

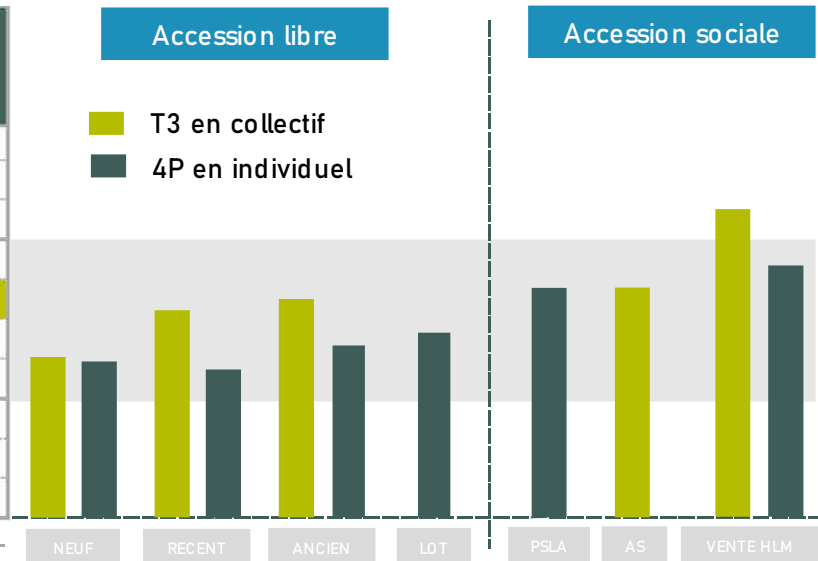
Profils des accédants

3. Profils des accédants

Une accession pour tous dans un contexte de tension des marchés

Exemple de resolvabilisation des ménages grâce à l'accession sociale et intermédiaire

CA de la Rochelle		Fourchette de revenus*		Location	Accession		
				Loyer maximum	Mensualité maximum	Budget plancher**	Budget plafond**
Ménages modestes	1er décile	< 884 €		220 €	290 €	< 66 000 €	
	2ème décile	884 €	1 355 €	340 €	450 €	66 000 €	100 000 €
	3ème décile	1 355 €	1 693 €	420 €	560 €	100 000 €	125 000 €
Ménages intermédiaires	4ème décile	1 693 €	2 057 €	510 €	680 €	125 000 €	152 000 €
	Médiane	2 057 €	2 485 €	620 €	820 €	152 000 €	184 000 €
	6ème décile	2 485 €	2 971 €	740 €	980 €	195 000 €	233 000 €
Ménages aisés	7ème décile	2 971 €	3 544 €	890 €	1 170 €	233 000 €	278 000 €
	8ème décile	3 544 €	4 295 €	1 070 €	1 420 €	295 000 €	358 000 €
	9ème décile	4 295 €	5 593 €	1 400 €	1 850 €	358 000 €	466 000 €
	10ème décile	> 5 593 €		> 1 400 €	> 1 850 €	> 466 000 €	



* Revenu fiscal net mensuel : revenu déclaré par le contribuable sur la «déclaration des revenus», avant tout abattement.

**Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,2% assurance comprise, sur 21 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport variant de 10 à 20%.

Les marchés se sont fortement tendus ces dernières années rendant l'accès au logement difficile pour bon nombre de ménages. Pour exemple sur la CA de La Rochelle, le budget moyen des ménages en primo accession est compris entre 150 et 185K€. Aujourd'hui, hors PTZ, près de 50% des ménages n'ont pas accès sur le marché libre à un logement individuel de 4 pièces même dans l'ancien et n'ont pas même accès à un T3 en collectif. Alors que les 30% de ménages aux revenus les plus modestes se retrouvent essentiellement dans le parc social, se pose la question de l'acquisition du 3ème décile et surtout des ménages intermédiaires du 4ème et 5ème décile qui sont maintenus dans le parc locatif, ou contraints d'aller en lotissement aux franges de l'agglomération voire en report, là où ils ont facilement accès au PTZ. Tous les ménages sont concernés, les jeunes actifs comme les jeunes familles ou les parcours descendants (divorce, monoparentalité), ainsi que les seniors.

On constate que l'accession sociale sous ces diverses formes permet de resolvabiliser les ménages, soit quasiment l'intégralité des ménages intermédiaires en neuf voire même le 3ème décile dans la vente HLM. Un travail est également engagé par la collectivité pour plafonner un prix maîtrisé suivant les quartiers, entre le libre et l'accession sociale qui vient finement compléter l'offre.

