



Séminaire Accession sociale Champagne-Ardenne

*Les offres de logement des organismes Hlm au service des
habitants et des territoires*

Mercredi 12 juillet 2023 - CCI Marne, 12 Rue André Huet 51100 Reims

Ordre du jour

01. Introduction

02. Définition, enjeux de l'accession sociale et spécificités hlm

03. L'accession sociale en Champagne-Ardenne

04. Retours d'expérience d'organismes hlm champardennais

05. Echange avec la salle



Introduction

Sandrine Gournay, Directrice ARCA



Qui sommes-nous ?

ARCA CHAMPAGNE-ARDENNE

« Nous assurons l'accompagnement et la représentation de 16 organismes de logements sociaux auprès des pouvoirs publics locaux, pour un total de **145 000 logements** »

Association de la
loi de 1901
Créée en 1973

Située au
38 Rue Cérès
à Reims

Membre de
l'Union sociale pour
l'Habitat

Qui sommes-nous ?



Animer

Accompagner les démarches de modernisation et de coopération entre les organismes



Représenter

Défendre et promouvoir la plus-value sociale et économique des organismes HLM

Observer

Etudier les évolutions et assurer une mission de prospective territoriale

Diffuser

Echanger autour des savoir-faire et des bonnes pratiques des organismes HLM

Coordonner

Mutualiser les actions des organismes en lien avec les politiques de l'habitat



Nos adhérents

ARDENNES



HABITAT

08

AUBE



Mon Logis ^{AL}

Groupe ActionLogement

HAUTE-MARNE

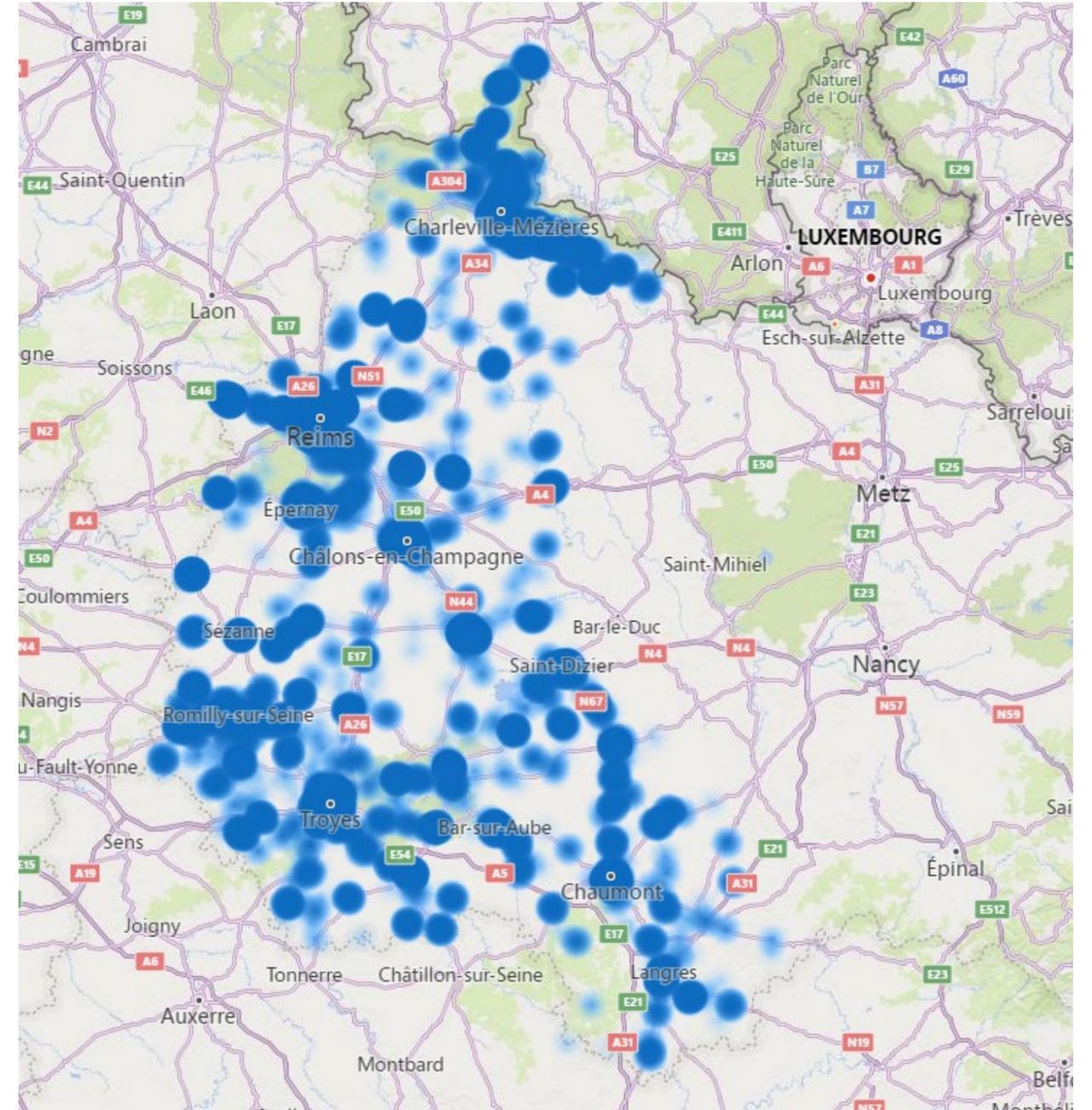
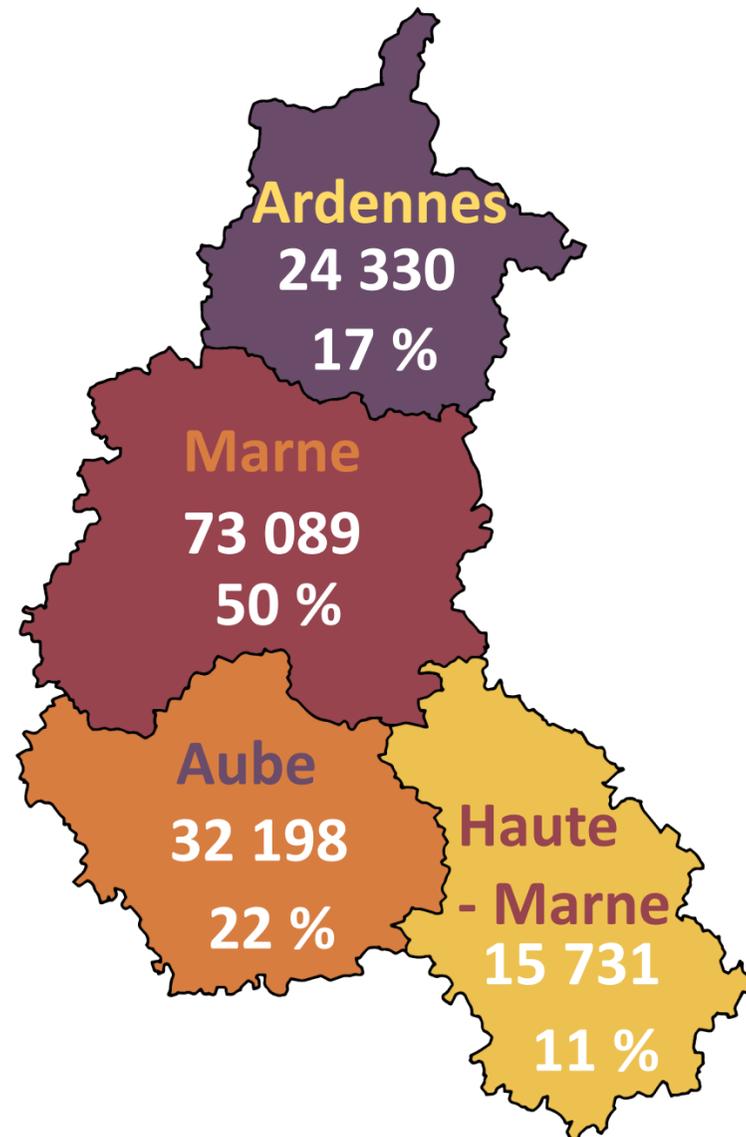


MARNE



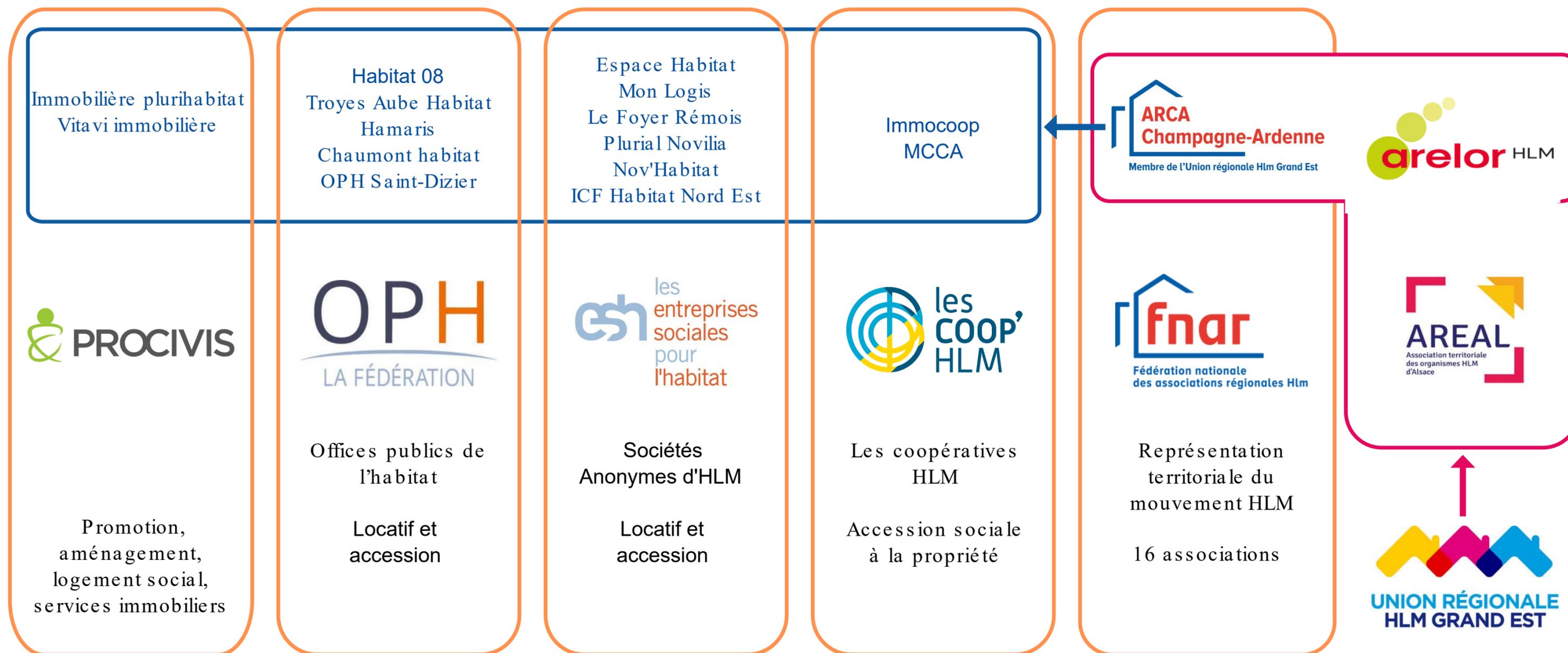
Localisation du parc immobilier

145 348 logements (RPLS 2022)

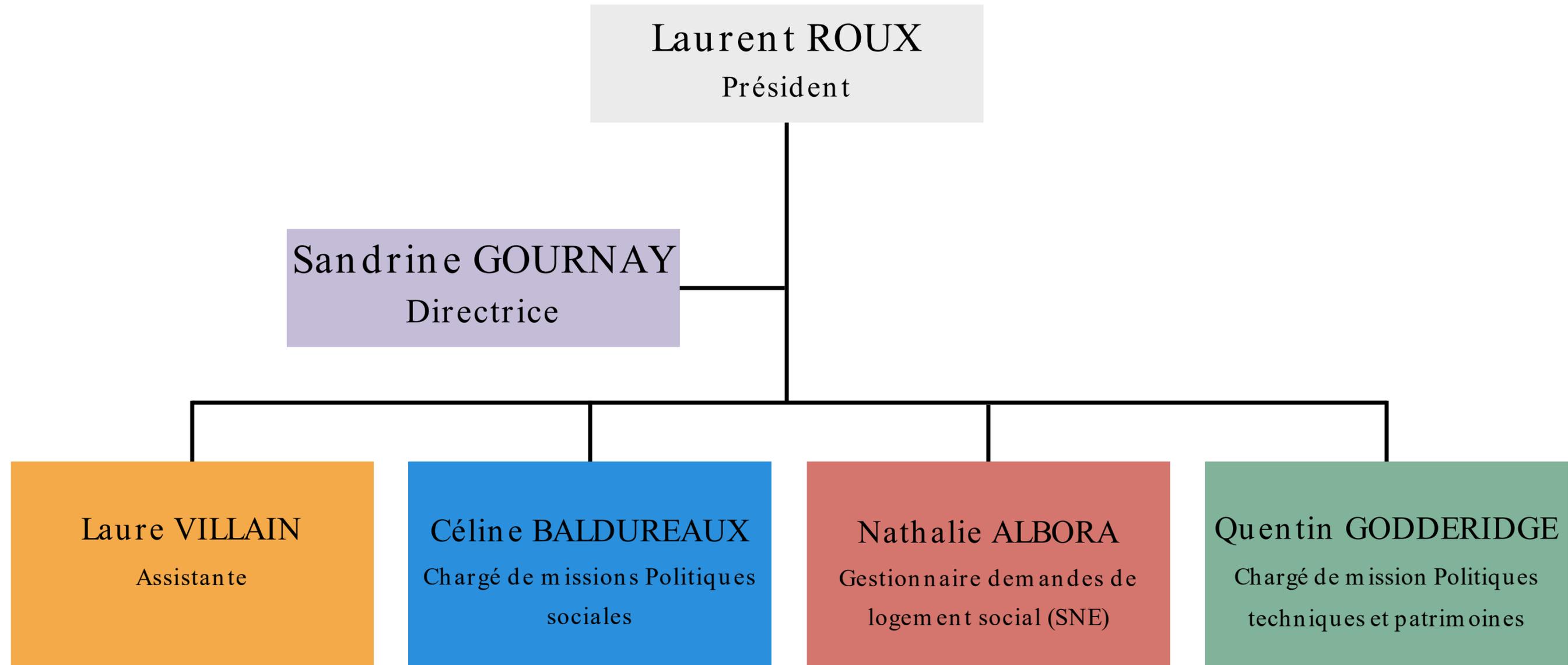


L'Union Sociale pour l'Habitat est l'organisation représentative du secteur Hlm à travers 5 fédérations

- Fédérations nationales
- ARCA Champagne-Ardenne
- UR Hlm Grand Est
- Membres



L'équipe de l'ARCA



Définition, enjeux de l'accès sociale et spécificités hlm

Chrystel Gueffier-Pertin, USH



La propriété en France

58%

**des ménages sont propriétaires de
leur résidence principale**

Un chiffre stable depuis 10 ans.

