



Loire  
Atlantique

# Quelle accession sociale pour mon territoire ?

**Guide à l'attention des élus**  
2016



L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT  
DES *Pays de la Loire*



PRÉFET DE LA  
LOIRE-ATLANTIQUE



*Programme : Groupe CISN Atlantique – Le Vert Bocage à Pornic*

Devenir propriétaire de son logement est une aspiration pour beaucoup de ménages avec des motivations diverses : se loger, transmettre un bien, préparer sa retraite... Tous ne peuvent franchir ce pas en raison des coûts élevés de l'immobilier et des aléas de la vie professionnelle et personnelle.

Pour les collectivités, la diversification des types d'habitat et le développement de l'accession sociale à la propriété est un des leviers pour renforcer le dynamisme de leurs territoires en accueillant et en maintenant les jeunes ménages, mais aussi en renforçant la mixité sociale.

Le rôle des collectivités est essentiel pour favoriser le développement d'une offre d'accession sociale, sécurisée et abordable. Elles peuvent déterminer dans leur PLH (PLH = Programme Local de l'Habitat) la part de logements en accession sociale qu'elles souhaitent voir construire, réserver du foncier dans cette optique et définir les conditions de cession pour éviter la spéculation.

L'accession sociale ne vise pas uniquement à **apporter un produit à un prix en deçà du marché**. Elle se définit également par **sa cible de clientèle** (les ménages aux revenus modestes répondant à des critères de ressources) et par **son caractère sécurisé** (les ménages bénéficiant de garanties en cas d'accident de la vie et d'un accompagnement pendant toute la durée de leur projet).

**L'accèsion sociale peut se décliner en une palette de produits adaptés à la diversité des territoires**, des marchés, des problématiques sociales et urbaines : PSLA « groupé » et PSLA « diffus » (PSLA = Prêt Social de Location-Accession), l'accèsion avec TVA réduite dans les quartiers de la politique de la ville, mais aussi CCMI sécurisé (CCMI = contrat de construction de maison individuelle).

Ce guide, rédigé par le Département de Loire-Atlantique, la direction départementale des territoires et de la mer de Loire-Atlantique (DDTM 44), l'Union Sociale pour l'Habitat et les opérateurs de l'accèsion sociale, à l'attention des collectivités, aborde les **questions préalables à la définition d'une politique locale en faveur de l'accèsion sociale** et synthétise les différents produits d'accèsion sociale en fonction des types de territoires. Elle s'adresse en particulier aux collectivités des territoires périurbains, ruraux et littoraux.



*Programme : Groupe CIF - Clos du Verger à Sucé-sur-Erdre – Crédit photo : Family Photo Bouguenais*

## Quel est l'état du marché sur le territoire ?

Une analyse du marché immobilier local la plus précise possible est indispensable pour **bien identifier les enjeux du territoire** en matière d'accèsion à la propriété.

Au-delà du ressenti sur le niveau de l'offre (prix, qualité), il convient **d'objectiver la situation** à partir des données des notaires (PERVAL), des agences immobilières, de l'ADIL, des Constructeurs de Maisons Individuelles (CCMIstes), etc. : quels sont les volumes des transactions immobilières et foncières ? A quels prix se font-elles ? Quelles sont les typologies, les surfaces, les performances énergétiques des logements vendus ? Existe-t-il des micromarchés (des communes / quartiers plus attractifs que d'autres) ?...

Analyser le marché, c'est aussi étudier quelle est la demande potentielle et évaluer les besoins et capacités d'investissement des ménages du territoire : quels sont les profils des ménages en terme de revenus, de composition familiale, de CSP, de lieu de travail, de statut d'occupation, etc. ? Qui sont les nouveaux arrivants et quelles sont leurs motivations ? Quelle est la dynamique du territoire en matière d'emploi, d'attractivité économique ? Les bases INSEE peuvent être utilisées ainsi que les données des services des impôts (FILOCOM).

### Les indicateurs principaux

Prix des terrains à bâtir Prix de vente des maisons dans l'ancien Revenus des ménages Taux d'emploi
--

## Quelle est la cible de l'accèsion sociale sur le territoire ?

Il s'agit d'approfondir l'analyse préalable en identifiant quels sont les ménages qui ne peuvent accéder à la propriété aux conditions du marché, ceci en réalisant des simulations théoriques sur le budget des ménages prenant en compte les conditions actuelles et futures des prêts immobiliers.

A partir de ces constats et en fonction des enjeux du territoire, il s'agit pour la collectivité de définir la cible de l'accèsion sociale : le profil des ménages qu'elle souhaite aider dans leur projet, les prix de vente maximum, les typologies, les localisations, les besoins en termes de sécurisation et d'accompagnement, etc.