Sources : FILOSOFI, OISO, DREAL, Adequation,

3. Profils des accédants

Un développement à la marge notamment du à une appréhension persistante du logement social même en accession

Chiffres clés de l'accession sociale

PSLA vendus	Accession sociale	Vente HLM
350 logements/an	270 logements/an	570 logements/an
19 EPCI concernées	14 EPCI concernées	94 EPCI concernées
1 à 210 logements selon les EPCI	1 à 170 logements selon les EPCI	1 à 225 logements selon les EPCI

L'accession sociale demeure un grain de sable dans l'offre de logements. Seuls 15 à 20 EPCI sont concernés par une offre neuve en PSLA ou en prix d'accession sociale (dont la grande majorité en nombre se développe sur la métropole bordelaise et l'ex CA Cote Basque Adour). Le produit, son montage, son suivi ne sont pas maîtrisés de tous les bailleurs.

A contrario, la vente HLM concerne 94 EPCI sur les 164 étudiées (redécoupage CA Pays Basque) soit 57% de la Nouvelle-Aquitaine. Difficulté majeure, cette vente se fait prioritairement aux locataires en place avec des mixités de copropriétés. Côté clientèle les ménages intermédiaires ont peu voire refusent le recours au logement social même en accession et ce non seulement par méconnaissance mais également par crainte.

Freins énoncés pour du logement en accession sociale en région



« Le logement social fait peur même auprès de ceux qui pourraient en bénéficier. »

« Les gens pensent souvent que c'est moins qualitatif parce qu'ils payent moins cher »

« Beaucoup de gens ne connaissent pas les dispositifs, regardez le PLS, on est tous éligibles et pourtant on ne remplit pas les résidences au plafond de loyer ! »

« Dans une approche d'habitat participatif, les gens et les portefeuilles se mélangent plus. On pense au projet et après à son financement. Les gens se rencontrent, se connaissent, ça aide. »

Sources : FILOSOFI, OISO, Adequation, entretiens avec les acteurs

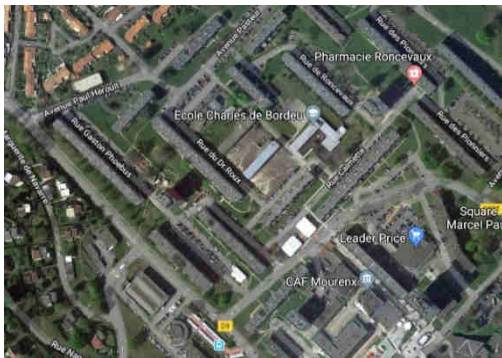
3. Profils des accédants

Vente HLM: une clientèle essentiellement endogène de locataires du parc social

Exemple à Feytiat (Limoges Métropole) Logements individuels en vente HLM Proposés par Dom'Aulim



Exemple à Mournex Logements collectifs en vente HLM Proposés par CDC Habitat



Source : RPLS / Cartes : Google Maps

La loi Elan, nouvellement adoptée, accentue les obligations auprès des bailleurs dans la vente de leur patrimoine. L'objectif national est de multiplier par 5 le nombre de ventes pour atteindre 40 000 logements et ce, pour permettre de réinjecter de l'argent dans de nouveaux projets. Aujourd'hui la vente HLM en région ne compte que 570 ventes par an sur soit 0,2% de l'ensemble du parc.

La vente de patrimoine est aujourd'hui notamment proposée sur la région via le site dédié HAVITAT qui est encore loin de constituer le canal de vente principal. Nombre de bailleurs continuent de communiquer via leurs sites propres.

La vente HLM s'adresse prioritairement aux locataires résidents ainsi qu'aux locataires du bailleur (exemple de la CDC Habitat qui prévoit un délai de 2 mois avant de proposer le bien au grand public). Ces prix défient toute concurrence pour une majorité de biens construits dans les années 1960-1980 concernant les logements collectifs voire les années 2000 pour les logements individuels.

On constate en individuel que les biens sont particulièrement recherchés et l'offre absorbée, même sur des communes d'EPCI secondaires dans un processus de vente en priorité aux locataires puis aux personnes extérieures. En collectif, les conditions sont plus difficiles. Le patrimoine fait souvent partie d'un grand ensemble et les potentiels acquéreurs exogènes hésitent. Ainsi seuls les locataires du quartier se positionnent. Se pose alors la question de la solvabilité de ménages déjà modestes et de l'aide dans l'emprunt (principal frein). Malgré un attrait notable du prix, la mixité sociale, la marque logement social font reculer les ménages exogènes.