L'accession à la propriété
est le principal motif de déménagement pour les Français

L'accession sociale : de quoi parle-t-on ?

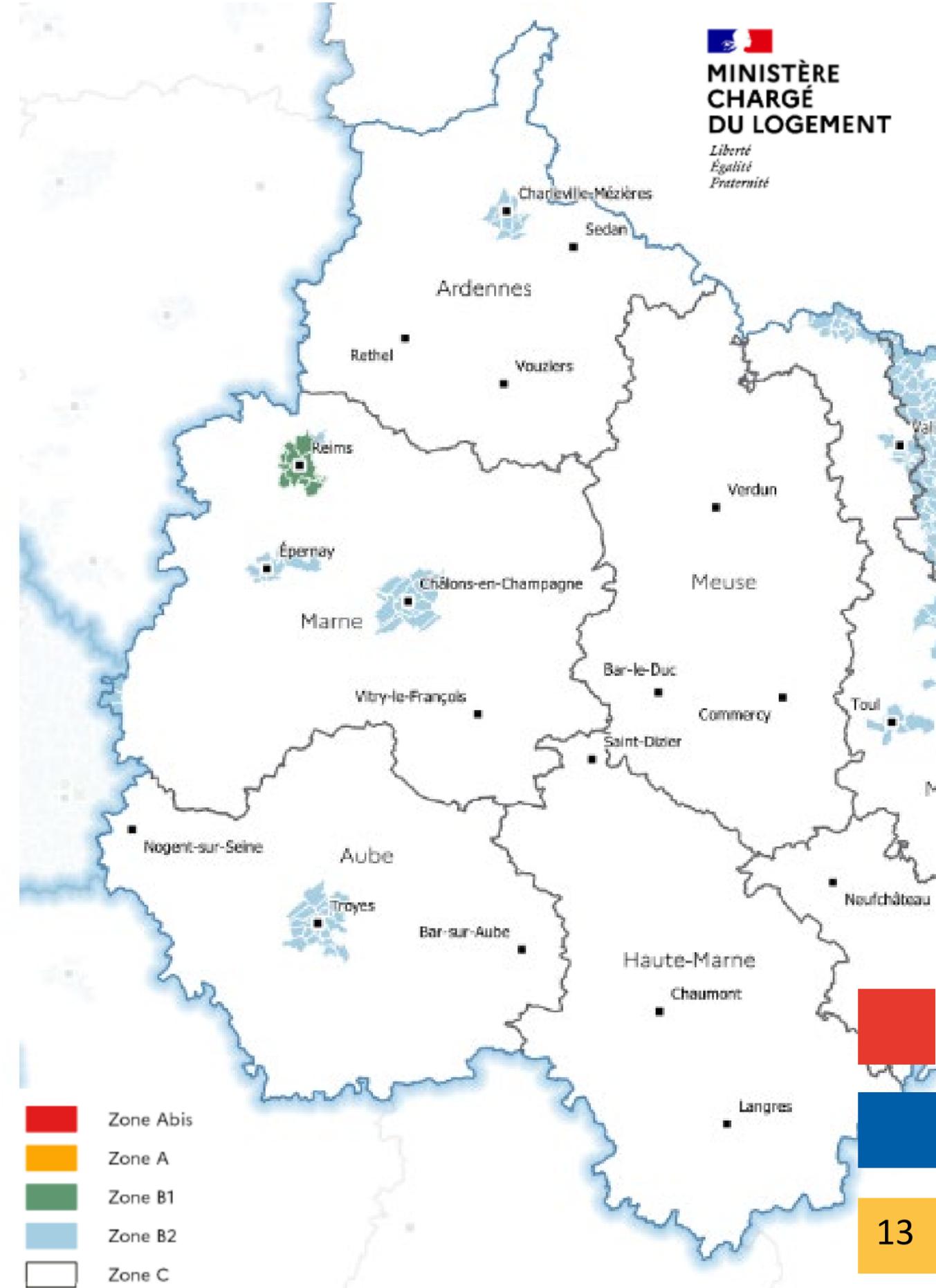
Un cadre d'intervention des organismes Hlm reposant sur la mobilisation de dispositifs d'accession à la propriété spécifiques définis par :

- ✓ Des **plafonds de prix de vente** pour commercialiser les logements
 - ✓ Des **plafonds de ressources** pour cibler certaines catégories de ménages
 - ✓ Une **sécurisation Hlm** : l'accédant peut demander, pendant 15 ans :
 - le rachat de son logement dans certaines circonstances (décès, mobilité professionnelle, chômage de plus d'1 an, invalidité, divorce, dissolution du PACS), à un prix convenu
 - le relogement dans le parc locatif (sous conditions de ressources du ménage)
- Selon le dispositif d'accession sociale à la propriété retenu : les modalités de ces garanties peuvent varier

Les plafonds de prix de vente (01/01/23)

L'accession sociale à la propriété propose des logements inférieurs au prix du marché, avec un plafond de prix de vente fixé selon le zonage A, B, C :

Plafonds de prix de vente en €/ m ² de SU	
Zone A bis	5 502 €/m ² SU
Zone A	4 168 €/m ² SU
Zone B1	3 338 €/m ² SU
Zone B2	2 914 €/m ² SU
Zone C	2 548 €/m ² SU



Les dispositifs d'accès sociale à la propriété Hlm

1

VEFA

2

Location - accession

3

Bail Réel Solidaire

4

Accession en QPV

L'accession sociale à la propriété en VEFA

1

Ces programmes sont à destination des ménages aux revenus modestes ne dépassant pas les revenus LI Accession
→ Une TVA à 20%

Les avantages pour les accédants :

- ✓ Des prix en dessous de ceux du marché libre
- ✓ Des aides au financement : mobilisation possible des PAS, PTZ, Prêt ALS si conditions réunies (plafonds de ressources et primo-accession)
- ✓ Des garanties apportées par l'organisme Hlm : relogement et rachat / garantie optionnelle : assurance revente

La location - accession

Accéder à la propriété de manière progressive
à un prix de vente ne dépassant pas les plafonds de prix du PSLA
→ Pour les ménages aux revenus modestes sous plafond de ressources PSLA

- ✓ Période "locative" : signature d'un contrat de location-accession entre l'OLS et l'acquéreur
→ Le ménage verse chaque mois à l'OLS, une redevance avec une part acquisitive (épargne)
- ✓ Levée d'option d'achat : le ménage devient propriétaire de son logement.
→ Le prix de vente est décoté de 1 % à chaque date anniversaire de l'entrée dans les lieux jusqu'à la date de la levée d'option
→ La part acquisitive constituée au fil des mois, viendra en déduction du prix de vente

Les avantages pour les accédants :

- ✓ Un dispositif rassurant et sécurisant pour les accédants :
 - Proposition de relogement en cas de non-levée d'option d'achat (si sous plafonds de ressources PLUS) + restitution de l'épargne constituée pendant la période « locative »
 - Sécurisation obligatoire : garanties de rachat (à prix convenu) et de relogement pendant 15 ans à compter de la levée d'option d'achat, mises en œuvre dans certaines circonstances
- ✓ Mobilisation du PTZ possible pour les primo-accédants
- ✓ Le financement PSLA permet :
 - Une TVA à taux réduit (5,5%)
 - L'exonération de la taxe foncière durant 15 ans

Le bail réel solidaire (BRS) 1/4

Nouveau dispositif d'accèsion sociale à la propriété pérenne.

Principe : dissociation économique entre le foncier, porté par un Organisme de foncier solidaire (OFS) et le bâti, sur lequel le ménage dispose de droits réels, permettant de neutraliser le coût du foncier dans le prix de sortie de l'opération.

Comment ça marche ?

- ✓ Un **OFS** (structure agréée par le Préfet de région), qui acquiert un terrain et le conserve durablement.
- ✓ Un **organisme Hlm**, qui réalise un programme immobilier
- ✓ Un **ménage** (sous plafond de ressource PSLA) , qui acquiert son logement en résidence principale à l'organisme Hlm, à un prix < ou égal au plafond de prix vente du PSLA
 - Il **n'achète pas en pleine propriété** son logement : il possède des droits réels issus du bail réel solidaire (BRS) signé avec l'OFS
 - Le **bail** est conclu pour une période comprise **entre 18 et 99 ans**
 - Il **verse à l'OFS une redevance** mensuelle modeste **pour l'usage du foncier**, permettant à l'OFS de rembourser l'emprunt contracté pour l'acquisition foncière et de couvrir ses frais de fonctionnement (en complément des éventuelles subventions des collectivités et contributions des opérateurs)



Le bail réel solidaire (BRS) 2/4

Deux innovations majeures de ce dispositif :

- ✓ Encadrement du prix de revente des droits réels immobiliers permettant de **garantir** durablement **l'accessibilité économique et sociale** des logements produits
 - ✓ Prorogation de la durée initiale du BRS à chaque mutation permettant le **maintien dans le temps de la valeur des droits réels**, sans risque de décote pour le ménage, à mesure qu'il approche du terme du bail
 - rechargeabilité : le nouvel occupant bénéficie d'un bail renouvelé à la durée initiale
- **Rappel** : les logements dans le cadre d'un BRS sont pris en compte dans le décompte au titre de la loi SRU.



Le bail réel solidaire (BRS) 3/4

3

Les avantages pour les accédants :

Devenir propriétaire dans des conditions :

✓ Attractives :

- à un prix réduit, **minoré du prix du foncier** (entre 15 et 30% de la valeur d'un bien) / notamment dans les centres urbains très tendus ou zones touristiques.
- avec une **TVA à 5,5% pour un logement neuf**, possibilité d'abattement de la TFPB, mobilisation possible du PTZ pour les primo-accédants

✓ Sécurisées : l'OFS contrôle le **respect des clauses de revente** et il peut, dans certaines circonstances, racheter le logement à une valeur d'indemnisation prévue dans le bail



Le bail réel solidaire (BRS) 4/4



Les avantages pour les porteurs de projet :

- ✓ Ancrage des aides publiques apportées au démarrage de l'opération BRS et tout au long de son cycle de vie
- ✓ Étape supplémentaire dans le **parcours résidentiel** des ménages modestes → entre le locatif et la pleine propriété
- ✓ Positionnement d'un segment d'**offre de logements** en accession durablement **abordable** hors du fonctionnement spéculatif des marchés immobiliers
- ✓ Terrains d'**application diversifiés** : construction d'un programme neuf / réhabilitation d'un bâtiment existant
 - requalification de centres-anciens en accession sociale dans du bâti rénové / cession de patrimoine Hlm en BRS...

L'accession sociale en QPV

4

Les logements neufs situés en QPV ou en zone ANRU (dans le cadre du PNRU) ou jusqu'à 300 mètres de la limite de ces quartiers.

Le logement doit être acquis comme résidence principale et soumis à des conditions de ressources (PLS + 11%) de l'acquéreur.

La mise en œuvre de ce dispositif a pour objectif de :

- Redynamiser certains quartiers et de favoriser la mixité sociale.
- Favoriser la construction de logements neufs dédiés à l'accession à la propriété.