## Quels produits d'accèsion sociale sont les plus adaptés au territoire ?

Lorsque l'on parle d'accèsion sociale, on évoque souvent spontanément la location-accession (PSLA) sous sa forme « groupée » (un programme de 10 logements ou plus en individuel ou en collectif). D'autres produits peuvent également être proposés qui répondent aussi aux enjeux d'accessibilité sociale et de sécurisation.

Les produits d'accèsion sociale et abordable (voir tableau de synthèse page suivante) :

- Le PSLA « groupé » (programme de 6 à 10 logements en individuel ou en collectif)
- Le PSLA « diffus » (une seule voire deux maisons en location-accession, sur un foncier acquis par l'opérateur)
- L'accèsion avec TVA réduite dans les quartiers de la politique de la ville (QPV)
- Le contrat de construction de maison individuelle (CCMI) sécurisé

Le tableau ci-dessous synthétise les principales caractéristiques des différents produits. Ce guide concernant plus particulièrement les territoires hors agglomération, on mettra de côté l'accession avec TVA réduite dans les QPV qui concerne un nombre limité de secteurs sur des territoires très urbains.

Type de produit	PSLA groupé (collectif ou individuel)	PSLA diffus (individuel)	Contrat de construction de maison individuelle « CCMI » sécurisé
<b>Territoires potentiellement concernés</b>	Prioritairement les pôles urbains Secteurs sur lesquels les prix de parcelles sont <b>supérieurs</b> à une fourchette 45 000€ - 60 000€	Tous territoires Secteurs sur lesquels les prix de parcelles sont <b>inférieurs</b> à une fourchette 45 000€ - 60 000€	Tous territoires Secteurs sur lesquels les prix de parcelles sont <b>inférieurs</b> à une fourchette 45 000€ - 60 000€
<b>Opérateur</b>	Organismes HLM (OPH, ESH, société coopérative HLM, SACICAP)	Certaines sociétés coopératives HLM	Certaines sociétés coopératives HLM
<b>Type d'opération</b>	Opération groupée d'environ 6 à 10 logements Collectif ou individuel	Possibilité de réaliser une seule maison	Construction d'une maison sur un terrain appartenant au ménage
<b>Bénéficiaires</b>	Ménages dont les revenus sont inférieurs aux plafonds PSLA	Ménages dont les revenus sont inférieurs aux plafonds PSLA	Tous ménages
<b>Dispositif de sécurisation</b>	<b>Garantie de rachat et de relogement</b> <b>Phase « locative »</b>	<b>Garantie de rachat et de relogement</b> <b>Phase « locative »</b>	Aucune sécurisation prévue par la réglementation Cependant <b>certaines sociétés coopératives HLM peuvent proposer une garantie de rachat et de relogement similaire au PSLA</b>
<b>Conditions de réussite</b>	Définition du projet en amont avec la collectivité Effort de la collectivité permettant de disposer d'un foncier à un prix compatible avec l'équilibre de l'opération Marché pour ce type de produit Partenariat avec la collectivité sur la commercialisation	Identification de l'acquéreur et du foncier Produit répondant au besoin du client (choix de la maison et des finitions similaire au CCMI) Effort de la collectivité permettant de disposer d'un foncier à un prix compatible avec l'équilibre de l'opération	Identification de l'acquéreur Acquisition préalable du terrain par le ménage Produit répondant au besoin du client
<b>Prix de vente hors foncier TTC</b>	1 750 € à 1 950 € TTC / m <sup>2</sup> SH	1 250 € à 1 350 € TTC / m <sup>2</sup> SH	1 450€ à 1 600 TTC / m <sup>2</sup> SH (Taxes, branchement et frais divers non compris)
<b>TVA</b>	<b>5,5 %</b>	<b>5,5 %</b>	<b>20 %</b>
<b>Taxe foncière</b>	<b>Exonération pendant 15 ans</b>	<b>Exonération pendant 15 ans</b>	<b>Pas d'exonération</b>



## Quels opérateurs d'accèsion sociale peuvent être mobilisés ? (voir liste en annexe)

Les organismes d'habitat social (OPH, ESH, coopératives) sont des opérateurs de l'accèsion sociale à la propriété. Ils disposent d'une expérience et d'un savoir-faire sur ce segment très spécifique, qui est d'ailleurs une activité historique des coopératives HLM.

Les spécificités de l'offre des opérateurs d'habitat social :

- **Un accompagnement en amont et pendant la durée du projet d'accèsion :**

aides aux démarches, analyse de la capacité d'investissement, partenariat bancaire, accompagnement jusqu'à la levée d'option, SAV... Ces services font l'objet d'engagements de la part des organismes d'habitat social, notamment au travers d'une charte régionale, le Pacte Propriété Abordable, signée en 2012.



- **Les garanties de rachat et de relogement** en cas d'accident de la vie incluses dans les contrats (pendant une durée de 15 ans).

- **Une activité qui s'inscrit dans une mission d'intérêt général**, pas de rémunération d'actionnaires, donc des marges réduites réinvesties intégralement dans les opérations.

Si l'ensemble des organismes d'habitat social peut potentiellement assurer le développement du PSLA groupé, quelques coopératives sont également en mesure de proposer une offre de PSLA en diffus (une seule voire deux maisons sur un foncier identifié) et de CCMI sécurisé (CCMI avec garanties de rachat et de relogement).

## Quelles opportunités foncières sont mobilisables ?

Définir une politique locale en faveur de l'accèsion sociale à la propriété suppose d'identifier en amont les moyens opérationnels de sa mise en œuvre. La question foncière est au cœur des enjeux de développement de l'accèsion sociale et les collectivités sont nécessairement amenées à opérer en amont un **fléchage du foncier pour ces opérations, à un coût maîtrisé**, en lien avec le développement des autres segments d'habitat (locatif social, locatif privé, accèsion libre) et dans un souci de mixité sociale.

## Quel rôle pour la collectivité et quels moyens peut-elle mettre en œuvre pour favoriser l'accèsion sociale ?

Les EPCI et les communes ont un rôle important à jouer pour développer l'accèsion sociale à la propriété sur leur territoire.

- **Pour le PSLA groupé**, le montage du projet débute toujours par un dialogue entre la collectivité et l'opérateur. Les discussions portent sur le projet ciblé par la collectivité et les conditions de faisabilité de l'opération. La collectivité est au cœur de l'élaboration du projet.

- **Pour le PSLA diffus**, le projet émane le plus souvent du candidat à l'accèsion qui en général ne connaît pas la possibilité de mobiliser le produit PSLA diffus pour une seule maison. Si la collectivité est d'accord pour s'impliquer dans le dispositif (la garantie d'emprunt étant souvent un élément indispensable pour l'opérateur), c'est elle qui peut informer le candidat de cette possibilité et le mettre

en contact avec une société coopérative HLM. La collectivité peut également intervenir dans l'identification du foncier à mobiliser (le foncier est acheté par l'opérateur qui en assure le portage financier).

- **Pour le CCMI sécurisé**, le dialogue s'instaure entre le candidat et l'opérateur (seuls quelques opérateurs d'habitat social proposent la sécurisation HLM en CCMI, celle-ci n'étant pas obligatoire pour ce produit). La collectivité peut s'impliquer en établissant des règles urbaines et architecturales, en préconisant le respect d'un cahier des charges ou d'une charte, en conseillant le recours à un architecte.

- **Les lotissements communaux** sur lesquels des terrains sont vendus à des prix minorés peuvent également représenter une forme d'accession sociale. Là encore la sécurisation doit être discutée en amont avec les opérateurs HLM.



Programme : Groupe GHT Coop – Couleur de plage à Pornichet – Crédit photo : GHT Coop

## Quels leviers peuvent être mobilisés par les collectivités ?

Auprès des opérateurs :

- **L'aide au foncier.** Apporter un foncier abordable est une condition nécessaire à la production d'accession sociale, le prix du foncier étant un élément déterminant du coût de l'opération. Des aides sur le foncier peuvent être octroyées selon les cibles de ménages, le type de construction, le secteur d'implantation du programme, la surface du logement. Certaines collectivités amorcent de nouvelles solutions pour diminuer la charge foncière, par des politiques foncières actives directes ou par le biais d'outils spécialisés, comme l'agence foncière de Loire-Atlantique. Des instruments plus spécifiques, comme le bail emphytéotique administratif, peuvent aussi contribuer à alléger la charge foncière de l'opérateur.
- **Les garanties d'emprunts.** Les collectivités peuvent apporter leurs garanties d'emprunts sur les opérations PSLA réalisées par les opérateurs d'habitat social, sans pour autant dégrader leur risque car elles n'entrent pas dans l'encours de leurs dettes. Cela permet aux opérateurs d'économiser le coût d'une garantie bancaire.

Auprès des ménages :

- **L'aide à l'acquisition.** Il s'agit de développer des mécanismes d'aide en les liant aux dispositifs nationaux et en créant ainsi des effets multiplicateurs et des synergies entre les aides. Des collectivités ont développé des prêts complémentaires à taux zéro ou des subventions pour soutenir certains profils de ménages. Ces aides sont souvent conditionnées à plusieurs critères relatifs aux programmes (plafonnement des prix de vente, labellisation des programmes, certifications environnementales...).
- **La communication sur les programmes d'accession sociale sécurisée.** La communication doit émaner de plusieurs émetteurs, mais les collectivités peuvent avoir un rôle central à la fois pour présenter le PSLA, les acteurs en jeu, les programmes et les conditions pour les acquéreurs. Cela peut se faire au travers du site internet de la collectivité, de réunions publiques, de salons immobiliers, etc.

Pour se garantir contre d'éventuelles reventes spéculatives contraires au dispositif de l'accession aidée, des **clauses anti-spéculatives** doivent faire partie de l'acte notarié lorsque des aides, directes ou indirectes, ont été accordées par la collectivité.

**En conclusion**, définir et mettre en œuvre une politique locale en faveur de l'accession sociale à la propriété suppose d'analyser la pertinence et le réalisme des objectifs de cette politique au regard de la situation locale. Le développement de l'accession sociale est à interroger au regard de ces trois piliers :

- Un produit d'accession sociale compétitif dans le marché local
- Un accompagnement des conditions de développement
- Un partenariat étroit avec les opérateurs.

**Liste indicative des opérateurs d'accèsion sociale en Loire-Atlantique  
(non exhaustive)**

Aiguillon Construction  
[www.aiguillon-construction.fr](http://www.aiguillon-construction.fr)  
Tél. 02 40 94 44 87

Habitat 44  
[www.habitat44.org](http://www.habitat44.org)  
Tél. 02 40 12 71 00

Compagnie du Logement <sup>(1)</sup>  
[www.la-compagnie-du-logement.fr](http://www.la-compagnie-du-logement.fr)  
Tél. 02 51 45 23 00

Harmonie Habitat  
[www.harmoniehabitat.org](http://www.harmoniehabitat.org)  
Tél. 02 40 40 25 22

Coop Logis<sup>(1)</sup>  
<http://www.groupecil.fr/coop-logis.php>  
Tél. 02 43 49 49 49

LogiOuest  
[www.logiouest.fr](http://www.logiouest.fr)  
Tél. 02 41 33 73 73

GHT Coopératives  
[www.ghtcoop.fr](http://www.ghtcoop.fr)  
Tél. 02 40 85 46 78

Nantes Métropole Habitat  
[www.nantes-habitat.fr](http://www.nantes-habitat.fr)  
Tél. 02 40 67 07 07

Groupe CIF  
[www.groupecif.com](http://www.groupecif.com)  
Tél. 02 40 99 40 99

SAMO  
[www.samo-groupesni.fr](http://www.samo-groupesni.fr)  
Tél. 02 51 80 28 02

Groupe CISN Atlantique  
[www.groupe-cisn-atlantique.com](http://www.groupe-cisn-atlantique.com)  
Tél. 02 40 22 98 76

SILENE  
[www.silene-habitat.com](http://www.silene-habitat.com)  
Tél. 02 40 17 85 17

Groupe Gambetta  
[www.groupegambetta.fr](http://www.groupegambetta.fr)  
Tél. 02 51 84 44 40

Vilogia  
[www.vilogia.fr](http://www.vilogia.fr)  
Tél. 02 40 35 84 44

(1) Opérateurs proposant également du PSLA en diffus et CCMI sécurisé



*Programme : Groupe GHT Coop – Le Sinople à Sucé sur Erdre*



Direction départementale des territoires et de la mer de Loire-Atlantique  
Service Bâtiment Logement  
10 bd Gaston Serpette  
44036 Nantes Cedex 1  
Tél. 02 40 67 25 51  
Courriel : [ddtm-sbl@loire-atlantique.gouv.fr](mailto:ddtm-sbl@loire-atlantique.gouv.fr)  
Site Internet : [www.loire-atlantique.gouv.fr](http://www.loire-atlantique.gouv.fr)



L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT  
DES Pays de la Loire

L'Union Sociale pour l'Habitat des Pays de la Loire  
8 avenue des Thébaudières  
Boîte aux lettres n°109  
44800 Saint-Herblain  
Tél. 02 40 94 87 59  
Courriel : [secretariat@ush-pl.org](mailto:secretariat@ush-pl.org)  
Site Internet : [www.ush-pl.org](http://www.ush-pl.org)



Département de Loire-Atlantique  
Direction développement territorial  
Service Habitat  
3 quai Ceineray – CS 94109 – 44041 Nantes cedex 1  
Tél. 02 40 99 19 10  
Courriel : [contact@loire-atlantique.fr](mailto:contact@loire-atlantique.fr)  
Site internet : [loire-atlantique.fr](http://loire-atlantique.fr)