HAVITAT.FR: site des bailleurs sociaux aquitains dédié à la vente de leur parc



3. Profils des accédants

PSLA: un passage d'une clientèle issue du parc social à une clientèle du parc libre

Exemple du Patio au Taillan Médoc 43 logements collectifs en PSLA Développés par Exterra



Exemple de la Triade à Pau 6 logements collectifs en PSLA Développés par le COL



Le PSLA est le dispositif le plus usité pour de l'accession aidée en neuf. Il permet à des ménages de bénéficier d'une période de location avant l'achat de leur bien. Côté acteur, cela contraint de prévoir un dispositif adéquat en cas de non levée d'option pour reloger les ménages dans le parc social et devoir gérer le logement en PLS. Ainsi les bailleurs s'appuient sur leur savoir faire et l'accompagnement des ménages, qui sont en grande partie issus du parc locatif social (ménages les plus informés et s'inscrivant dans une progression de leur parcours résidentiel). A noter qu'avec le règlement général sur la protection des données (RGPD), l'information de la vente de logements va devoir être revue pour les bailleurs qui n'ont plus officiellement droit à une communication ciblée de leurs locataires.

Avec le développement de l'offre (ne se restreignant plus aux quartiers les plus modestes, n'étant pas que les lots les plus mal placés dans les projets d'aménagement) et la tension grandissante, les ménages acheteurs de logements HLM ont changé.

Ainsi d'une clientèle du 3^{ème} décile du parc social, les acquéreurs sont désormais de plus en plus issus du parc libre. On retrouve notamment de jeunes familles que la démarche rassurent pour un 1^{er} achat ainsi que des jeunes actifs opportunistes.

Cette clientèle évolue avec la localisation et la démarche. Exterra communique sur la métropole comme un promoteur et attire plus de ménages du parc libre que Clairisienne qui intervient sur des territoires secondaires et s'appuie sur sa base de locataires. Le COL bénéficie de son histoire (maison ouvrière) et de sa structuration (coopérative) qui s'oriente vers les ménages de tous les parcs.

Aux dires des bailleurs, sur certains villages en tension (littoraux notamment) et ruraux lorsque le PSLA constitue la seule offre de logements neufs, les ménages sont préféchés par les mairies, avec des décohabitants, des jeunes actifs et des seniors, tous du village.

Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

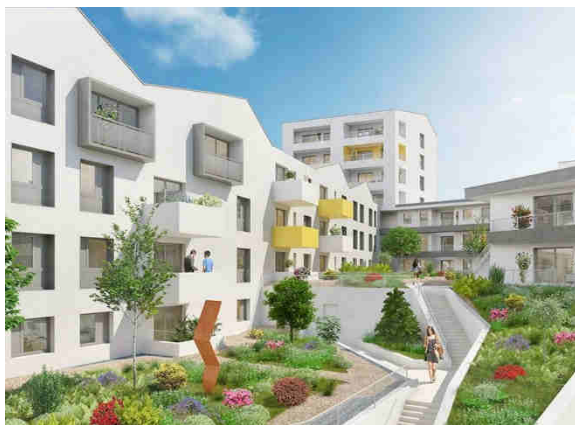
3. Profils des accédants

Prix maîtrisés : des ménages historiquement dédiés au parc libre et qui profitent de l'opportunité de prix attractifs pour acheter plus grand

Exemple du Forum à La Rochelle 32 logements collectifs en prix maîtrisé Développés par Réalités



Exemple de Grey Square à Bordeaux 21 logements collectifs en prix maîtrisé Développés par Nexity



Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

Les prix maîtrisés et leur part dans les opérations globales sont imposés par les collectivités dans le cadre de leur PLH et retranscrits dans leur PLU ou sont conditionnés par les aménageurs dans les opérations d'ensemble. Aujourd'hui peu de collectivités ont mis ce dispositif en place et les positionnements sont mouvants. Pour exemples, sur la CA de La Rochelle, le prix s'adapte au quartier et à sa tension préalablement définie ; sur Bordeaux Métropole, une diversité de prix sont proposés au gré des projets (3.800€/m² hors espaces extérieurs et hors parking dans une récente consultation d'Euratlantique) et des volontés politiques (3.000€/m² parking inclus en moyenne sur la métropole dans les discussions de l'été 2018).

Cela impacte fortement les cibles de clientèles, resolabilisant tout ou partie des ménages des classes intermédiaires et notamment des jeunes ménages d'actifs cœur de cible de la promotion immobilière. Toujours est-il que les cibles sont les jeunes ménages locaux en primo accession et que cette cible est atteinte. Les prix maîtrisés permettent à ces ménages de profiter d'un prix attractif au sein d'une résidence classique avec le même type de prestations.