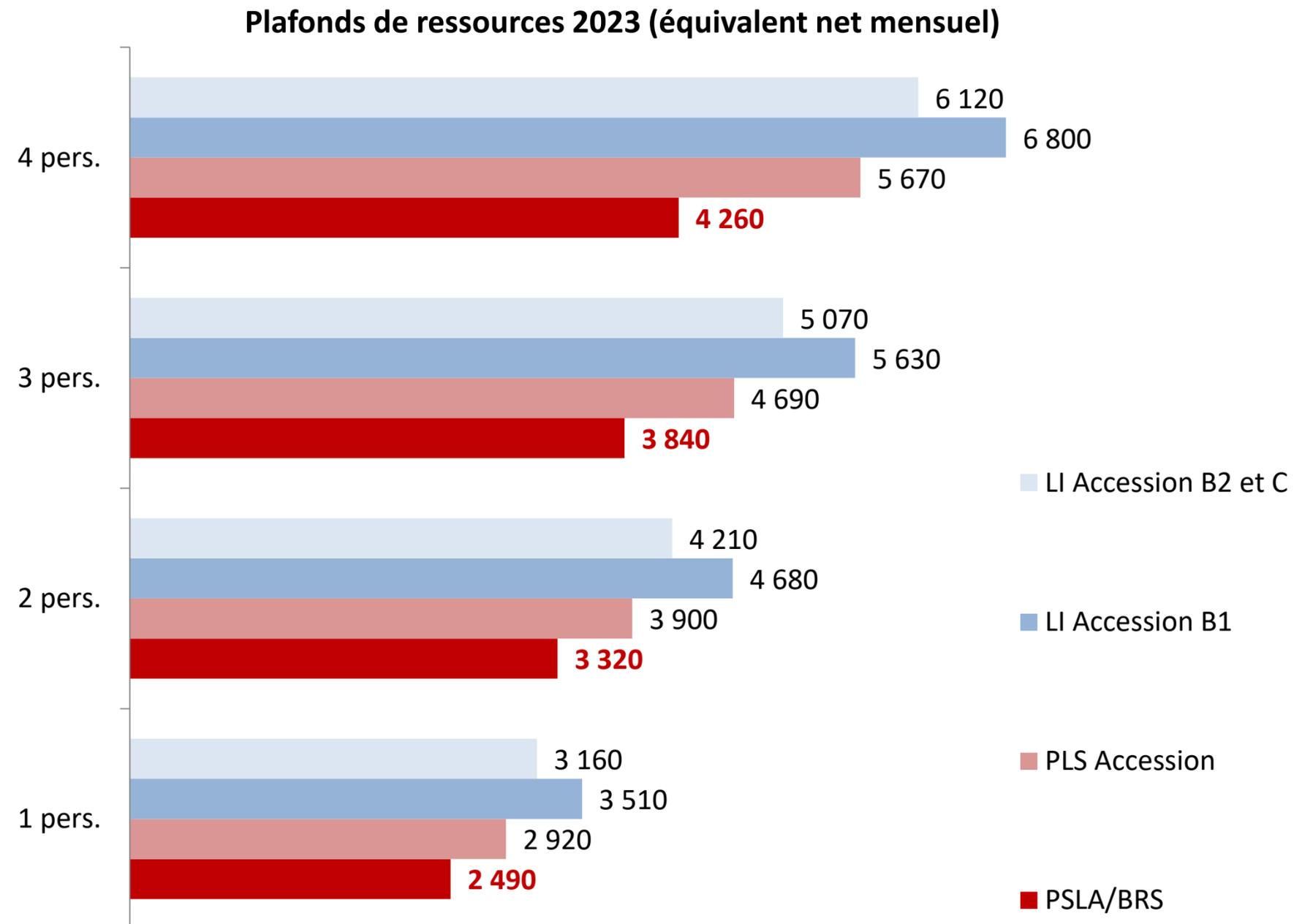
Les avantages pour les accédants:

- ✓ Devenir propriétaire à un prix attractif (TVA à 5,5% pour un logement neuf)
- ✓ Mobilisation possible du PTZ si conditions réunies (plafonds de ressources et primo-accession)

Les dispositifs d'accession sociale à la propriété Hlm (résumé)

	VEFA	Location-accession	Bail réel solidaire	Accession en QPV
Taux de TVA appliqué au prix de vente HT	TVA à 20 %	TVA à 5,5%	TVA à 5,5%	TVA à 5,5%
Plafonds de ressources des ménages (revenu fiscal de référence n-2)	<p>LI accession</p> <p>5 zones : Abis/A/B1/B2/C</p> <p>→ Évolue selon l'IPC (+ 6,33% au 01.01.2023)</p>	<p>PSLA</p> <p>2 zones : A / B et C</p> <p>→ Évolue selon l'IPC → (+ 6,33% au 01.01.2023)</p>	<p>PSLA</p> <p>2 zones : A /B et C</p> <p>→ Évolue selon l'IPC (+ 6,33% au 01.01.2023)</p>	<p>PLS Accession</p> <p>3 zones (Paris et com.limitrophes /reste IdF/autres régions</p> <p>→ Évolue selon l'IRL → (+3,49% au 01.01.2023)</p>

Les plafonds de ressources de l'accèsion sociale à la propriété Hlm en zones B et C



Part des ménages éligibles (France, 2019)

Répartition des ménages locataires en fonction des plafonds de ressources

Type Parc	PSLA	PLS Accession
Locataire parc social	93%	97%
Locataire parc privé	79%	87%
→ Tous locataires	84%	91%



L'écosystème des acteurs



Les spécificités de l'accession sociale

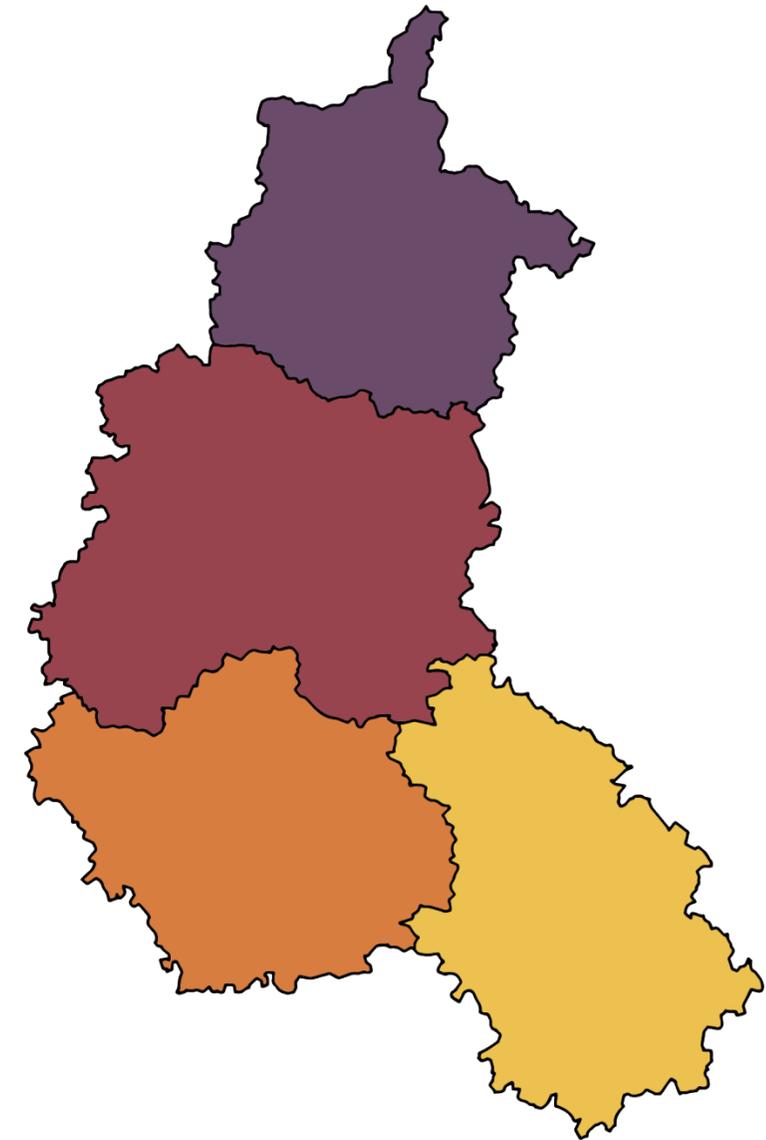
L'accession sociale à la propriété portée par les organismes Hlm se distingue de l'accession libre par :

- La réalisation de programmes immobiliers **coconstruits avec les collectivités** pour répondre aux **besoins de logements** des populations locales aux revenus modestes.
- Des **prix de vente attractifs** pour ces ménages, en dessous de ceux du marché privé (plafond de prix de vente fixé selon le zonage)
- **Une accession sécurisée :**
 - Des logements de qualité qui tiennent compte des **exigences énergétiques et environnementales**
 - Des **garanties pour sécuriser l'acquéreur** : garanties rachat, relogement, revente
 - Un **accompagnement personnalisé** à chaque étape du projet : des conseils en financement
- **Des services innovants et un accompagnement dédié :**
 - Possibilité de mise en place de **démarche et services innovants** : habitat participatif, locaux et jardins partagés, voitures auto partagées, etc.
 - Gestion de la copropriété par un **syndic solidaire** : enjeu de sécurisation de l'accédant et d'accompagner le nouvel acquéreur dans son statut de copropriétaire

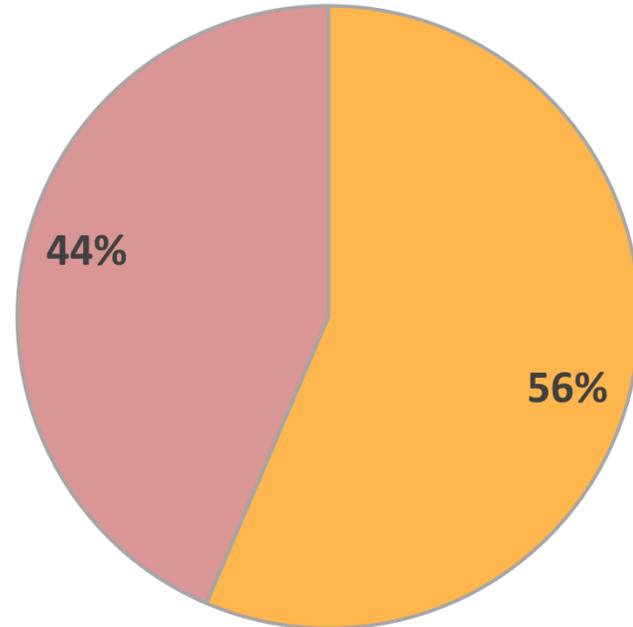
Les chiffres clés de notre territoire

L'accession sociale en Champagne-Ardenne

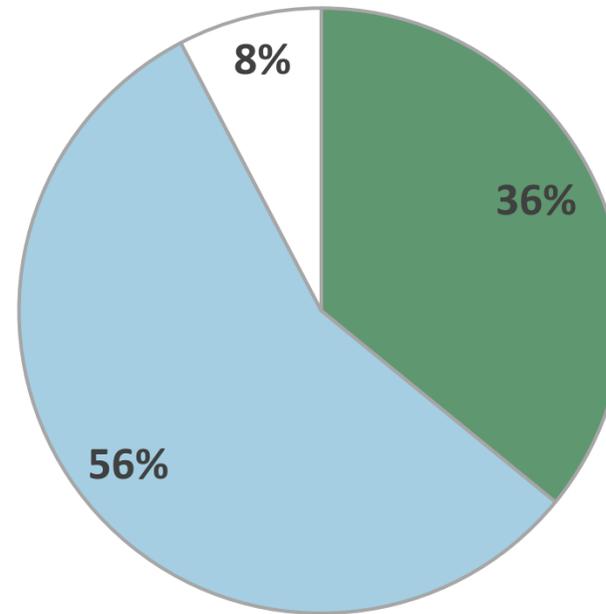
Quentin Godderidge, ARCA



Les chiffres clés de notre territoire



PSLA VEFA



B1 B2 C



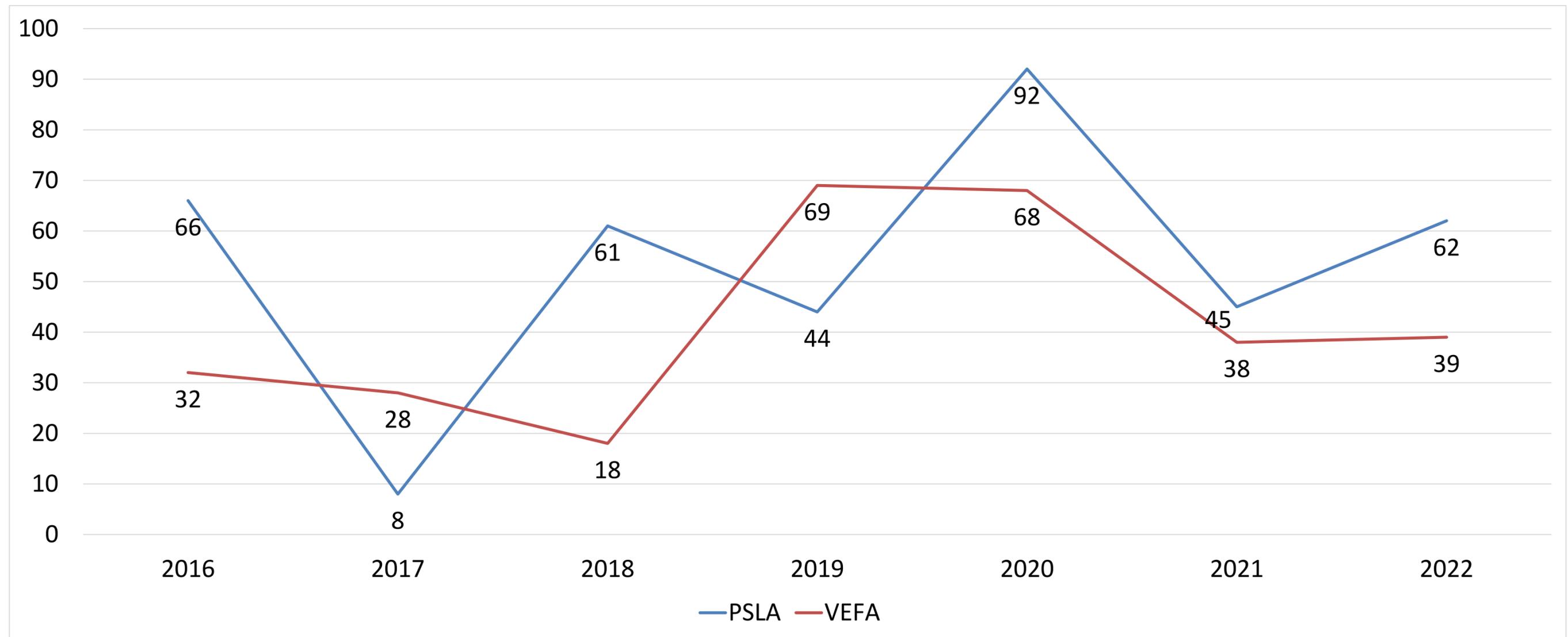
Répartitions des constructions selon les catégories et les zones

- ✓ La majorité des opérations sont situées en zone B2
- ✓ Une répartition proche entre PSLA et VEFA

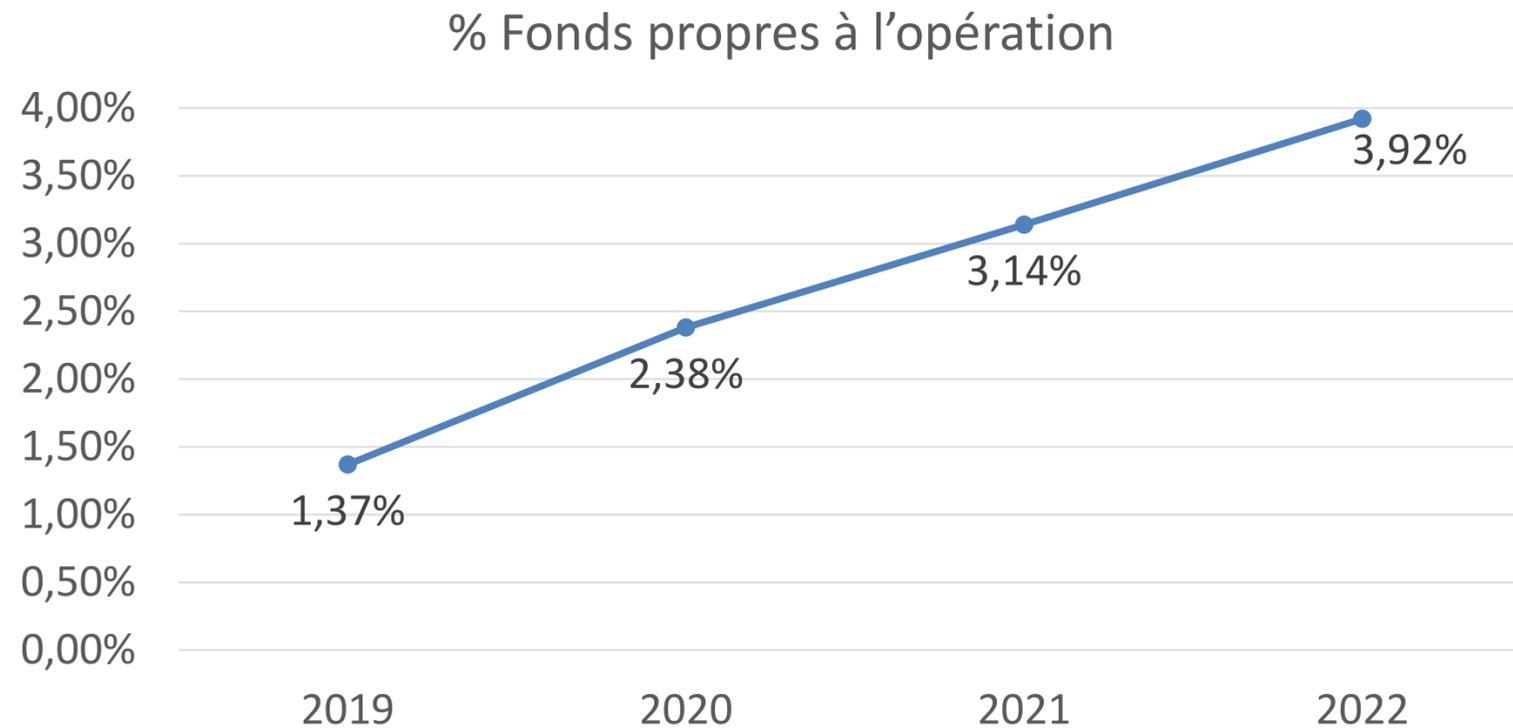
	PSLA	VEFA	TOTAL
B1	135	157	292
B2	207	120	327
C	30	15	45
TOTAL	372	292	664

La construction

- ✓ 865 logements en accession mis en chantier (2016-2022)
- ✓ Pas d'opération en BRS enregistrée sur la période étudiée



Les coûts



- ✓ Une évolution de l'apport de fonds propres en hausse continue
- ✓ En moyenne prix de revient :
 - 288 000€ pour un logement individuel
 - 187 000€ pour un logement collectif
- ✓ En moyenne 30 mois entre la pré-commercialisation et la livraison (28 mois en moyenne nationale)
- ✓ Des prix attractifs comparés au marché privé

Les ménages éligibles

France

Type parc	PSLA	PLS Accession
Locataires social	93,1 %	97,1 %
Locataires PP	78,8 %	86,7 %
Tous les locataires	84,6 %	90,9 %

Grand-Est

Type parc	PSLA	PLS Accession
Locataires social	92,1 %	97,3 %
Locataires PP	76,4 %	87,1 %
Tous les locataires	82,8 %	91,3 %

Champagne-Ardenne

Type parc	PSLA	PLS Accession
Locataires social	91,6 %	97,1 %
Locataires PP	79,7 %	89,5 %
Tous les locataires	86,1 %	93,6 %

✓ Des données semblables aux valeurs nationales

✓ Part des locataires du parc privé éligible, plus élevée en Champagne-Ardenne

Retour d'expérience

Blandine FUERTES

Plurial Novilia 

Groupe ActionLogement



**Séminaire Accession
Abordable
ARCA**

12/07/2023

TERRA FLORA à CORMONTREUIL

Programme de 30 logements collectifs en accession abordable + 1 étude notariale



- Environnement urbain
- Résidence close et sécurisée (portail/portillon, grillage)
- A proximité : mairie, écoles, commerces de proximité et zone commerciale, arrêt de bus au pied de la résidence, professions médicales...



TERRA FLORA à CORMONTREUIL

Programme de 30 logements collectifs en accession abordable + 1 étude notariale

- **Matériaux de façade :**

Façade en brique terre cuite et enduit

Toiture en zinc rouge

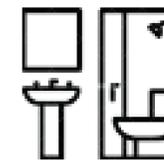
- **Prestations intérieures :**

Carrelage dans toutes les pièces (excepté les chambres)

- **Chauffage :**

Chauffage par chaudière individuelle gaz à condensation avec production d'eau chaude pour les T3/T4

Chauffage par radiateur électrique à chaleur douce avec ballon électrique à accumulation pour les T2



Salle de bain
équipée



Boxes
Parking ext.



RT2012



TERRA FLORA à CORMONTREUIL

Programme de 30 logements collectifs en accession abordable + 1 étude notariale



Lancement commercial
09/2019

Levées d'option
6 à 12
mois

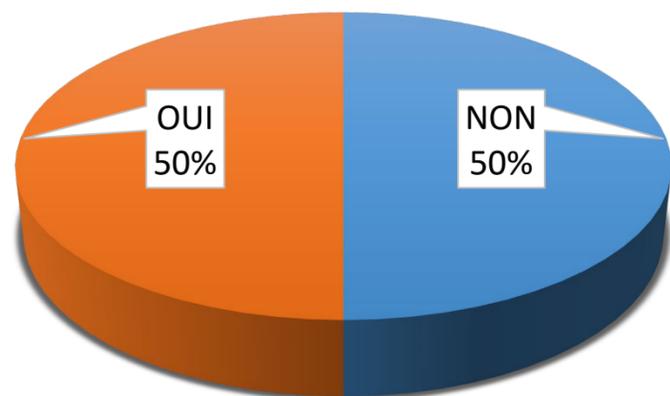
Livraison
février
2022

Type de lot	Nombre	Surface moyenne	Prix min/max (TVA 5,5%)	Loyers moyens (hors part acquisitive)
T2	12	49 m ²	127 000 € - 135 000 €	475 €
T3	13	67 m ²	165 000 € - 182 000 €	620 €
T4	5	87 m ²	240 000 €	747 €

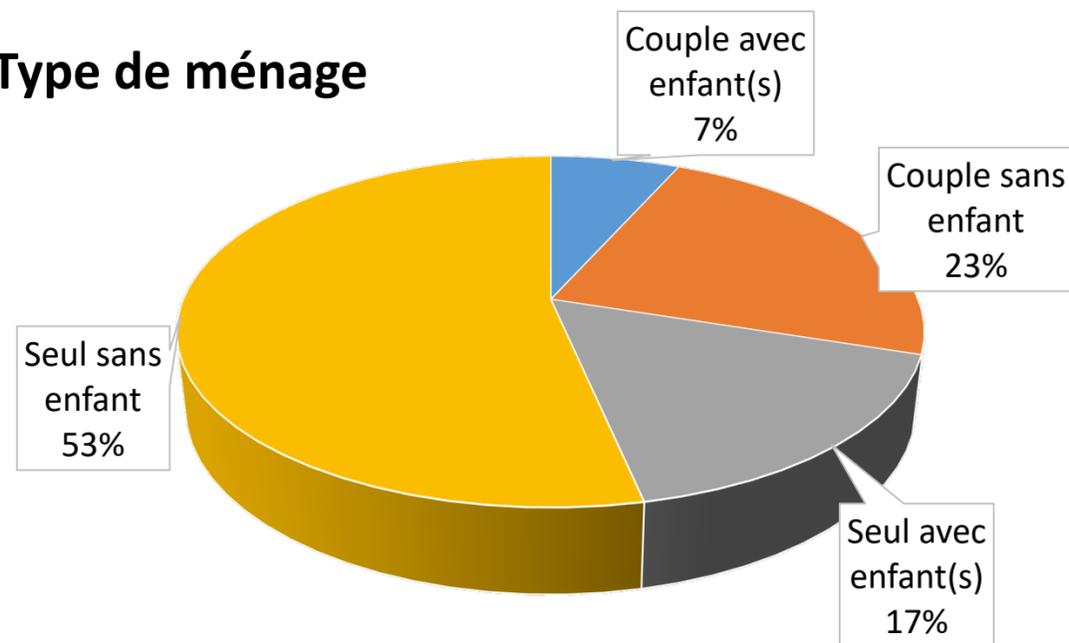
TERRA FLORA à CORMONTREUIL

Programme de 30 logements collectifs en accession abordable + 1 étude notariale

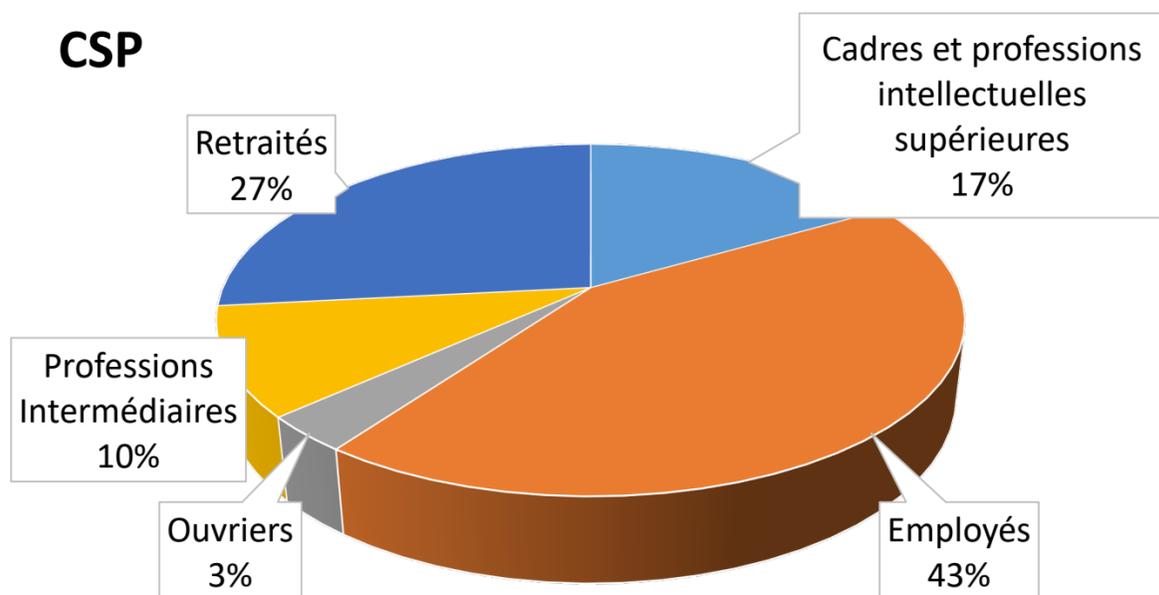
Primo-accédants



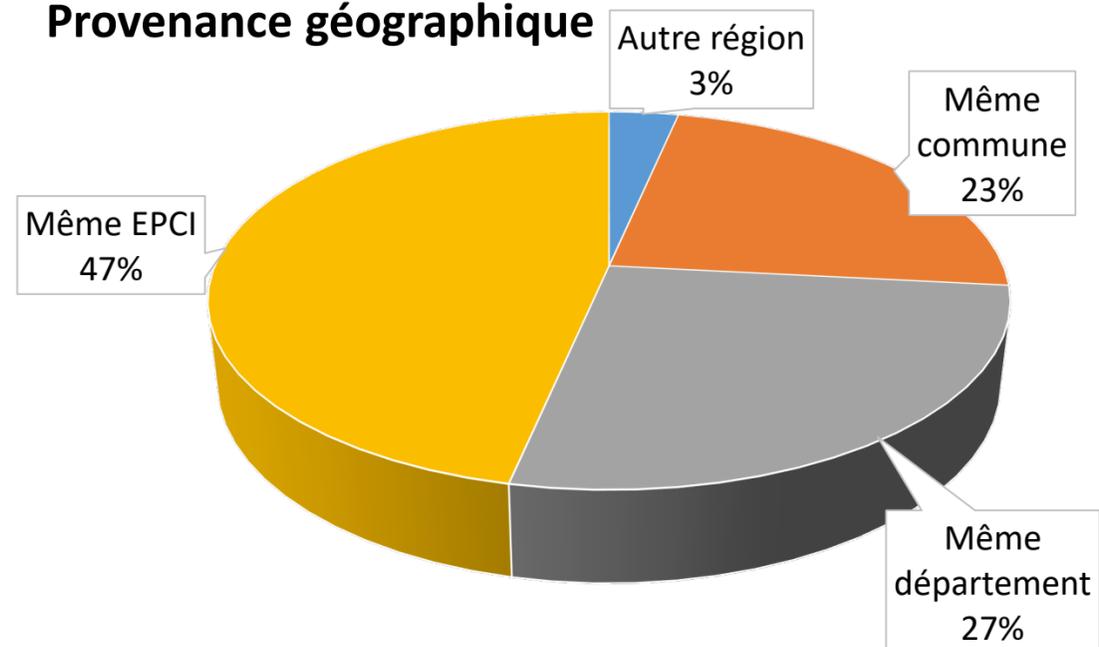
Type de ménage



CSP



Provenance géographique



EPCI = Établissement public de coopération intercommunale

HELLIA à BETHENY

Programme de 28 maisons en accession abordable

- Au cœur d'une opération d'aménagement (Les Promenades de Damoiselle) mixant du locatif, du terrain à bâtir et de l'accession
- Secteur résidentiel et recherché : tout le potentiel de la ville avec le calme de la campagne
- Proche de nombreux commerces et transports en commun



HELLIA à BETHENY

Programme de 28 maisons en accession abordable



- **Matériaux de façade :**

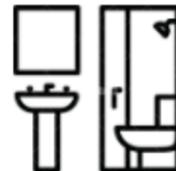
Briquettes de parement moulées à la main et enduit
Toiture en terre cuite et en zinc

- **Prestations intérieures :**

Carrelage dans les pièces à vivre et les salles d'eau
Volets roulants motorisés (en option)



Terrasse
Jardin



Salle de bain
équipée



Garage
Parking ext.
Cellier



Chauffage
individuel gaz
Tuiles solaires



RT2012

HELLIA à BETHENY

Programme de 28 maisons en accession abordable

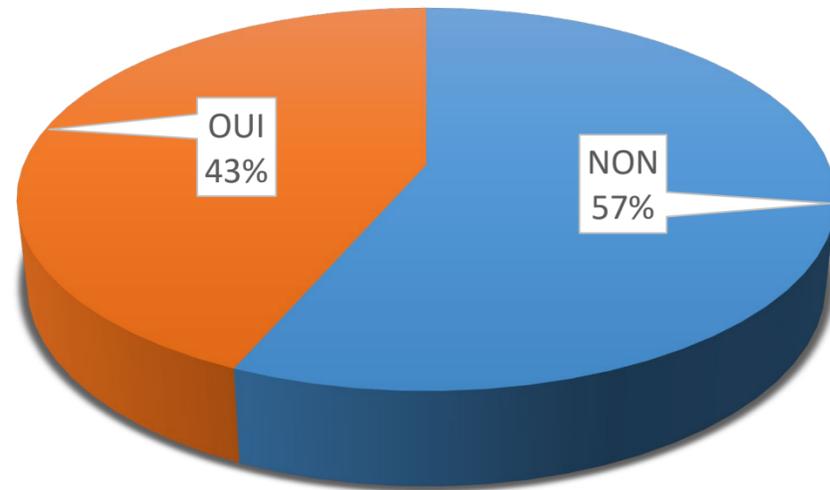


Type de lot	Nombre	Surface moyenne	Prix min/max (TVA 5,5%)	Loyers moyens (hors part acquisitive)
T4	15	93 m ²	249 000 € - 269 000 €	849 €
T5	13	104 m ²	271 000 € - 286 000 €	946 €

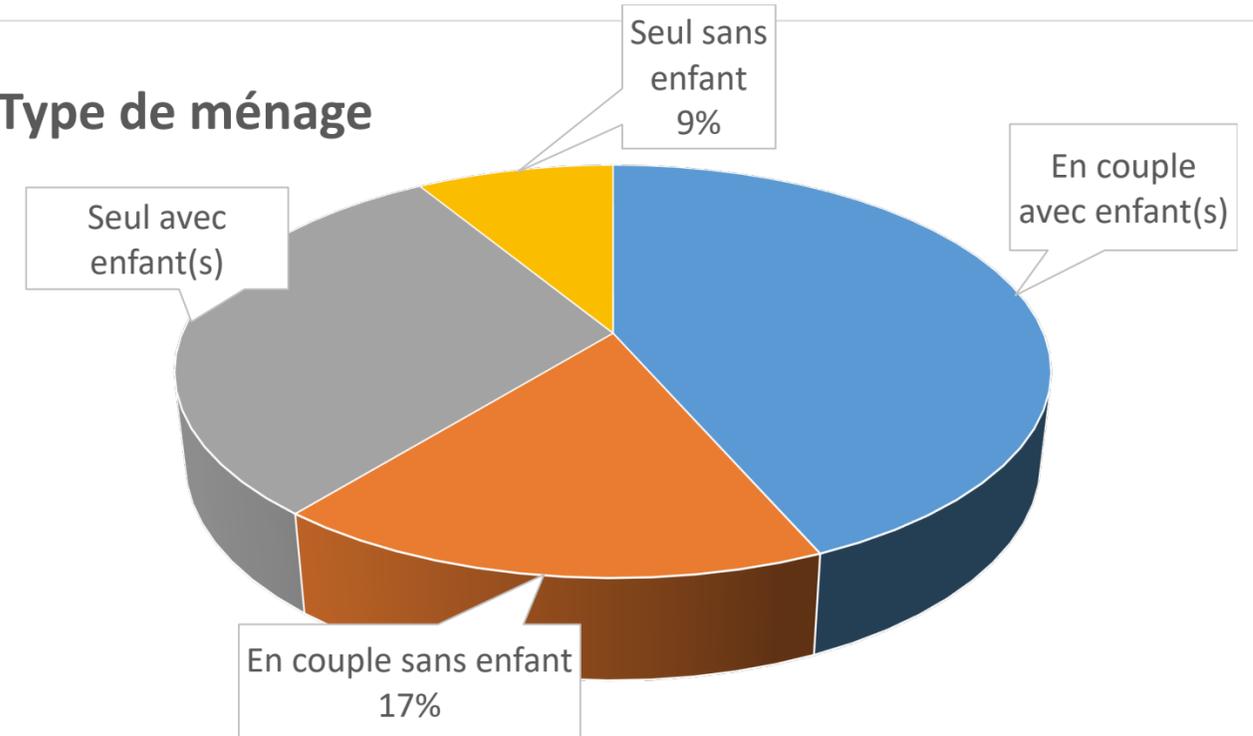
HELLIA à BETHENY

Programme de 28 logements individuels en accession abordable

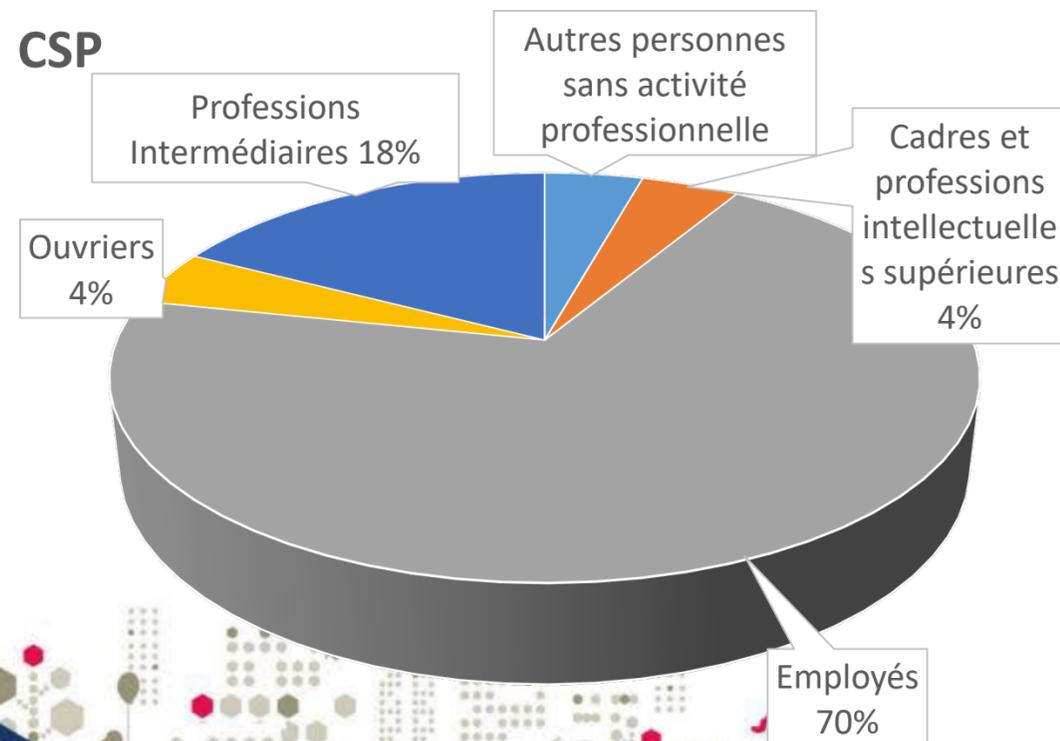
Primo-accédants



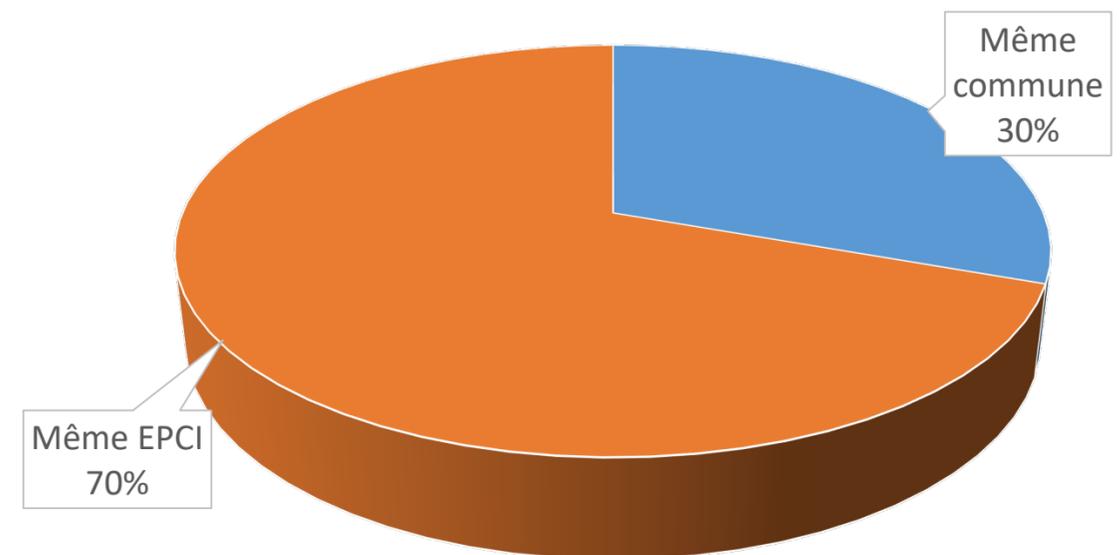
Type de ménage



CSP



Provenance géographique



EPCI = Établissement public de coopération intercommunale

Plurial Novilia

Groupe ActionLogement



Merci pour votre
attention

Retour d'expérience

Karine Haligon





L'ACCESSION SOCIALE EN CHAMPAGNE-ARDENNE

MERCREDI 12 JUILLET 2023
DE 9H00 À 12H00



Ordre du jour

1

Introduction

- Les chiffres clés
- Notre organisation
- Groupe MON ABRI

2

Activité accession sociale au sein d'Espace Habitat

- Le principe
- L'analyse des ventes en 2022

3

La location-accession PSLA

- Le principe
- Ses avantages
- La sécurisation HLM pour les ménages
- La redevance
- Ses modalités

4

La location-accession chez Espace Habitat

- La présentation du programme
- Les 6 parcelles
- Les 6 PSLA
- Les Portes Ouvertes
- L'étude sociologique

Les chiffres clés de 2022



176 collaborateurs

Dont près de 80% au plus proche de nos clients

12 212 logements dont :



Dont 26% en quartier prioritaire de la ville



Interventions sur 68 communes sur :

- Les Ardennes
- La Marne
- La Meuse



Près de 24 000 personnes logées

- 1438 attribution sur l'année
- 93% de clients satisfaits de leur parcours chez Espace Habitat selon Becoming



Notre organisation



Nos agences

Espace Habitat détient 7 agences de proximité (hormis le siège social d'Espace Habitat) qui sont localisées sur les communes de :

- 3 agences à CHARLEVILLE-MEZIERES
- SEDAN
- RETHEL
- REVIN
- GIVET



Notre organisme

Espace Habitat compte 176 collaborateurs (en 2022) qui se répartissent entre :

- Le siège social situé à Charleville-Mézières
- 7 agences situées sur l'ensemble des Ardennes
- Le Service d'Intervention Technique (SIT) représentant 45 salariés



Notre parc locatif



Groupe MON ABRI

Espace Habitat fait partie du Groupe Mon Abri depuis 2021 afin de répondre aux exigences de la loi ELAN.



Les bailleurs sociaux de moins de 12 000 logements rattachés ont été soumis à une obligation de regroupement.



Activité accession sociale au sein d'ESPACE HABITAT

Depuis plusieurs décennies, notre société a initié la vente de logements HLM avec une triple intention :

- 1 Offrir à nos locataires la possibilité de devenir propriétaires dans des conditions avantageuses,
- 2 Favoriser la mobilité résidentielle et la mixité sociale en diversifiant les statuts d'occupation des résidences,
- 3 Et Financer la construction de nouveaux logements.



Accompagnement personnalisé

Afin de proposer une gamme de produits les plus attractifs et de renouveler notre offre, **147 nouveaux logements destinés à la vente** ont été inscrits dans la convention d'utilité sociale, et seront proposées à la vente progressivement au cours des **4 prochaines années**.

Une accession sécurisée

Clause de rachat systématique



Ses modalités

Le logement doit être occupé à titre de **résidence principale**. La garantie peut-être mise en jeu dans les 10 ans à compter de la date d'achat du logement sur demande de l'acquéreur, ou en cas de décès, sur demande de son conjoint ou de ses descendants directs occupant le logement au jour du décès. Elle est applicable pour une perte d'emploi, une rupture du cadre familial ou pour des raisons de santé.



Prix de rachat

Le prix **ne peut être inférieur à 80% du prix de la vente initiale**.

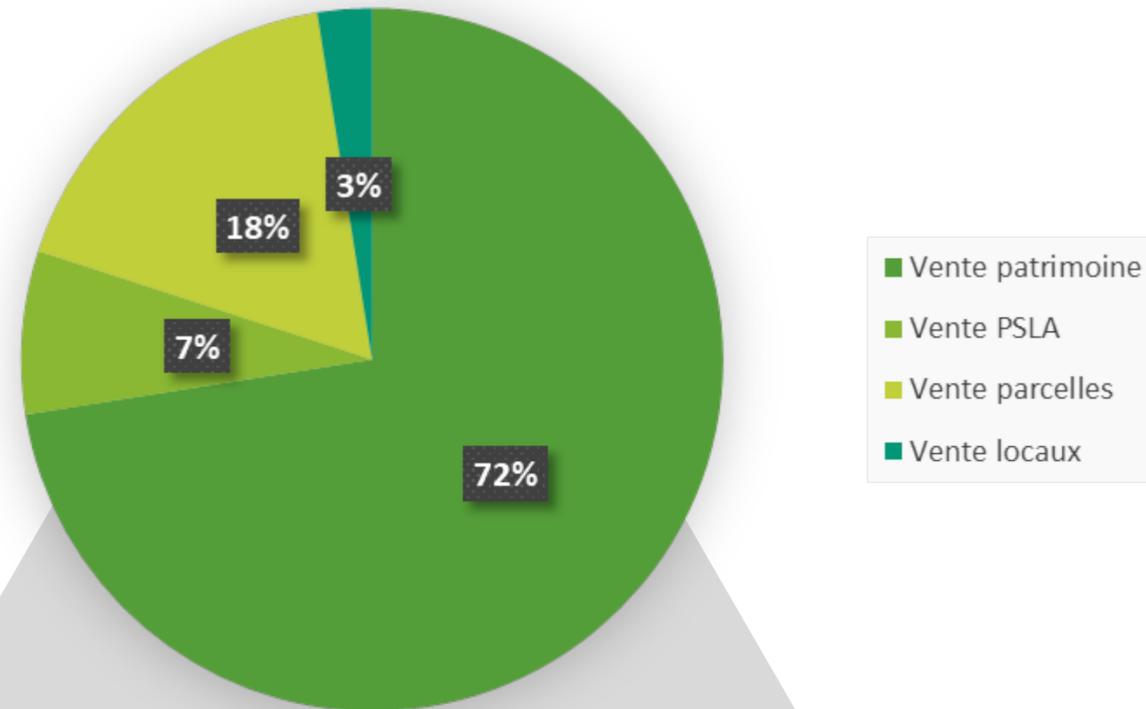
- Il peut-être diminué de 1,5% par années écoulées entre la 6ème et la 10ème année suivant la date d'achat du logement.
- Il peut aussi être minoré des frais de réparation rendus nécessaires du fait de dégradations qui ne relèvent pas de l'usage normal du logement ou de la vétusté de ses installations.



L'acquéreur doit répondre aux conditions de ressources en vigueur.

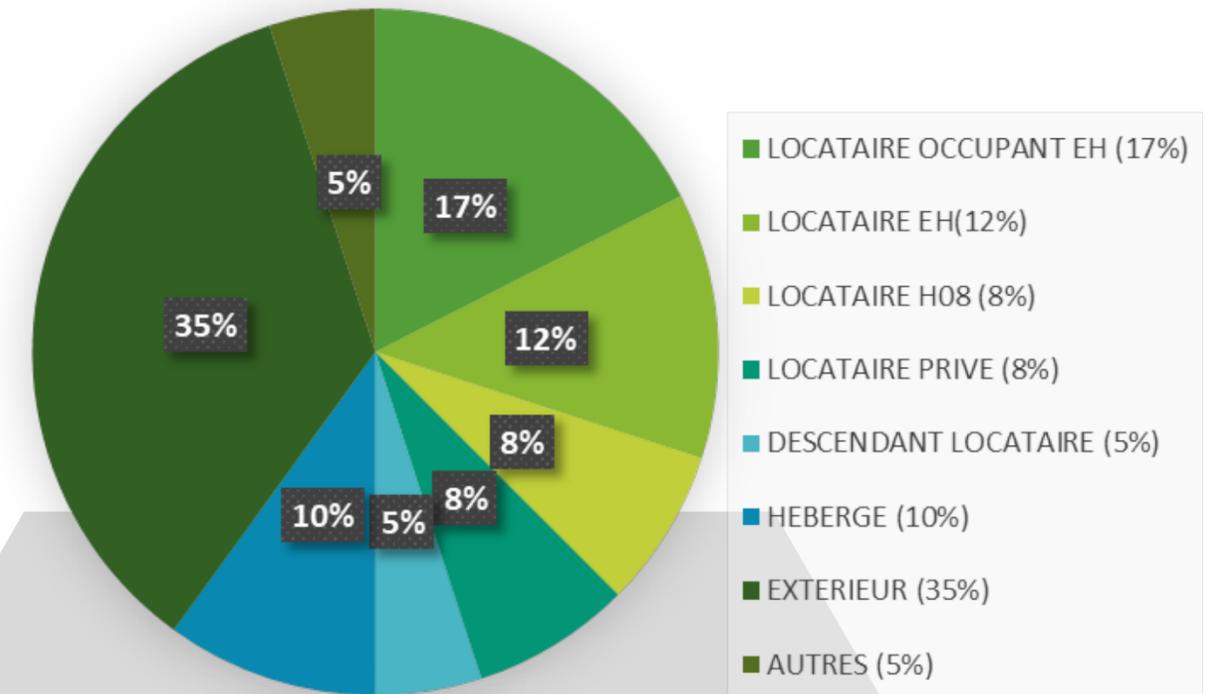
Analyse bilan des ventes 2022

Types de ventes



Plus des 2/3 des ventes sont des ventes de patrimoine.

Qualité des acquéreurs



29% des acquéreurs sont des locataires d'ESPACE HABITAT dont :

- 17% de locataires occupants
- 12% de locataires

37% des acquéreurs sont issus du parc social.

La location-accession PSLA



Principe

La location-accession à la propriété est une démarche qui permet à un locataire d'acheter un logement après l'avoir loué.



Durée

La location-accession permet prioritairement aux familles à revenus modestes d'acquérir un logement après une période de location préalable de 6 mois à 5 ans, selon le décret du 12 novembre 2020.



La redevance

Le loyer versé se décompose comme suit :

1 Part locative

correspondant à un loyer versé à l'organisme HLM,

Zone	Redevance locative max/m ²
A bis	14,32 €
A	11,00 €
B1	9,48 €
B2	9,10 €
C	8,43 €

Le montant de la part locative correspond au droit de l'accédant à la jouissance du logement ne pouvant excéder les plafonds ci-dessus.

2 Part acquisitive

constituant l'apport personnel,

Zone	Plafond prix HT/m ²
A bis	5 502 €
A	4 168 €
B1	3 338 €
B2	2 914 €
C	2 548 €

C'est une épargne versée pour constituer l'apport personnel et qui viendra en déduction du prix de vente.

Elle est calculée en fonction de **l'estimation du futur crédit** (pré-accord donné par la banque qui finance l'opération).

Cette part ne peut pas être **inférieure à 15€ et est obligatoire.**

La location-accession

Ses avantages



- Ce dispositif unique offre également aux futurs accédants la possibilité de bénéficier d'une exonération de taxe foncière pendant 15 ans.
- TVA à 5,5%
- Garanties de rachat et de relogement



La location-accession

La sécurisation HLM pour les ménages



La garantie de rachat du logement

Dans les 15 ans à partir de la levée
d'option

En cas d'accident de la vie (décès, invalidité, chômage, divorce, mobilité professionnel, dissolution du pacs) le ménage bénéficie de la garantie de rachat du logement par l'organisme vendeur.

- Dans les **5 premières années** à compter de la levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option.
- De la **6ème à la 15ème année** à compter de la date de la levée d'option le prix est minoré de 2,5% par année écoulée.



La garantie de relogement

En cas de non-levée d'option

Le vendeur est tenu dans **un délai de 6 mois** de proposer 3 offres de relogements correspondant aux besoins et aux possibilités de l'occupant.

Dès lors que ses revenus n'excèdent pas le niveau des plafonds de ressources (en fonction du bien proposé).

La location-accession

Ses modalités

- Respect des **plafonds de ressources PSLA**

Nb de personnes dans le ménage	Zone A	Zone B et C
1	35 515 €	26 921 €
2	49 720 €	35 899 €
3	56 825 €	41 525 €
4	64 638 €	46 014 €
5 et +	73 732 €	50 489 €

- Etre locataire **minimum pendant 6 mois**



Obtenir l'accord de principe d'un organisme financier : en effet, le locataire accédant devra obtenir au préalable un accord de principe pour l'obtention d'un prêt bancaire qui permettra de financer son projet à l'issue d'une période pouvant aller de 6 mois à 5 ans. Lors du transfert de propriété, la charge totale du remboursement ne devra pas excéder le montant de la redevance versée à Espace Habitat.



La location-accession

Ses modalités



Décote pour vétusté

Décote de 1% par an : A chaque date d'anniversaire de l'entrée dans les lieux, le prix de cession du logement en location-accession est minoré de 1% par an.



Exemple

Typologie du bien	Prix de vente initial	Redevance	Part locative	Part acquisitive
T 4	159 500,00 €	709,00 €	560,00 €	149,00 €

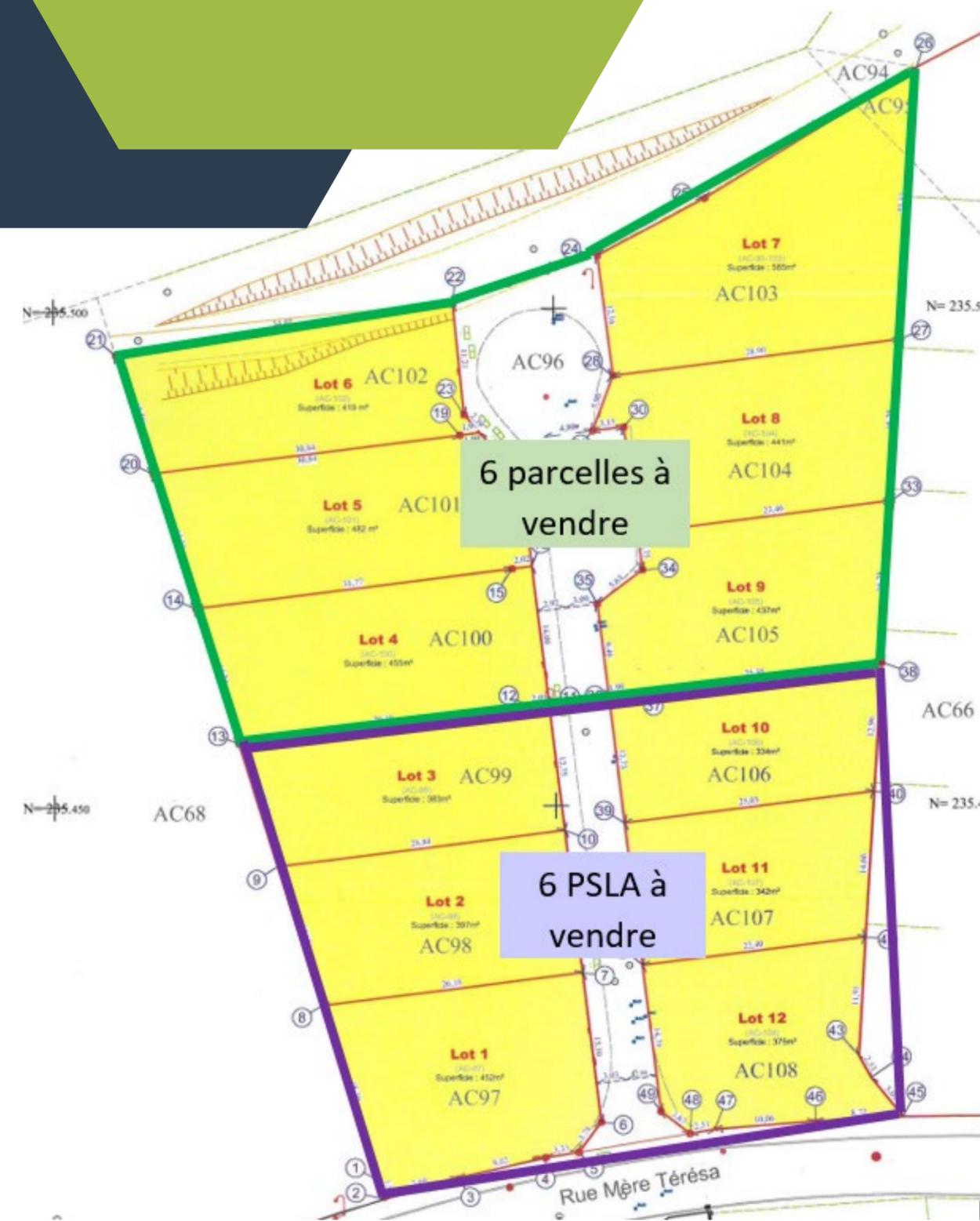
Date	Prix de vente dégressif	Part acquisitive	Prix de vente final (hors intérêts)
01/07/2023	157 905,00 €	1 788,00 €	156 117,00 €
01/07/2024	156 325,95 €	3 576,00 €	152 749,95 €
01/07/2025	154 762,69 €	5 364,00 €	149 398,69 €
01/07/2026	153 215,06 €	7 152,00 €	146 063,06 €

Ensemble "Clos Paul 7"

Espace Habitat



En 2018, Espace Habitat lance le programme neuf "Clos Paul 7 - 6 PSLA et 6 parcelles" qui est un projet de location-accession répondant aux normes environnementales (RT 2012) faisant partie d'un lotissement sis rue Marguerite Lebrun-Nivoit sur les hauteurs de Charleville-Mézières.



Les 6 parcelles

Les parcelles ont été mises à la vente toutes **viabilisés et libre de constructeurs**.

Au total, **4** parcelles sur **6** ont été vendus et **1** fait l'objet d'une réservation.

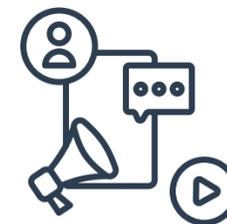
	SURFACES en m ²	PRIX / m ²	PRIX DE VENTE TTC
LOT 4	455	85 €	38 675 €
LOT 5	482	85 €	40 970 €
LOT 6	419	83 €	34 777 €
LOT 7	585	88 €	51 480 €
LOT 8	441	85 €	37 485 €
LOT 9	437	88 €	38 456 €



Les 6 PSLA



TYPE	SURFACE HABITABLE	GARAGE	PRIX DE VENTE
T3	68,31 m ²	18,71 m ²	149 500 €
T4	76,74 m ²	18,48 m ²	159 500 €
T5	89,94 m ²	19,95 m ²	169 500 €



2015

Permis d'aménager

2016

Permis de construire

2018

Début commercialisation

2020

Portes Ouvertes

2023

Actes signés

Les Portes Ouvertes

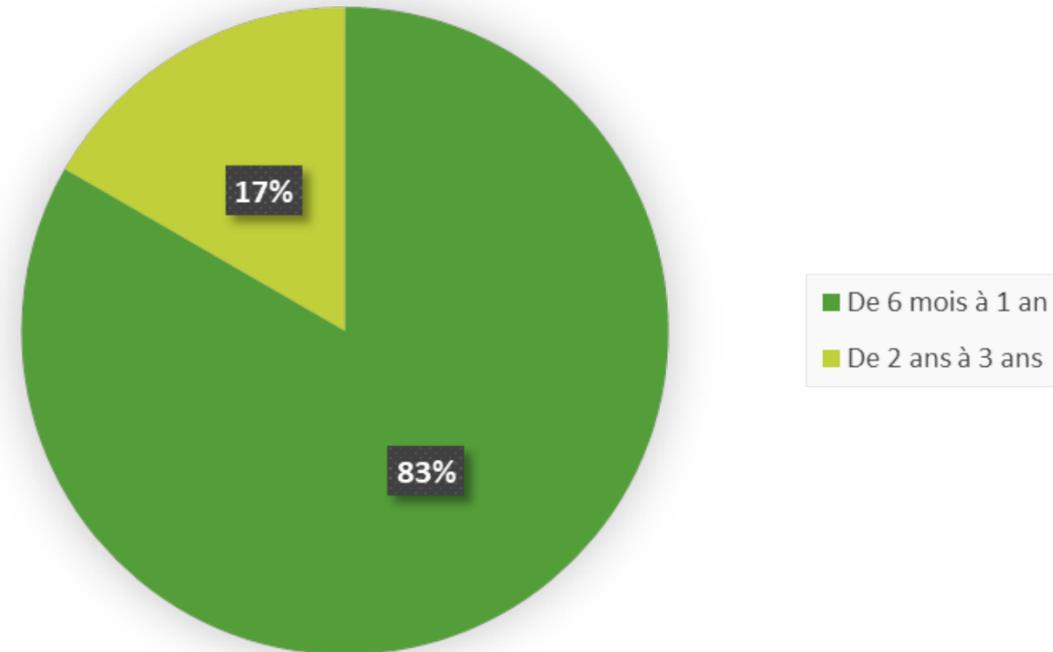


La réalisation des Portes Ouvertes a permis de valoriser le concept de la location accession, et de présenter un projet en cours d'achèvement.

Grâce à cet évènement, nous avons pu trouver 2 locataires-accédants sur 6 PSLA qui ont désormais levé leur option d'achat.

Etude des locataires-accédants

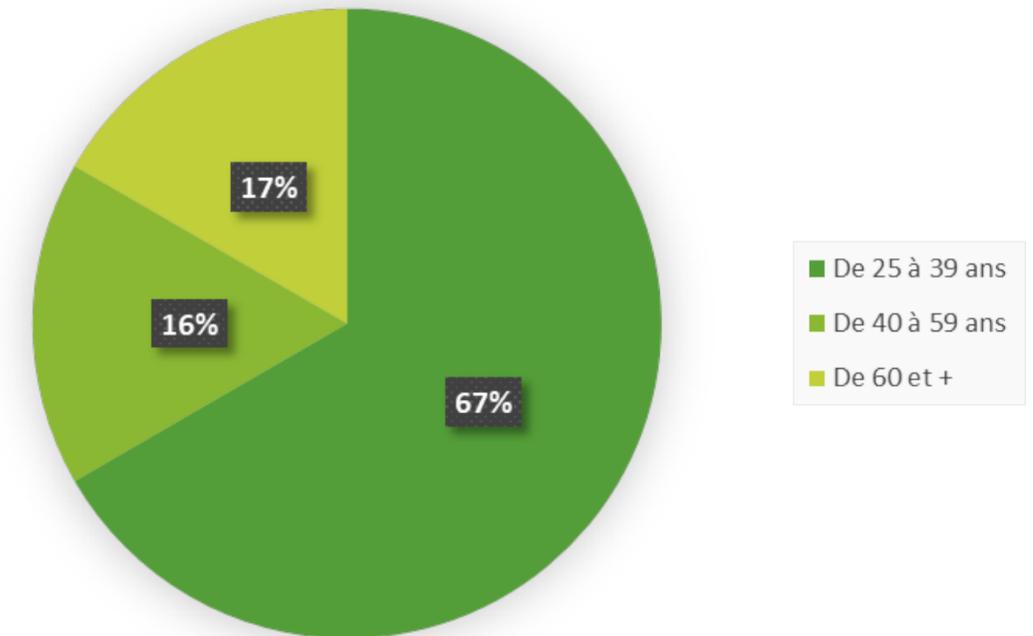
Ancienneté des locataires-accédants



5 locataires-accédants sur 6 ont levé leur option d'achat dans un délai se situant **entre 6 mois et 1 an**.

Le dernier locataire-accédant vient de lever son option d'achat, il se situe donc dans **un délai de 2 à 3 ans**.

Tranche d'âge des locataires-accédants



Une grande majorité des locataires-accédants soit **67%** sont situés dans la **tranche d'âge des 25 à 39 ans**.



2 locataires-accédants sont **célibataires**.

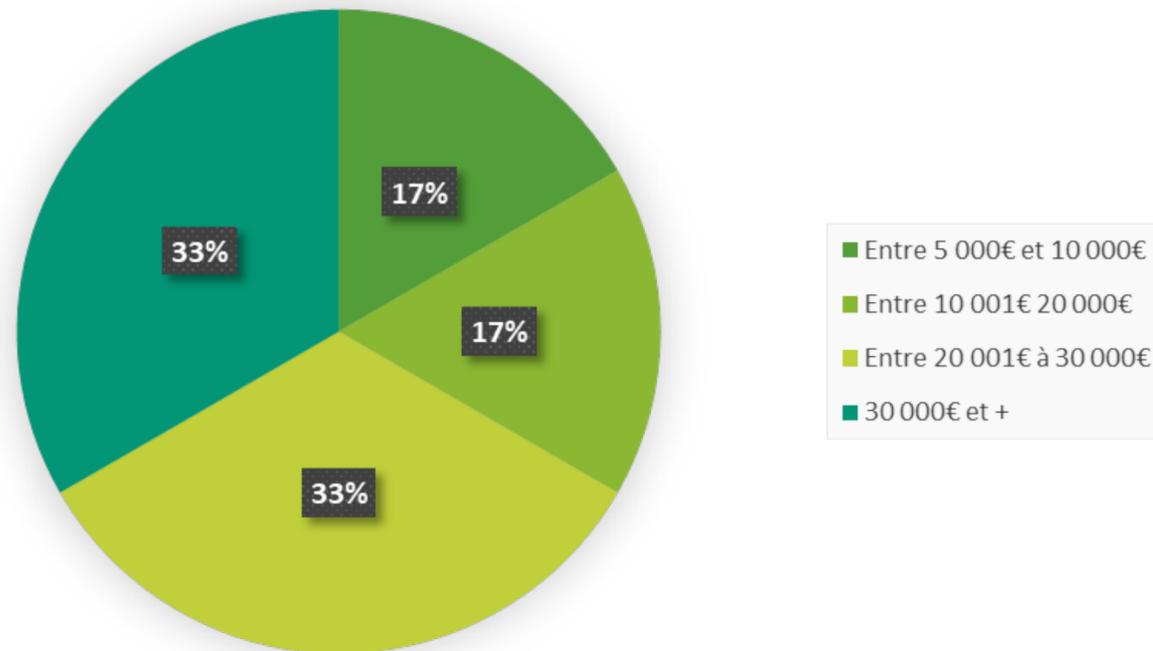


4 locataires-accédants sont des **ménages monoparentaux ou couples sans enfant**.

4 locataires-accédants sur 6 étaient déjà locataires chez Espace Habitat.

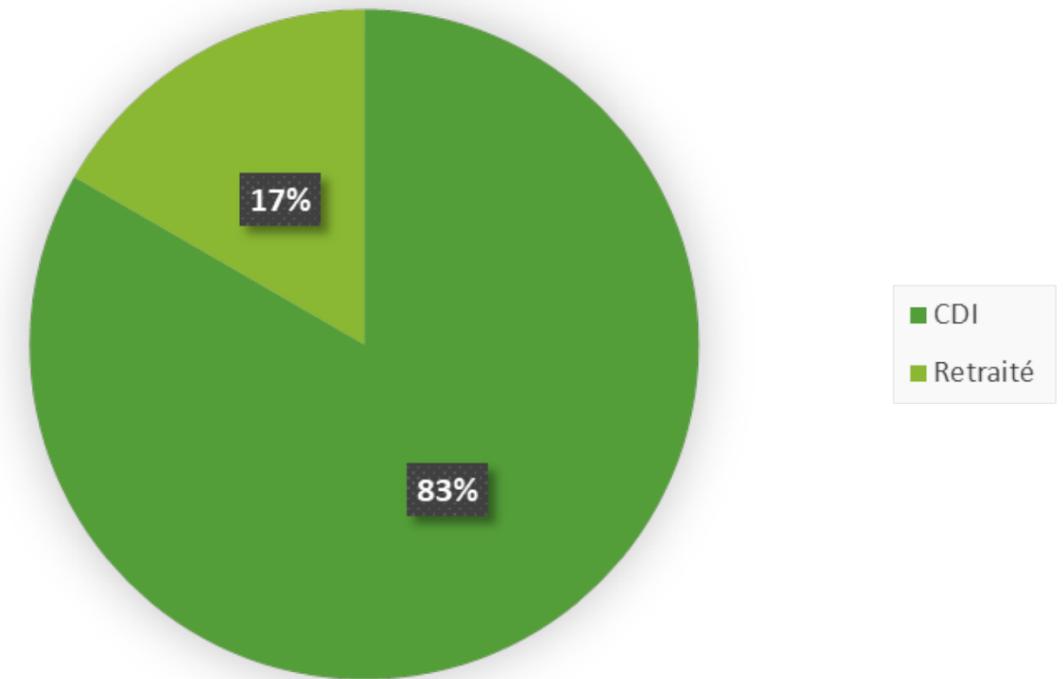
Etude des locataires-accédants

Revenu Fiscal de Référence



Plus de la moitié des locataires-accédants soit **66%** ont un revenu compris entre **20 000€ et 30 000€ ou plus**.

Situation professionnelle



5 locataires-accédants sur **6** sont en **CDI**. Ceci permet de démontrer une certaine stabilité et **favoriser l'accession à la propriété**.

Merçi



Retour d'expérience

Edwige Georgelet





QUI SOMMES NOUS?

- Immocoop est une société Coopérative d'Intérêt Collectif
- Créée en 2007, à l'initiative de 2 bailleurs sociaux de Reims : Le Foyer Rémois et Reims habitat
- Elle accompagne les ménages aux revenus modestes et les primo-accédants à devenir propriétaires de leurs propres logements, des logements vacants (libres) issus du parc locatif social ou des logements Neufs



LES AVANTAGES

- 0 € de frais d'agence
- Frais de notaire réduits sur la Marne (env 2,5%)
- Achat sécurisé (2 Garanties)
- Accompagnement à toutes les étapes de la vente (de la visite jusqu'à la signature notaire)



EN CHIFFRES

EN NOMBRE DE VENTES (2022)

- 143 ventes Hlm
- 35 contrats préliminaires de location-accession
- 51 contrats de location-accession
- 17 levées d'option
- 40 contrats de réservation en VEFA
- 31 promesses (terrains à bâtir)

➤ Une équipe de 5 commerciaux et une assistante



LES JARDINS DE CESAR - REIMS



Situé en zone QPV

Double grille de prix, TVA à 5,5% ou 20%
PSLA

Collectif de 23 logements & 10 pavillons





LES JARDINS DE CESAR - REIMS

Date lancement commercialisation: courant 2nd trimestre 2021

Date livraison des pavillons: fin 2023

Date de livraison du collectif: mars 2024 (reste 2T2)



Construction de
33 logements
Allée César Franck





LES TYPOLOGIES ET PRIX DE VENTE

EN TVA à 5,5%

COLLECTIF

- 2 T1 de 23m² prix moyen 70 000€ (redevance locative 297€)
- 13 T2 de 50m² prix moyen 128 000€ (redevance locative moyenne 526€)
- 6 T3 de 66m² prix moyen 163 000€ (redevance locative moyenne 664€)
- 2 T4 de 83m² prix moyen de 199 000€ (redevance locative moyenne 875€)

PAVILLONS

- 10 T4 de 75m² ou 92m² - 198 000€ et 235 000€

Pas de PSLA



ORIGINE DES MENAGES

COLLECTIF

- 20% hébergés chez les parents
- 25% provenant du parc locatif social
- 45% provenant du parc locatif privé
- 10% propriétaires

PAVILLONS

- 20% provenant du parc locatif social
- 50% provenant du parc locatif privé
- 30% propriétaires



LA COMPOSITION DES MENAGES

COLLECTIF

- 85% seul sans enfants
- 5% seul avec enfants
- 5% couple avec enfants
- 5% couple sans enfants

PAVILLONS

- 20% seul sans enfants
- 20% seul avec enfants
- 30% couple avec enfants
- 30% couple sans enfants



LES CSP DES MENAGES

COLLECTIF

- 50% cadres et professions intellectuelles supérieures
- 15% professions intermédiaires
- 25% employés, ouvriers
- 10% artisans, commerçants, chefs d'entreprises

PAVILLONS

- 50% cadres et professions intellectuelles supérieures
- 20% employés, ouvriers
- 30% artisans, commerçants, chefs d'entreprises



L'ÂGE DES MENAGES

COLLECTIF

- 20% moins de 30ans
- 60% entre 30 et 39ans
- 10% entre 40 et 49ans
- 5% entre 50 et 60ans
- 5% plus de 60ans

PAVILLONS

- 30% moins de 30ans
- 30% entre 30 et 39ans
- 10% entre 40 et 49ans
- 20% entre 50 et 60ans
- 10% plus de 60ans



LA REPARTITION VEFA/PSLA

COLLECTIF

- 15% en VEFA TVA à 20%
- 45% en VEFA TVA à 5,5%
- 40% en PSLA

➤ 75% de primo-accédants

PAVILLONS

- 10% en VEFA TVA à 20%
- 90% en VEFA TVA à 5,5%

➤ 60% de primo-accédants



Merci de votre attention

Échange avec la salle

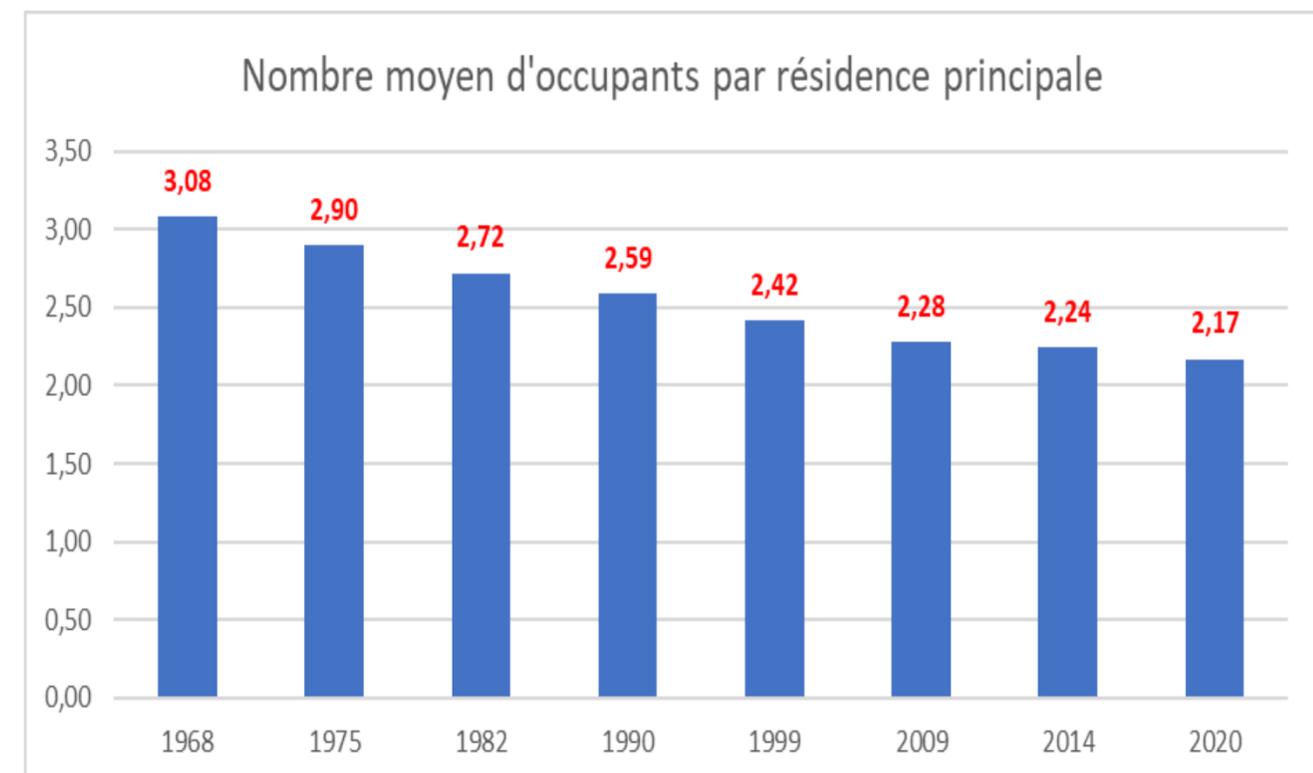
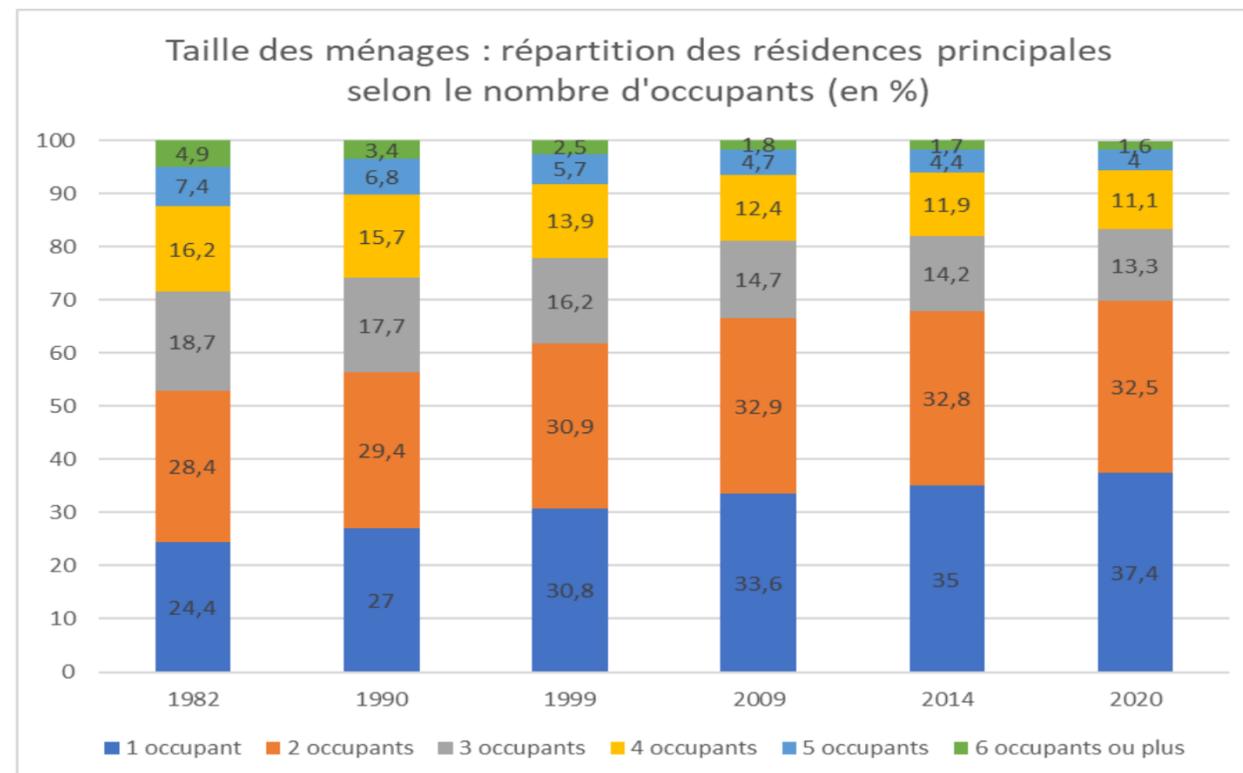
Les offres de logement des organismes Hlm au service des habitants et des territoires



Le logement = 1er poste de dépenses des ménages

Les besoins en logements augmentent et pas seulement dans les zones tendues , en raison :

- ✓ De la hausse du nombre de ménages (croissance démographique, vieillissement de la population, décohabitation, séparation → hausse des petits ménages d'1 p)
- ✓ Changement de localisation (en lien avec le développement du télétravail, attractivité des villes moyennes bien desservies) et évolution des modes de vie (doubles résidences)



Comment favoriser des parcours résidentiels efficaces ?

Il apparaît nécessaire de développer l'offre de logements :

- ✓ Dans tous les segments :
 - neuf / ancien,
 - Locatif (locatif social, locatif intermédiaire, locatif libre) / accession à la propriété (accession sociale, accession intermédiaire, accession libre)

- ✓ Dans toutes les zones en ayant besoin : zones tendues ou non, villes grandes, moyennes, petites

- ✓ Pour répondre aux besoins de logements non couverts des territoires (et notamment l'accès à prix abordable surtout en période de remontée des taux et de tension sur le pouvoir d'achat)

Éléments de compréhension de la conjoncture du marché immobilier ^{1/2}

Côté organismes Hlm

Constat : difficultés croissantes pour sortir des opérations d'accession sociale

- ✓ Le renchérissement des coûts de production en raison de :
 - **Envolée des prix des matériaux**, liées à la tension au niveau de leur production au moment de la reprise de l'économie mondiale post COVID 19 alimentée par la **hausse des prix de l'énergie** à partir du T4 2021
 - Accentuation de cette tendance par la **guerre en Ukraine** + flambée des cours de certains métaux
 - ✓ Des **valeurs foncières élevées** et qui risquent de s'intensifier dans les territoires en tension
 - ✓ L'empilement des **normes de construction** / contraintes réglementaires (RE 2020, REP)
 - ✓ Le cadre réglementaire d'intervention : complexe et mal adapté, qui ne permet plus d'atteindre la cible de la politique de l'accession sociale
 - ✓ Des **recours sur les PC** toujours nombreux
- **Crise de l'offre en période inflationniste**

Éléments de compréhension de la conjoncture du marché immobilier 2/2

Côté accédants

Constat : baisse du pouvoir d'achat immobilier

- ✓ Durcissement de l'accès au crédit immobilier décidé par le Haut Conseil de Stabilité Financière
 - Un taux d'endettement maximum de 35%, assurance de prêt comprise
 - Une durée maximale de remboursement de 25 ans
 - ✓ Une inflation à 6% début 2023 et qui devrait se stabiliser à 5% à fin 2023
 - ✓ La hausse des taux d'intérêt
- Perte de confiance / comportement attentiste des ménages
- Une cible de clientèle qui se réduit (pour les ménages sans/ ou avec un faible apport personnel)

Les suites ?

- ✓ **Comment continuer à produire des opérations d'accession sociale à la propriété ?**
- ✓ **Où ?**
- ✓ **Pour qui ?**
- ✓ **A quels prix ?**
- ✓ **Pour répondre à quels enjeux ?**



**Merci pour votre
présence**