisition de foncier. L'octroi des fonds se fait sur la base d'un plan à moyen terme. Action Logement propose dix ans de différé à taux zéro pour faire face à toute sorte de contrainte sur les phases de développement, avec un plafond de 15 000 euros maximum par logement.

Le prêt est subordonné ; autrement dit, il a des clauses qui le placent au dernier rang en termes de créances. Ainsi, si l'OFS est en difficulté, Action Logement sera remboursé après la CDC et les autres banques. Les prêts ont une durée maximum de 40 ans, avec un taux fixe à 0,5 %. Pour les modèles comme celui de Nantes, Action Logement a réfléchi à ouvrir une enveloppe de fonds propres ou de subventions. Ces subventions seraient offertes dans la limite de 500 000 euros par OFS et, surtout, dans la limite des apports des associés fondateurs.

Pour en savoir plus, les OFS sont invités à aller sur le site ami.actionlogement.fr ou à s'adresser à Katy Dos Santos, qui suit ce sujet. Au moment de cet atelier, Action Logement avait déjà reçu 24 dossiers, soit à peu près 5 600 logements et environ 80 millions d'euros empruntés.

Arkéa Banque

La dernière banque présente à cet atelier était Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, qui peut également intervenir en complément du prêt de la Banque des Territoires. Dans la même optique qu'Action Logement, Arkéa Banque se montre attentif à la cohérence du projet par rapport au territoire, mais aussi par rapport à l'ensemble des acteurs présents, afin qu'il y ait une véritable logique d'ensemble.

Arkéa Banque va s'adapter aux besoins de l'opération et de l'opérateur en intervenant sur différents outils :

- Le premier est le préfinancement des prêts Gaïa pour que l'OFS puisse se porter acquéreur du foncier ;
- Le deuxième est relatif aux crédits d'accompagnement de la construction et de la promotion pour l'opérateur. Il y a également les GFA et garanties bancaires ;
- Le dernier outil se développe autour du financement des commerces, de la réhabilitation, des énergies renouvelables et des rénovations énergétiques.

Question de la commande publique

Le dernier point de cet atelier a eu pour sujet la question de la commande publique. Au sens du droit interne, comme au sens du droit de l'Union Européenne, la commande publique représente les contrats qui sont passés par la personne publique ou une personne à qui l'on a confié une mission de service public.

Il y a trois critères pour déterminer si l'OFS doit passer par les règles de la commande publique :

- En premier lieu, il faut qu'il y ait un contrat conclu à titre onéreux (contrepartie financière, par exemple) ;

- Ensuite, il faut que ce contrat soit conclu par un pouvoir adjudicateur, qui peut être toute personne publique ou privée, dès lors qu'elle est contrôlée, gérée, voire constituée par des pouvoirs adjudicateurs tels que des organismes HLM, des collectivités territoriales... ;
- Dernier critère, il faut que ces contrats répondent aux besoins et aux prescriptions du pouvoir adjudicateur, que ce soit en termes de fournitures, travaux ou services.

A partir du moment où contrat passé par un OFS rentre dans ces critères, cela a un impact sur le montage de l'opération, car cela signifie que l'OFS va rentrer dans des schémas de publicités et de mise en concurrence.

Cependant, le contrat signé avec l'opérateur n'est pas systématique un contrat de la commande publique, bien qu'il s'agisse d'un contrat dans lequel il y a une prescription de travaux. Le simple fait qu'une exécution de travaux soit réalisée à titre onéreux et dans l'objectif de la réalisation d'un intérêt général, ne suffit pas, selon l'étude Cheuvreux, à le rentrer dans ce champ.

De même, il ne faut pas systématiquement mettre en concurrence d'éventuels associés, surtout s'il s'agit d'un véritable partenariat pour aller vers un but commun.



La mécanique du BRS

Enfin, un « parcours confirmé » avait également été pensé pour ces journées. Le but était de pouvoir aller plus loin dans la réflexion du dispositif, mais aussi de s'intéresser à des stratégies particulières. Le premier atelier avait pour objectif de s'attacher au BRS dans la réhabilitation et dans quelle mesure le dispositif pouvait être « une réponse à la crise environnementale ? ». Le deuxième atelier avait pour sujet « la vente HLM », car il s'agit d'une thématique majeure pour un grand nombre d'organismes HLM agréés OFS ou non. Enfin, le dernier thème questionnait « les indexations et la redevance » qui ont des conséquences importantes sur le devenir de l'OFS, ainsi que sur les ménages.

Le BRS, réponse à la crise environnementale ?

- Yannick Fieux, Chargé de mission à l'EPFL Pays-Basque
- Imed Robbana, Directeur du COL
- Frédéric Ragueneau, Directeur des Habitations Populaires
- Modération : Vincent Biraud, Directeur d'Atlantique Accession Solidaire

Aujourd'hui, les enjeux de raréfaction des fonciers, de zéro artificialisation nette des sols, de densité de population, mais également d'attractivité des centres-bourgs nous amènent à travailler de plus en plus les sujets de rénovation. Le but est de reconquérir des espaces bâtis et d'être dans une logique d'accession à la propriété durable dans le temps. En effet, la question environnementale porte à la fois sur des enjeux climatiques en tant que tels, tout comme des enjeux proprement sociaux. Et le foncier, lui, est au cœur des préoccupations.

Expérience de l'EPFL Pays-Basque

Pour l'EPFL Pays-Basque, c'est le « F » de « OFS » qui a attiré leur attention en premier, car le foncier, tout comme le sujet de l'environnement sont leur raison d'être. Ils traitent de ces thématiques à travers un ensemble d'interventions qui sont liées entre elles : l'habitat, la mixité sociale, le développement économique et, depuis plus récemment, les sujets du foncier agricole et environnemental, notamment avec le département des Pyrénées-Atlantiques sur les ENS.

Il y a un vrai souci de cohérence dans les actions, et cela signifie que toutes les opérations, y compris en BRS, ne sont pas forcément intéressantes à faire. De ce fait, il y a un certain nombre de critères

d'éligibilité cumulatifs au sein de l'EPFL du Pays Basque.

D'abord, pour le respect de l'aspect social, il faut un niveau de commercialisation *a minima* à 30 % en dessous des prix du marché local. Ensuite, la gestion de l'OFS est majeure, et c'est pourquoi la localisation des biens est un point clé, notamment en secteur détendu. Certaines communes souhaiteraient que l'OFS achète de vieilles fermes, par exemple, afin de les rénover. Si le projet peut avoir du sens, il est aussi nécessaire de s'assurer de la faisabilité du projet. En effet, une localité qui n'aurait pas de demandes pourrait amener à des résiliations de BRS et à des rachats des logements que l'OFS ne pourrait pas supporter financièrement. C'est pourquoi, Bizitegia travaille surtout en centralité de ces petits villages, tout en faisant des études préalables.

Banca est un bon exemple de ce qui est fait en territoire détendu avec l'aide du BRS. L'aspect social est prégnant, puisque la maison achetée par l'OFS était occupée par une famille de locataires. Dans le même temps, le maire avait besoin de conserver une famille pour sauver l'école. Une fois l'intervention de l'OFS faite, c'est cette même famille qui s'est positionnée sur le logement et qui a obtenu l'agrément. Cela a également permis de conserver l'école.



Espelette et Bayonne

Sur le sujet de la réhabilitation en secteur détendu, il est difficile de ne pas évoquer l'opération d'Espelette de la Coopérative Foncière Aquitaine, qui est aussi la première opération livrée en BRS. Elle est emblématique, surtout qu'au vue de la conception du dispositif de BRS, on aurait pu penser que la première opération soit une opération neuve en zone A ou A bis. Or il s'agit d'une réhabilitation en zone C.



Espelette, avec le G7, est aujourd'hui mondialement connu. Mais il faut noter que si l'action de l'OFS a eu du sens sur ce territoire, c'est parce que, bien qu'il soit rural, il connaît des formes de tensions. En d'autres termes, il est difficile de faire du BRS sans aucune tension foncière ou économique, et c'est sûrement la limite du dispositif.

L'opération d'Espelette est donc un ancien corps de ferme qui a été acheté par Le COL plusieurs années auparavant. Le programme ne parvenait pas à sortir, mais a pu être sauvé grâce au modèle de l'OFS / BRS. Le projet a également permis au COL d'en tirer une expérience, ainsi qu'un modèle reproductible, qui sert à présent l'opération du PNRQAD de Bayonne, en commun entre l'EPFL Pays-Basque et le COL (l'OFS Bizitegia avec un BRS opérateur au COL), et en lien avec l'ANRU.

Cette opération interroge la question des centres-bourgs à rénover, car l'idée est de stabiliser des familles dans ces espaces qui, aujourd'hui, font l'objet d'une forte convoitise, notamment en résidence secondaire. À l'origine, il s'agit d'un quartier en PNRQAD dont le principe est « acheter, démolir, dépolluer, et faire du locatif social pour les populations locales ». Pourtant, les montages traditionnels ne tournaient pas et seul le modèle d'OFS pouvait apporter une solution, dans la mesure où l'ANRU acceptait la notion de déficit foncier, c'est-à-dire de vendre à perte la charge foncière. Le coût de la réhabilitation nécessitait d'importants fonds propres, plus particulièrement pour du locatif social, ce qui était intenable pour les opérateurs. Ainsi, comme pour Espelette, c'est le couple OFS / prêt Gaïa qui a rendu l'opération possible d'un point de vue économique.

Coûts de la réhabilitation

Comme nous venons de la voir, le prix de la réhabilitation pose un véritable problème : il est plus rentable de faire du neuf que de l'ancien. Or, dans la situation actuelle où nous sommes pris entre la nécessité de produire suffisamment de logements, et la nécessité de mieux construire en respectant les injonctions du ZAN, la réhabilitation apparaît comme une nécessité.

Cette difficulté à travailler dans l'ancien est également apparu à Pantin. S'il s'agit d'un territoire différent de Bayonne, l'économie de l'opération se trouvait également compromise sans le BRS.

La réhabilitation d'une ancienne gendarmerie dans une zone hypertendue et ultra-dense avec des prix qui augmentent entre 4 et 5 % par an a intéressé Les Habitations Populaires. Il y avait la possibilité de densifier sur le fond de la parcelle en construisant du neuf et, surtout, de transformer les trois logements de la gendarmerie pour passer à huit. Ainsi, on passe de trois logements d'habitation à onze, tout en respectant les règles du PLU qui impose de conserver 40 % d'espaces vides afin de favoriser l'écoulement des eaux.



L'effet BRS, c'est de réduire la charge foncière, mais aussi les prix de vente de plus de 1 000 euros/m². De plus, grâce aux avantages fiscaux, il y a moins d'hésitation à avoir sur les travaux à mener : que ce soit pour l'isolation par l'intérieur avec des matériaux biosourcés ou le choix des radiateurs électriques un peu plus chers et efficaces.

Dans le même temps, le montage en BRS permet aux acquéreurs d'avoir droit à un prêt à taux zéro, même pour l'ancien. A noter, en effet, que si les ménages avaient acheté eux-mêmes le logement pour le refaire, ils auraient pu bénéficier d'un PTZ, alors qu'en effectuant les travaux par le biais d'un

opérateur, ce n'est possible que dans le cadre du BRS.

Néanmoins, malgré les avantages du BRS, une contrainte majeure persiste pour la partie réhabilitée : les frais de notaire sont à 7%, contre 2,5% dans le neuf. Dans le cadre antérieur à la loi « 3DS » qui apporte une simplification des actes, on montait non plus à 7 %, mais à 8,5 % pour un grand logement. Pour le plus petit logement, les frais notariés atteignaient 10,5 %. Cela signifie que pour un bien qui coûtait 110 000 euros, le ménage devait payer un peu plus de 11 000 euros de frais notariés. Il y a donc des améliorations à faire de ce point de vue-là, afin de favoriser la vente dans l'ancien •

La vente HLM en bail réel solidaire

- Sandrine Cuffel, Directrice Accession et Syndic à Logeo Seine
- Denis Joyeux, Directeur adjoint à Habitat Sud Atlantic
- Laetitia Bridoux, Cheffe de Projets Développement à la Savoissienne Habitat
- Pierre Laurent, Directeur du développement à la Banque des Territoires
- Modération : Vincent Lourier, Directeur des Coop'HLM

Les pouvoirs publics se sont montrés plutôt persuasifs dans l'incitation à la mise en place de la vente HLM. Ainsi, en 2018, la réduction de loyers de solidarité a accentué l'impératif pour les organismes HLM à dégager des fonds propres. Dans ce cadre-là, la politique de cession du patrimoine est naturellement apparue comme étant l'un des moyens d'y parvenir. Les chiffres que l'Union Sociale pour l'Habitat collecte chaque année parlent d'eux-mêmes : sur l'année 2020, l'Observatoire de la vente HLM a identifié plus de 10 000 ventes de logements sociaux, contre moins de 8 000 en 2017.

La loi « Égalité et Citoyenneté » avait autorisé les organismes HLM à vendre du patrimoine à des organismes de foncier solidaire à un moment où les organismes HLM ne pouvaient pas eux-mêmes être agréés. Cependant, la réglementation sur la vente n'intégrait pas la possibilité de céder en bail réel solidaire... Depuis la loi 3DS a tranché la question en autorisant les organismes HLM agréés OFS à vendre leur patrimoine par le biais du BRS. A noter que l'intention initiale de l'État était d'exclure la capacité de le faire dans les communes carencées. Finalement, le réseau avait plaidé pour une unicité de traitement de la vente de patrimoine, qu'elle se fasse

en direct ou en BRS. Un compromis a été trouvé : l'avis conforme du maire et du préfet est désormais requis sur une commune SRU.

L'intérêt du BRS, dans le cadre de la vente de patrimoine, est rapidement apparu. D'une part, c'est un moyen d'abaisser le prix de vente des logements, ce qui pourrait amener à davantage vendre aux locataires en place (aujourd'hui, il s'agit seulement d'un tiers des ventes HLM). D'autre part, ce dispositif apporte une capacité à accompagner et à conserver un lien beaucoup plus pérenne avec les copropriétaires. De plus, la vocation sociale des logements est garantie, ce qui est un sujet assez fort vis-à-vis des collectivités locales, au-delà du décompte SRU. Enfin, pour l'organisme HLM, le BRS offre une réversibilité de la politique de vente, et en cas de difficulté et l'organisme peut récupérer la pleine propriété.

Avec des OFS internalisés

Différents organismes se sont alors emparés du BRS pour faire de la vente HLM. Pour Logeo Seine, l'outil d'OFS est apparu comme une aubaine leur permettant de répondre à leur mission sociale et solidaire sur le très long terme, notamment grâce à

l'encadrement des ressources des ménages et des prix de revente.

Leur cible première sont leurs locataires occupants, et un peu plus largement les locataires du parc social et privé, avec une décote d'environ 20 % sur un prix de vente HLM classique, qui est lui-même décoté par rapport au prix du marché. Le prix de vente est finalement de moins 30 % par rapport à du libre dans l'ancien. La redevance, elle, est à 0,50 euros/m². Du fait de ces prix, les preneurs peuvent se positionner sur une localisation à laquelle ils n'auraient pas pu prétendre autrement. Cela leur permet souvent aussi de pouvoir acheter plus grand.

Néanmoins, s'adresser aux locataires occupants reste encore une difficulté. C'est pourquoi la question de l'accompagnement se pose encore et mérite d'être approfondie. D'ailleurs, lors d'une étude menée par l'organisme, les résultats ont montré un intérêt des ménages pour cet aspect d'« Accompagnement », mais également de « Sécurisation ». L'OFS a alors prévu des garanties de rachat et de relogement tout au long du bail réel solidaire.

Chez Logeo Seine, l'OFS est internalisé, car la vente HLM en BRS a présidé leur intérêt pour le dispositif, et ainsi ils évitent des frais de mutation en cascade. L'organisme est propriétaire des résidences qu'il souhaite mettre en vente et l'OFS, qui est la même personnalité morale, récupère la partie foncière et met en vente la partie du bâti. Ce système est assez rassurant pour les ménages, et il est d'autant plus sécurisant du fait de l'activité de syndic solidaire de la structure. Il n'y a donc pas de cession en bloc des logements, c'est une vente au fil de l'eau ; il y a un acquéreur, puis l'OFS va mettre en place le dispositif, ce qui est plus économe pour l'OFS et le ménage en termes de mobilisation de moyens.

Habitat Sud Atlantic a également demandé l'agrément OFS en propre pour des questions de simplicité, mais aussi pour conserver un lien avec la copropriété.

Denis Joyaux note que la plus-value réalisée sur la vente du bâti est enregistrée en totalité sur l'activité OFS. Pourtant il rappelle que la vente HLM a pour objectif d'apporter des fonds aux structures afin de mener des opérations neuves ou de réhabilitation. Le but n'est donc pas de développer le BRS, mais de dégager des moyens. Dans le même temps, Habitat Sud Atlantic a des opérations en BRS

particulièrement déficitaires, notamment des opérations d'acquisition et de réhabilitation. L'organisme va devoir y mettre des fonds propres, qui ne proviennent pas de l'activité de BRS ; ce sont des ressources que l'organisme HLM a constituées au fil du temps. Cette perméabilité a du sens dans les deux directions, et c'est bien la notion de péréquation qui fait le fondement des organismes HLM.

Par ailleurs, Habitat Sud Atlantic se rend compte de l'intérêt des collectivités pour le BRS, au point que certaines ont exprimé leur volonté de n'autoriser la vente HLM que dans le cadre du BRS. Cela s'explique par les quotas SRU, mais aussi par l'aspect anti-spéculatif du dispositif. On peut alors se demander si, de la même manière que le BRS a supplanté le PSLA dans certains territoires, il ne pourrait pas en faire de même avec la vente HLM classique.

Avec un OFS externalisé

La Savoienne Habitat procède différemment, car elle passe par un OFS externalisé, Orsol. L'Organisme Régionale Solidaire a été créée par la Savoienne et deux autres coopératives HLM : Rhône Saône Habitat et Isère Habitat. Cet OFS n'avait donc pas pour but premier de faire de la vente HLM.

Pourtant, en raison d'une commune carencée qui refusait que la Savoienne fasse de la cession de patrimoine locative, la vente HLM en BRS est apparue comme une solution. Cela a été rendu possible grâce aux évolutions législatives qui ont intégrées le BRS dans les quotas SRU. Cette première opération en vente HLM de Orsol est composée de 28 logements dans une commune de Savoie localisée en zonage B1. Les locataires sont en place depuis de nombreuses années, ce qui engendre un très faible taux de *turn-over*. Cela s'explique par le fait que l'immeuble est situé dans un secteur prisé, à proximité de commerces et d'équipements publics. Dans le même temps, les locataires ont communiqué leur désir de pouvoir améliorer leur parcours résidentiel. Le choix qui a été fait est de ne pas rompre le lien avec les locataires ; c'est pourquoi la Direction de la gestion immobilière, qui gère à la fois le service locatif et le service syndic, a pris le relais pour commercialiser les logements en vente HLM BRS, et non le service Commerciale. Cela a permis de faciliter les échanges avec les locataires, car leur interlocuteur a une bonne connaissance de leur situation.

Malgré tout, ce schéma de vente HLM en BRS par le biais d'un OFS externalisé a un inconvénient majeur. La Savoissienne Habitat était propriétaire des logements, elle a vendu à Orsol et l'OFS a procédé à une deuxième vente auprès des accédants. Ces deux mutations successives ont un coût notarié et fiscal.

Question du prêt Gaïa

La vente HLM en BRS a suscité de nombreuses interrogations, notamment sur le financement du foncier. C'est pourquoi la CDC a été invitée à cet atelier. Si elle n'a pas encore financé ce genre de montage, la loi 3DS va permettre de le faire. Cependant, le prêt Gaïa ne sera, *a priori*, destiné uniquement aux OFS externalisés.

En effet, les OFS internalisés possèdent déjà le foncier et n'ont donc pas besoin d'obtenir un

financement spécifique, contrairement aux OFS externalisés. Pour ces derniers, la CDC voudrait faire en sorte que, concomitamment à l'acquisition en pleine propriété, l'organisme HLM signe un BRS Opérateur, avant de contracter un prêt Gaïa long terme classique. Ainsi, le remboursement anticipé obligatoire de prêt sera aux mêmes conditions que les contrats habituels, sans pénalité particulière.

A noter que même si le financement se fera sur un bloc de logements, il y aura nécessairement un temps de portage entre le début de l'opération et la cession d'un logement à un ménage. La mise en place d'une redevance opérateur peut s'avérer utile, car il s'agit d'une période législativement grise pour laquelle il faut trouver une modalité de fonctionnement.

Indexations, redevances : pratiques des OFS et conséquences

- Simon Goudiard, Directeur de l'OFS des Yvelines
- Arnaud Portier, Directeur de l'EPFL du Pays-Basque
- Christian Abbes, Président de la Coopérative Foncière Méditerranée
- Modération : Juliette Grenier, Chargée de mission aux Coop' HLM

Le sujet brûlant de la redevance anime beaucoup les débats entre OFS, mais aussi avec la CDC et les pouvoirs publics. Souvent, il est pensé que la redevance doit être la plus basse possible afin qu'elle ne représente pas un coût supplémentaire pour les ménages. La deuxième possibilité est qu'elle soit issue d'une péréquation avec le prix de sortie du logement. Pourtant, la redevance dépend surtout du modèle économique de l'OFS, ainsi que de son territoire d'accroche. Lors de cet atelier, trois OFS très différents, mais présents sur des territoires tendus et sur lesquels la spéculation foncière est forte, ont illustré dans quelle mesure leur modèle influence le prix de la redevance, mais aussi les choix qui ont été faits en matière d'indexations.

OFS du département des Yvelines

L'OFS des Yvelines, issu du département a été constitué sous la forme d'un groupement d'intérêt public (GIP) qui réunit trois acteurs :

- Le département des Yvelines, majoritaire à hauteur de 60 %, et qui va fixer le cap

stratégique et la politique de l'OFS. Il intervient également dans le financement de l'organisme ;

- Citallios qui est une SEM d'aménagement très présente dans l'ouest de la région ;
- Un bailleur social, les Résidents Yvelines-Essonnes, qui est un bailleur interdépartemental.

Un des piliers du modèle est la redevance fixée à 1€/m² SHAB/mois. Néanmoins, afin que ce modèle économique subsiste, l'OFS bénéficie d'une dotation en investissement très importante : 24,6 millions d'euros de dotations en fonds propres les cinq premières années d'activité, 700 000 euros de dotation initiale de fonctionnement pour les trois premières années et 2 millions d'euros de fonds de garantie.

La dotation initiale permet d'avoir une équipe structurée sans peser sur le prix de la redevance. Quant au fonds de garantie, qui a été discuté avec la Banque des Territoires, elle évite de provisionner les garanties de rachat dans le bilan de l'opérateur. Autrement dit, l'OFS a une ligne de trésorerie de

2 millions d'euros qui, le cas échéant, est débloquée pour racheter le logement du ménage.

Par ailleurs, l'objectif de la redevance à 1€ est de pouvoir financer à peu près 40 % du prix du terrain, soit 320€ d'emprunt auprès de la CDC, car l'OFS garde 0,30 euro pour équilibrer les charges de l'organisme et des opérations. Ainsi, sur une charge moyenne foncière de 850€ HT/m², 40 % vont être financés par l'emprunt, et le reste par les fonds propres et le droit d'entrée des opérateurs que l'OFS collecte sur la surmarge.

De ce fait, le modèle de l'OFS des Yvelines est complètement décorrélé de la valeur du terrain dans le but que cela ne repose pas sur le ménage, même si, au travers de la participation de l'opérateur, il y a une quote-part du foncier qui est payée par l'acquéreur.

L'idée est de maintenir une harmonie des pratiques sur l'ensemble du département des Yvelines, quel que soit le prix du foncier des communes. L'OFS est donc un outil de politique foncière de régulation, notamment sur les territoires les plus chers du département.

OFS de l'EPFL Pays-Basque

L'EPFL Pays-Basque, qui a au cœur de son ADN la gestion maîtrisée du foncier pour le compte des collectivités, a été agréé OFS. Ainsi, tout foncier à destination d'une opération en BRS est préalablement négocié et acquis par l'EPFL.

En ce qui concerne le modèle économique en tant que tel de la structure, plusieurs choix ont été faits. Le premier a été de passer les BRS opérateur à l'euro symbolique, car l'OFS ne supporte qu'une faible partie de la charge foncière. La grande majorité est portée directement par l'EPFL, qui est destinataire de la taxe spéciale d'équipement. Cette dernière est prélevée sur les quatre taxes foncières, soit un prélèvement sur 300 000 habitants et sur les entreprises sur la partie CFE. Cette manne de 6 millions d'euros permet d'assumer toutes les fonctions de l'EPFL, dont celle d'OFS.

Si l'EPFL avait pour projet de bénéficier du prêt Gaïa, il n'est pas en mesure de le faire pour le moment. En effet, l'emprunt de la CDC est destiné à un opérateur de logement qui dépose un permis de construire. Or, lorsque l'EPFL achète le foncier, il n'y a souvent aucun programme prédéterminé. Pourtant, c'est à ce

moment-là que la structure aurait besoin d'un financement, et non une fois qu'ils sont propriétaires et prêts à monter une opération en BRS.

Pour la redevance ménage, elle a été encadrée afin de cibler les plus bas déciles de la population possibles, sans avoir « un jeu de dupe » où d'un côté, on a l'impression que le prix au mètre carré est attractif alors que la redevance vient quasiment doubler le montant de la mensualité que paye le ménage. La règle est donc de ne pas dépasser 1,50€/m² SU/ mois en zone tendue et 1€ en zone détendue. Ce faible prix de la redevance, comme dans le cas de l'OFS des Yvelines, n'est donc pas en lien avec la réalité du prix du foncier.

OFS coopératif : Coop Foncière Méditerranée

L'OFS la Coopérative foncière Méditerranée intervient sur l'ensemble de la région PACA, et regroupe plusieurs coopératives HLM, des personnes qualifiées, ainsi que des collectivités locales, comme la métropole de Nice, ou la métropole d'Aix-Marseille.

En termes de modèle économique, cet OFS est radicalement différent des deux autres. D'abord, la coopérative a débuté avec seulement 25 000 euros de capital. Ensuite, l'organisme ne fonctionne que par le biais du prêt Gaïa, avec un lissage de la charge foncière sur 80 ans. La redevance est donc le résultat arithmétique du lissage du prix du foncier par l'emprunt. Pour les premières opérations réalisées, la faisabilité a été basée sur l'acceptabilité de la redevance. Cette dernière tourne entre 2 et 3€/m²/mois. Bien qu'elle soit élevée, ce qui nécessite au bon fonctionnement de l'OFS, la charge mensuelle du ménage reste très inférieure à ce qu'elle pourrait être avec un achat dans le libre, car les prix de vente sont de 30 à 40% en dessous des prix du marché. D'ailleurs, pour Christian Abbes, la question de savoir si la redevance est trop chère ne se pose pas, parce que les ménages qui achètent en BRS n'auraient pas pu le faire autrement, et encore moins sur des localisations en littoral ou de centre-ville.

Cependant, la coopérative craint une régulation autoritaire de la part des collectivités ou des services de l'Etat. Le plafond à 1€ ne serait pas tenable pour l'OFS parce que cela exclurait de ses champs d'intervention les secteurs les plus tendus. Néanmoins, l'OFS est prêt à coconstruire une vraie politique foncière avec les collectivités.

Quittancements

Quant aux quittancements des redevances, les modèles sont plus ou moins similaires. Pour l'OFS des Yvelines, le bailleur social a la charge de le faire. Il en est de même pour la coopérative : l'un des associés de l'OFS est mandaté dans le cadre d'une convention.

Pour l'EPFL, c'est un peu plus compliqué, car en tant que structure publique, ils passent par le trésorier-payeur, qui ne les tient pas informés des impayés sur le moment.

Redevances *ad vitam aeternam*

Les représentants des trois OFS ont été interrogés sur la manière dont la redevance sera perçue (ou non) dans le temps. Il est intéressant de voir, que malgré les différences au sein de leur modèle respectif, ils se sont tous accordés sur ce point : la redevance est *ad vitam aeternam*.

Même lorsque la redevance aura fini d'amortir le foncier, elle continuera d'exister, car cela répond à une logique de solidarité entre les générations successives de ménages. De plus, la redevance permettra alors d'investir dans de nouvelles acquisitions ou de nouvelles interventions de la part des OFS.

Indexations

Le dernier sujet évoqué au cours de cet atelier est celui des formes d'indexations prises par les différents OFS, afin d'encadrer le prix de cession, la redevance et l'indemnisation en cas de rupture du bail.

L'OFS des Yvelines a basé l'indexation du prix de cession sur l'IRL, parce qu'il s'agit de l'indice le plus stable. Sur la redevance, au lieu d'avoir un indice annuel, ils ont regardé l'évolution de l'IRL sur les dix dernières années. Leur analyse est que l'indice prend à peu près 1 % en moyenne. De plus, leur indexation quinquennale, ce qui signifie que la redevance prend 0,05 euro tous les cinq ans. Quant à l'indemnisation, en cas d'accident de la vie, ils appliquent une décote de 20 % avec 1,5 % supplémentaire à partir de la sixième année jusqu'à la quinzième. En cas de faute, il s'agit d'une décote de 40 %. Cependant, les partenaires bancaires obligent l'OFS de minorer les pénalités lorsqu'au moment de la revente, le capital restant dû du ménage est trop important.

L'EPFL a également fait le choix de l'IRL, pour les mêmes raisons, mais de façon plus usuelle, en appliquant l'indice annuellement. Pour l'indemnisation en cas de faute de l'accédant, ils prennent en considération l'état de gestion du bien par le ménage et tous les frais liés à la remise en état du logement.

La Coopérative utilise également l'IRL pour l'indexation des redevances, parce qu'il s'agit de l'indexation la plus en phase avec les hypothèses d'évolution du Livret A, et avec leur modèle qui repose sur le prêt Gaïa. En revanche, pour l'indexation du prix de revente du bien, ils sont sur l'ICC parce que cela correspond davantage à la valeur de l'immobilier. Enfin, en ce qui concerne l'indemnisation, lorsque le ménage fait jouer la garantie de rachat, aucune décote n'est prévue. Mais l'OFS réfléchit à passer à 20% de décote. Pour le cas d'une faute de l'accédant, il y a une décote de 35% •



OFS hôtes



Partenaires



Partenaire presse



Restez en contact avec Foncier Solidaire France

www.foncier-solidaire.fr