On constate que les ménages qui s'engagent dans l'accession à prix maîtrisés l'auraient fait dans le parc libre. Bon nombre en profitent pour acheter plus grand (1 pièce en plus) grâce au dispositif.

Au delà de cette acquisition aidée, la plus value vient également à la revente (conditionnée à 7 ans en moyenne). Un appartement acheté à 3000€/m² dans un quartier qui se vend à 4000€ plusieurs années après permet de faire un bénéfice considérable et donc de favoriser l'achat d'un nouveau bien plus grand (souvent de l'individuel en périphérie).

Ce montage permet de proposer du logement abordable mais de manière provisoire. (dès leur revente ils entrent dans le marché libre et permettent aussi à leurs acheteurs de bénéficier de plus values très importantes, alors qu'il s'agit de logements privés financés indirectement voire directement par de l'argent publique).

3. Profils des accédants

Habitat participatif : un projet de vivre ensemble qui voit sa population changer

Exemple de Terra Arte à Bayonne

46 logements collectifs en habitat participatif
Développés par le COL



Exemple de la Ruche à Bègles

11 logements collectifs en habitat participatif
Développés par Axanis



Pour les opérateurs le PSLA n' est qu' un outil de financement parmi d' autres complétés par de l' accession sociale, des SCI APP voire du locatif social. En montant leurs opérations les opérateurs demandent l' agrément de tous les logements la constituant mais n' y ont pas forcément recours s' adaptant aux revenus des ménages et diversifiant les produits ce qui explique par ailleurs la différence notable entre les PSLA ayant bénéficié d' un agrément et les PSLA effectivement engagés.

Leur entrée est pour beaucoup le projet, primant sur le financement et notamment dans une démarche d' habitat participatif. Axanis comme le COL, qui sont les 2 acteurs majeurs en région sur cette approche et ces montages, s' adressent à tous les publics, bien que leurs cibles de départ soient les familles. Ils constatent aujourd' hui que des ménages de tout horizon (parc social, petit revenu du parc libre) et de tout âge (jeunes comme seniors) viennent sur les projets avec des motivations différentes et complémentaires :

- L' accès à des services communs (pièce commune, jardins partagés, chambre d' appoint) qu' ils n' auraient pas autrement
- La connaissance de ses voisins avec qui le projet s' est construit
- L' entraide supposée dans cette démarche
- L' accompagnement d' une structure
- L' appropriation de son logement et de sa résidence via sa personnalisation

Au-delà de la diversité de générations et de budget via une adaptation à chaque revenu, les acteurs font tout de même état d' une population de plus en plus modeste (1 à 3 SMIC) et de l' arrivée importante des seniors sur ces projets.

HAPANA: site de l' habitat participatif (au-delà de l' accession aidée) en Nouvelle-Aquitaine



Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

3. Profils des accédants

Focus sur les seniors : des ménages en demande

Exemple des Jardins de Tourny à Libourne

89 logements adaptés

Développés par Lamotte et Idéal Groupe



Exemple de Concerto à Bordeaux

52 logements dont 24 seniors

Développés par Logévie



L'accession sociale et intermédiaire est historiquement dédiée aux primo accédants, principalement les jeunes ménages et familles modestes. Or, avec le vieillissement de la population et la précarisation des personnes âgées, ces ménages sont devenus des ménages à enjeux. Le patrimoine immobilier assure une retraite paisible. Sans cela, il devient particulièrement compliqué notamment pour les veuves dépendantes des pensions de réversion, de maintenir un certain niveau de vie.

Ces ménages ont peu d'issues : le maintien à domicile dans un pavillon inadapté et souvent loin des services de proximité, le basculement vers une résidence services seniors privées, chère et urbaines, le déménagement dans une maison de retraite avant l'EHPAD.

Les jeunes seniors trouvent des réponses via le parc libre en achetant des biens en neuf et en demandant son adaptation en prévision du vieillissement. Or, sur les secteurs tendus cette offre est chère et sur les secteurs détendus, cette offre est inexistante.

Il existe donc de fortes attentes pour accompagner ces ménages âgés souhaitant être propriétaires mais avec un faible revenu. Aujourd'hui les résidences intergénérationnelles tentent d'apporter une réponse avec, au-delà des logements adaptés, une démarche de vivre ensemble (exemple de Logévie et ses nouvelles résidences thématiques).

Des questions se posent également quant à leur accès au PSLA et plus largement à l'accession sociale en tant que secundo accédant, une question posée par plusieurs des acteurs rencontrés.

Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs