

"SÉCURISER L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ DES MÉNAGES À RESSOURCES MODESTES"

Des éléments de réponses

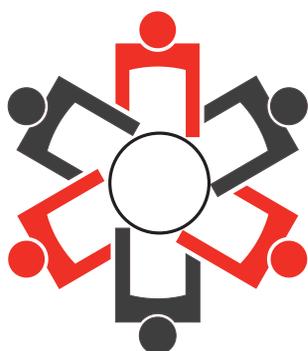


Table ronde en présence de :

- Olivier COSSEC

Chef de Service Immobilier et Financement des Particuliers au Crédit Agricole

- Philippe RANCHERE

Directeur de l'Association Départementale d'Information sur le Logement du Finistère (ADIL)

- Stéphane BRIEC

Directeur adjoint de Bretagne Ouest Accession

- Yves-Marie ROLLAND

Directeur du Logis Breton

- Didier LENNON

Vice-Président de Quimper Communauté en charge du logement, de l'habitat et du foncier



Photo : Conseil départemental du Finistère

L'accès à la propriété conserve un attrait particulier pour les finistériens. En réalisant ce projet, certains ménages peuvent cependant se trouver confrontés à différentes difficultés (accès au crédit, frais de rénovation, charges énergétiques ou de copropriété, coûts des déplacements...). Ces situations interrogent sur la façon dont les politiques publiques locales de l'habitat peuvent sécuriser le parcours résidentiel des ménages à revenus modestes en s'assurant de ne pas favoriser l'accroissement de leurs difficultés.

La table ronde qui s'est tenue le 8 novembre 2016 à la Maison du département, associant des représentants du secteur bancaire, de l'Agence Départementale d'Informations sur le Logement (ADIL), de l'Association des Organismes du Finistère et des élus locaux a permis de mettre en débat plusieurs éléments de réponses.

Les résultats de l'étude sont consultables sur les sites internet de l'Adeupa : www.adeupa-brest.fr

et du Conseil départemental du Finistère : <https://www.finistere.fr/Actualites/Observatoire-de-l-habitat-en-Finistere>

Un nécessaire travail d'information, de prévention, de responsabilisation pour que l'accédant prenne la mesure de son acte d'achat

Guillaume BRILLANT

Je vous propose de commencer par répondre à cette question : « tous propriétaires », est-ce une bonne idée pour tout le monde? Quels types de publics accompagnez-vous, parmi les plus modestes ? Vous arrive-t-il de leur déconseiller l'accèsion à la propriété ?

Olivier COSSEC

La propriété pour tous est une belle ambition, mais elle n'est pas accessible à tous immédiatement. Le taux de refus se situe entre 10 et 15 % selon les années. Nous examinons en premier lieu la capacité de remboursement. La stabilité dans l'emploi est également un critère primordial, car une revente rapide implique que l'acheteur n'a remboursé, au mieux, que les frais. Si le ménage a des perspectives de mobilité professionnelle, il est préférable qu'il se positionne sur du locatif. La composition de la famille importe également pour l'adéquation entre la surface du logement et le nombre d'occupants. La maturité du client entre également en compte, compte tenu de la durée moyenne du prêt de 200 à 220 mois.

Quelle est l'importance, dans l'examen du dossier, de l'apport en capital du futur acquéreur ?

Olivier COSSEC

Aujourd'hui, compte tenu du revenu des ménages accédants, 2 300 € en moyenne, peu de banques conditionnent un prêt à l'existence d'un apport personnel.

Alertez-vous les clients sur les éventuels coûts liés à la localisation du bien ?

Olivier COSSEC

Dans nos études de financement, nous tenons compte d'un éventuel crédit pour l'achat du véhicule et des coûts de déplacement. Ce n'est pas intégré dans le calcul du taux de charge, mais nous le prenons en compte dans le conseil au client.

Monsieur Ranchère, quels sont les publics que vous rencontrez et quel accompagnement apportez-vous ?

Philippe RANCHÈRE

Sur les 506 études de financement effectuées l'année dernière, la moyenne des revenus était de 2 312 euros, soit 2 à 2,5 SMIC, ce qui correspond au prototype du primo accédant : une famille de 3 personnes, avec des parents âgés d'une trentaine d'années, ayant acquis

récemment une stabilité professionnelle. L'acquisition s'effectue très majoritairement en maison individuelle, dans l'ancien. L'apport personnel moyen s'élève à 26 000 euros, mais 40 % des dossiers présentent un apport inférieur à 1 000 euros. C'est pour ce public que l'ADIL propose de l'information, de la prévention et de la responsabilisation. On vérifie avec eux la faisabilité financière de leur opération. On attire leur attention sur la localisation du bien, ainsi que sa qualité énergétique et la qualité des travaux à entreprendre. De ce point de vue, on est largement aidé dans le Finistère par les aides locales à l'accèsion qui constituent des éléments déclencheurs qui permettent d'amener les accédants à la propriété vers une démarche qualitative.

Êtes-vous amenés à l'ADIL ou dans les organismes bancaires à rencontrer d'autres profils d'accédants que ceux évoqués précédemment ?

Olivier COSSEC

Nous ne réalisons pas de statistiques sur les profils des clients. Je suppose que le taux de séparation est assez similaire au niveau national ; en tout cas, un certain nombre de personnes souhaitent effectivement accéder à la propriété plus tardivement qu'auparavant, avec des âges assez avancés en fin de prêt, ce qui induit donc une problématique de revenus, les revenus de retraite n'étant pas les mêmes que les revenus d'activité. Nous devons tenir compte de ces paramètres.

Philippe RANCHÈRE

À l'ADIL, les personnes seules représentent 22 % de l'échantillon et les familles monoparentales 19 %. Comme le soulignait Anne Férec, ces personnes seules perçoivent les revenus les moins importants – leur revenu moyen est de 1 525 euros. Le désir d'accèsion étant là, ce public se tourne majoritairement vers l'ancien, avec une part de logement collectif supérieure à la moyenne. Nous devons donc sensibiliser ces ménages aux problématiques spécifiques liées au fonctionnement de la copropriété et à la participation aux travaux de copropriétés qu'induit l'acte d'achat.

Yves-Marie ROLLAND

Nous sommes souvent confrontés à une part non négligeable des personnes seules, qui souhaitent après un divorce acquérir un logement en PSLA. Ces personnes ont un revenu souvent faible, mais un apport personnel, lié à la revente d'un logement précédent, assez important.

Quel est votre regard sur la sinistralité en matière de première acquisition ?

Olivier COSSEC

Le taux de défaut bancaire est inférieur à 2 %, et stable. Cela montre que les dossiers sont bien analysés en amont, avec

une attention sur la qualité du bien et sur le comportement bancaire de l'emprunteur, ainsi que sur la nature des contrats de travail – sans pour autant exiger un CDI. Si je refusais les prêts aux personnes en CDD, mon volume de crédits serait divisé par trois. Notre objectif est d'accompagner les emprunteurs dans leurs projets, pas de refuser tout risque. L'enjeu relève de la confiance au client.

"Ma Première Pierre" : un exemple de dispositif de sécurisation de l'accèsion dans l'ancien

Monsieur Lennon, quel public rencontrez-vous dans le cadre du dispositif « Ma première pierre » ? Pouvez-vous nous présenter ce dispositif ?

Didier LENNON

Il existe dans notre département une très forte aspiration des habitants à la propriété de leur résidence principale. Nous avons constaté une évasion d'habitants de notre territoire en raison d'une tension sur les prix du foncier et de l'immobilier, c'est pourquoi le PLH a imaginé un dispositif permettant notamment aux jeunes ménages d'acquérir un bien sur le territoire de Quimper Communauté. Nous devons toutefois veiller au développement du locatif, car on ne devient pas forcément propriétaire de son premier logement. C'est dans ce cadre que « Ma première pierre » a été conçu. Ce programme poursuit sa montée en puissance et répond bien aux objectifs de la Communauté d'agglomération. Il consiste dans la prise en charge par celle-ci des intérêts d'emprunt, sous forme de prêt à taux zéro. D'autre part, le dispositif est conditionné à l'accompagnement du projet par les services de l'ADIL avec le passeport « ma première pierre » avec un diagnostic sur les possibilités de financement du projet et un diagnostic du projet lui-même avec des éléments de l'ordre de la rénovation et de l'amélioration des performances énergétiques réalisés par l'Espace Info Énergie. Le travail de l'ADIL permet ainsi de sécuriser les bénéficiaires sur la viabilité de leur projet et il va aussi sécuriser la collectivité sur la recevabilité des dossiers.



ECHANGE AVEC LA SALLE

Guillaume BRILLANT

D'autres territoires ont créé des dispositifs de soutien à l'acquisition dans l'ancien, n'est-ce pas ?

Olivia LE BRAS, chargé de mission Habitat, Douarnenez Communauté

Douarnenez Communauté propose également un prêt bonifié, qui agit en tant que déclencheur de l'acte d'achat et rend possible un certain nombre d'acquisitions. Parmi les critères, le lo-

gement doit être ancien et situé dans la zone agglomérée. Un accompagnement est également proposé par l'ADIL.

Erika DAGORN, chargé de mission habitat, Concarneau Cornouaille Agglomération

A Concarneau, nous venons tout juste de lancer un dispositif similaire, pour des logements de plus de quinze ans sis en centre bourg. Celui-ci impose la réalisation d'un audit global par un professionnel du réseau Tinéo, à la charge des accédants. Nous voulons sécuriser au maximum le parcours de ces derniers,

mais cette condition pourrait constituer un frein.

Emeline DARVES, chargé de mission habitat, communauté de communes du Pays Bigouden Sud

Dans le Pays Bigouden Sud, nous avons atteint notre objectif de 12 dossiers dans l'année pour l'acquisition dans l'ancien. Sans le dispositif, les ménages auraient probablement franchi le pas de l'acquisition mais pas aussi bien outillés et n'auraient pas réalisés autant de travaux dès le début.



Photo : Conseil départemental

Le prêt social location accession (PSLA): une solution attractive et sécurisée pour acquérir un logement neuf

Je m'adresse aux bailleurs : quels sont les avantages du PSLA pour favoriser l'acquisition à la propriété des ménages modestes ?

Stéphane BRIEC

En plus de la qualité du bien, un effort est consenti sur le prix, avec également les garanties de rachat et de relogement attachées au PSLA pour une durée de quinze ans. D'ailleurs, la garantie de rachat est très rarement mise en jeu – deux fois en dix ans pour l'OPAC –, et la sinis-

tralité très faible, notamment grâce à l'accompagnement des accédants en amont.

N'êtes-vous pas parfois tentés de retenir prioritairement les plus aisés des ménages modestes ?

Yves-Marie ROLLAND

Nous avons des produits à vendre, mais également des garanties à assurer. En tant qu'organisme HLM, notre mission est aussi de ne pas placer un ménage en difficulté.

Proposez-vous des produits différents en fonction des différentes compositions familiales rencontrées ?

Stéphane BRIEC

Nous proposons évidemment un type de logement correspondant à la composition familiale. Le PSLA en collectif convient aussi bien à des familles monoparentales qu'à des personnes célibataires dont c'est la première acquisition. Nous avons une demande qui se positionne sur du T4 dans les principaux pôles urbains mais pas uniquement.

Est-ce qu'on peut dire qu'avec ces produits on répond un peu plus à l'objectif de mixité sociale qu'avec du PSLA en maison individuelle qui s'approcherait de l'offre du privé ?

Yves-Marie ROLLAND

Dans les zones où le prix du foncier n'est pas très élevé, l'offre diffus pavillonnaire plus terrain est plus que concurrentielle même si ce n'est pas tout à fait le même produit.

Stéphane BRIEC

La grande majorité de nos clients sont des locataires HLM et ont besoin d'un accompagnement dans cette démarche de première acquisition. Il s'agit de personnes qui n'auraient pas forcément franchi le pas de l'acquisition sans cette formule.

Yves-Marie ROLLAND

L'exonération de taxe foncière pendant 15 ans est également un avantage important du PSLA, représentant environ 8 % du prix du bien. La TVA est également réduite à 5,5 %, mais l'exonération est à rembourser en cas de revente avant dix ans, même si la revente se fait avec moins value.

Comment travaillez-vous avec les collectivités pour contenir le prix de sortie ?

Stéphane BRIEC

Nous pouvons limiter les prix de vente surtout grâce à la TVA à 5,5 %, ainsi qu'aux économies d'échelle générées par une opération PSLA.

Yves-Marie ROLLAND

Nous travaillons aussi sur des mixités d'opération qui présentent différents types de produits. Toutefois, nous avons besoin d'acheter le foncier moins cher qu'au niveau du marché.

Le PSLA existe-t-il dans l'ancien ?

Stéphane BRIEC

La loi le permet, mais nous ne l'avons pas vu expérimenté dans le Finistère.

J'avais sollicité Nicolas Duverger, directeur du CAUE, pour participer à cette journée : comment se positionnent l'architecture et l'urbanisme dans le cadre de l'acquisition à la propriété des foyers modestes ? Quelles sont les réflexions en cours ?

Nicolas DUVERGER

Pour commencer, la propriété privée n'a de sens que si elle contribue à l'épanouissement de chacun, ce qui passe par le bien commun – c'est-à-dire comment ces logements s'inscrivent dans un environnement donné et créent un cadre de vie le plus harmonieux possible. Aujourd'hui, les architectes sont très peu présents dans la construction de maisons

Table ronde "Sécuriser l'accès à la propriété des ménages à ressources modestes"

individuelles, majoritairement conçues par des promoteurs-constructeurs. Il est important de redonner de l'intensité à la ville, en réinvestissant les centres-villes. Historiquement, l'humanité a réussi à faire coexister différentes communautés sur des formes qui constituent aujourd'hui notre patrimoine commun. Peut-être pourrions-nous nous inspirer de modèles anciens. Nous pourrions également aborder différemment la notion de propriété, par exemple avec le logement participatif, afin de favoriser l'émergence d'une nouvelle façon de fabriquer la ville.

Je laisse le mot de la fin à Armelle Huruguen.

Armelle HURUGUEN

Nicolas Duverger nous a rappelé la nécessité de nous projeter dans le temps, pour éviter que le Finistère ne soit tota-

lement uniformisé et ne perde son imagination ; or cette imagination est permise dans la construction, malgré la contrainte du coût. Nous devons faire évoluer les politiques publiques, pour conduire à cette mixité de population qui est absolument nécessaire, pour éviter de concentrer les précarités. C'est ensemble que nous parviendrons à un Finistère doté d'une population répartie de façon équilibrée.



Photo : Opac de Cornouaille



ECHANGE AVEC LA SALLE

Anne FÉREC, chargé d'études habitat, Agence d'urbanisme Brest Bretagne.

Nous n'avons pas évoqué le PAS, alors qu'il permet de sécuriser les ménages modestes.

Philippe RANCHÈRE

Nous vendons le PAS en accession à la propriété, avec ses avantages et ses limites, mais il n'est pas toujours souhaité par les accédants.

Hervé CANÉVET, directeur Crédit Foncier, Brest

Ce ne sont pas les clients qui n'en veulent pas, mais les banques qui ne souhaitent pas le distribuer : elles proposent des grilles tarifaires plus coûteuses pour le PAS que pour un prêt libre dans la plupart des banques – mais pas au Crédit Foncier.

Olivier COSSEC

Au sein de notre réseau, le PAS n'est pas vendu plus cher, mais au même niveau que les prêts libres, et il est systématiquement proposé. Les frais peuvent constituer un point de blocage car ils sont à régler par apport personnel. Par ailleurs, le PAS implique une garantie hypothécaire.

Philippe RANCHÈRE

Contrairement à de nombreux pays, les banques françaises se fondent essentiellement sur la solvabilité de l'emprunteur, et non sur la valeur du gage. Les

établissements bancaires jouent bien leur rôle : toutefois, un certain nombre d'emprunteurs doivent être accompagnés.

Philippe CHARRETTON, DDTM du Finistère.

Nous n'avons pas évoqué le cas des locataires HLM qui souhaitent racheter leur appartement : c'est une réponse possible. La pratiquez-vous en tant que bailleur ?

Stéphane BRIEC

Tout à fait ; elle s'adresse plutôt aux locataires les plus modestes, sur des biens de plus de dix ans. Nous l'avons notamment mis en œuvre à Quimper Kermoyan, dans le cadre d'un projet spécifique et dans une logique de mixité sociale. Avant la vente, nous réalisons un certain nombre de travaux pour que le ménage soit tranquille pendant environ 10 ans. Nous assurons d'ailleurs également le rôle de syndic.

Didier LENNON

Dans le PLH de Quimper Communauté, nous avons mêlé PSLA, ventes de logements HLM et dispositif de sécurisation dans l'ancien : voilà le type de réponse qu'il faut apporter.

Pierre MOULARD, directeur adjoint de l'habitat et du logement, direction de l'aménagement, de l'eau, de l'environnement et du logement, Conseil départemental du Finistère

A quel niveau de prix de sortie se situe-t-on en PSLA ?

Stéphane BRIEC

Le prix d'une maison PSLA se situe entre 150 000 et 165 000 euros. En vente HLM, nous proposons des appartements à partir de 30 000 euros pour un T2 – soit des prix correspondant aux ressources du public visé.

Emmanuelle BUORD, directrice de l'Habitat, Brest métropole.

Nous estimons que le budget de l'accession à la propriété pour un public modeste se situe à 170 000 euros, voire 180 000 euros TTC au maximum.

ADEUPa
BREST • BRÉTAGNE

L'OBSERVATOIRE DE L'HABITAT DU FINISTÈRE

Directeur de la publication :

Benjamin Grebot

Réalisation :

Anne Ferec

Maquette et mise en page :

Dominique Gaultier

Contact : ADEUPa – 18 rue

Jean-Jaurès - 29200 Brest

Tél : 02 98 33 51 71

anne.ferec@adeupa-brest.fr

Ref. : 17/015