

Suivi de l'activité en accession groupée

COOP

n° 4

octobre 2006

Présentation

Vous avez entre les mains la quatrième édition de COOP EN ACTION, le tableau de bord de l'activité en accession groupée des coopératives d'Hlm mis en place dans le cadre du Projet fédéral. Avec une périodicité trimestrielle, ce document unique dans le Mouvement Hlm vous rend compte du volume de production, de l'équilibre des opérations et de l'état de la commercialisation des programmes de logements groupés des coopératives d'Hlm.

Les données présentées dans le présent tableau de bord sont issues du traitement des données recueillies par la Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm auprès des 96 coopératives d'Hlm adhérentes à la Société de Garantie de l'Accession Hlm au 30 septembre 2006.

N'hésitez pas à nous faire de vos remarques et commentaires. Bonne lecture !

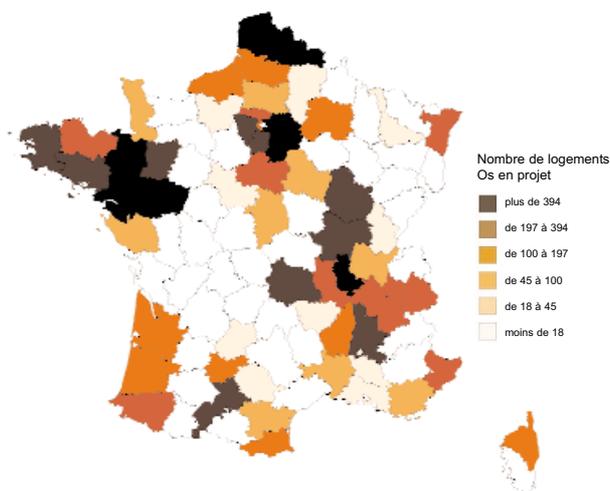
LA PRODUCTION EN ACCESSION SOCIALE AU 30 SEPTEMBRE 2006

■ Ventilation du nombre de logements

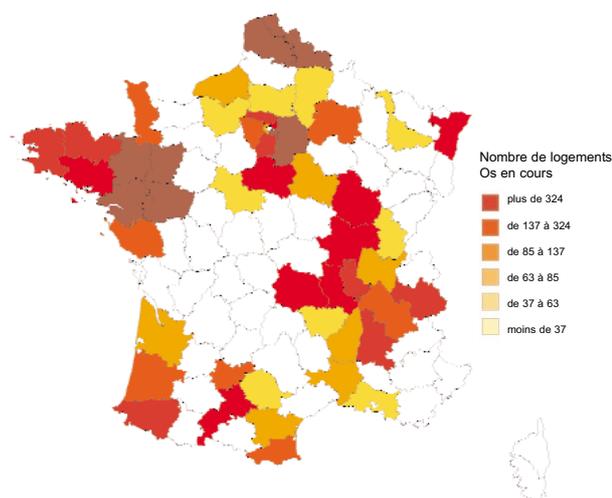
Le total des opérations en projet ou en cours au sein des coopératives d'Hlm représente **7 540** logements, dont 6 952 en accession classique et 588 en location-accession (7,8%). Parmi ces logements, 4 422 (58,6%) sont commencés et seront livrés en 2006 ou 2007.

	Opérations	Logements	Sous OS
Classique	402	6 952	3 834
PSLA	64	588	588
Total	466	7 540	4 422

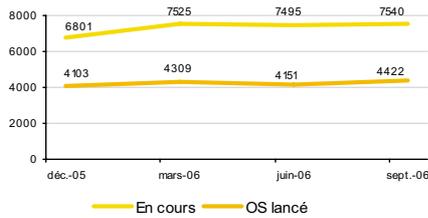
— En projet



— En cours



Evolution du nombre de logements

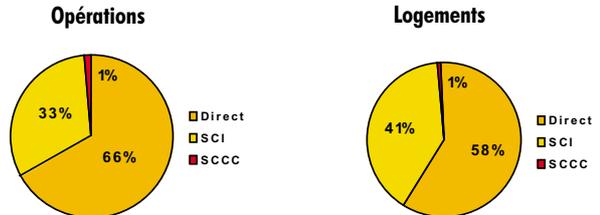


Le nombre de logements en cours ou en projet progresse de 0,6% au 3^{ème} trimestre 2006.

La proportion de logements sous ordre de service (OS) passe de 55,4% à 58,6% entre le 2^{ème} et le 3^{ème} trimestre 2006.

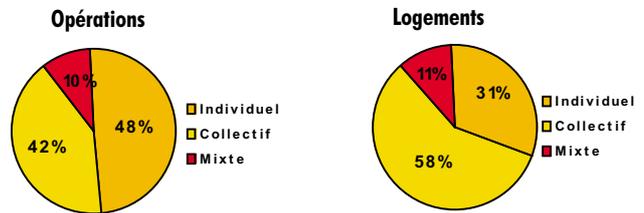
Montage juridique

66% des opérations sont montées en direct par les coopératives, elles ne représentent que 58% des logements. Les opérations en direct comportent donc moins de logements que celles en SCI.



Typologie

48% des opérations sont de l'habitat individuel. Elles ne représentent que 31% des logements, leur taille est donc plus modeste que les opérations en collectif.



Décomposition du prix de vente moyen



En accession

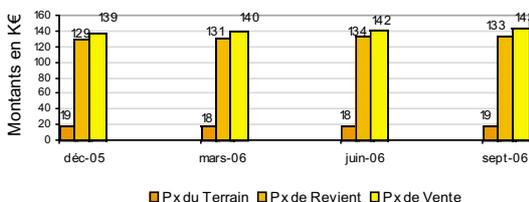
Le prix de vente moyen d'un logement « classique » en France est de 143 229 € (141 988 € au 2^{ème} trimestre 2006). Il est constitué pour 13,4% du prix du terrain, 79,8% du coût de la construction et 6,8% de la marge nette.



En location-accession

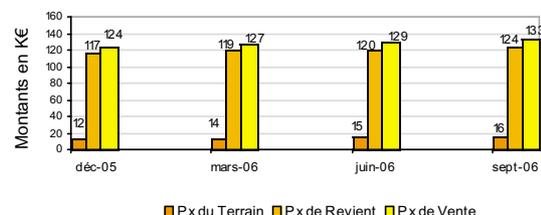
Le prix de vente moyen d'un logement en location accession en France est de 132 943 € (128 720 € au 2^{ème} trimestre 2006). Il est constitué pour 11,8% du prix du terrain, 81,8% du coût de la construction et 6,4% de la marge nette.

Evolution des prix de vente



En accession

Alors que le coût de construction baisse légèrement au 3^{ème} trimestre (- 0,7%), le coût du foncier et le prix de vente continuent de croître légèrement, respectivement de 0,5% et 0,7%.

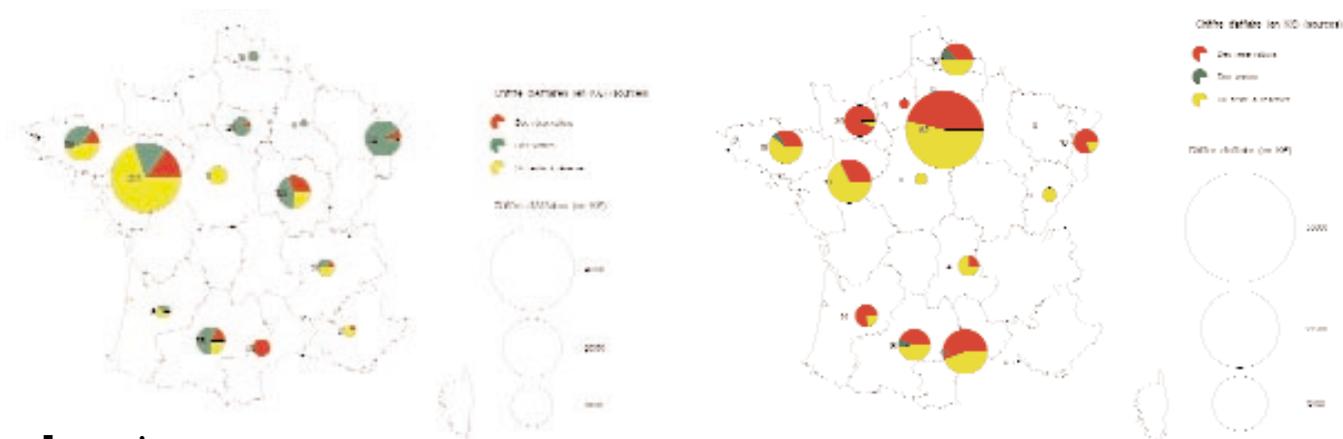


En location-accession

Le coût de construction et le prix de vente moyen des logements Psla continuent de croître, respectivement de 3,3% et de 3,1% au 3^{ème} trimestre 2006 alors que le prix du foncier a tendance à se stabiliser.

LA COMMERCIALISATION DES LOGEMENTS AU 3^{EME} TRIMESTRE 2006

Ventilation des logements réservés et vendus



En accession

Sur les **6 952** logements en accession sociale en projet en cours, **1 413** sont réservés et **2 327** sont vendus au 30 septembre 2006.

3 834 logements sont sous ordre de service (OS), les réservés et vendus sont pratiquement au même niveau alors que les logements vendus représentent 61% des logements sous OS.

En location-accession

Sur les **588** logements en location accession en projet en cours, **270** sont réservés et **11** sont entrés en phase « locative ». Tous les logements sont en cours.

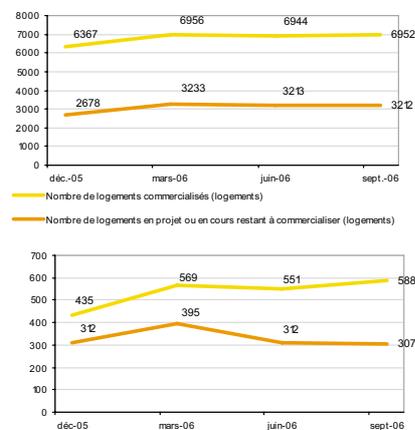
Evolution du stock

En accession sociale

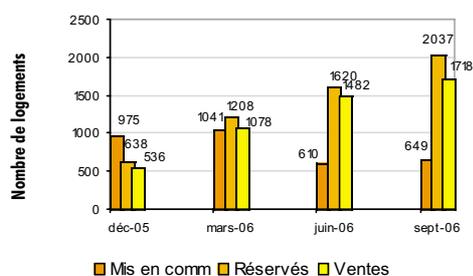
Le nombre de logements en projet ou en cours restant à commercialiser reste relativement stable au 3^{ème} trimestre 2006, il représente 46 % du total en projet et en cours.

En location-accession

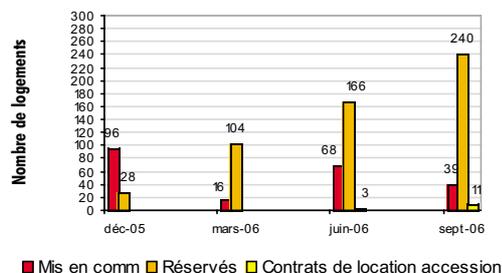
Le nombre de logements en location-accession disponibles continue de baisser au 3^{ème} trimestre 2006 : il baisse de 1,6% entre les deux trimestres 2006. Néanmoins, il reste élevé à 52,2% du total en projet et en cours du fait de la commercialisation particulière de la location accession.



Activité commerciale du troisième trimestre 2006



Au cours du 3^{ème} trimestre 2006 les coopératives d'Hlm ont mis en commercialisation 649 logements en accession sociale. Elles ont signé 2 037 contrats de réservation et ont vendu 1 718 logements.



Les coopératives d'Hlm ont mis en commercialisation 39 logements location-accession au cours du 3^{ème} trimestre 2006. Elles ont signé 240 contrats de réservation et 11 contrats de location accession.

ZOOM SUR...

De l'accession sociale en secteur sauvegardé à Clermont-Ferrand

La coopérative d'Hlm Clerdôme a livré au printemps 2006 à Clermont-Ferrand une opération exemplaire d'accession sociale au cours d'une opération programmée d'amélioration de l'habitat (Opah). Il s'agit de l'opération de réhabilitation de l'Hôtel d'Albiat, immeuble datant du XVII^e siècle situé dans le quartier de Montferrand. Acquis par l'Opac du Puy-de-Dôme, ce bâtiment devait à l'origine faire l'objet d'une opération locative mais les conditions de financement ont amené la coopérative à reprendre ce projet en accession.

Inscrit à l'inventaire supplémentaire des monuments historiques depuis 1926, l'Hôtel d'Albiat imposait quelques contraintes. En collaboration avec l'architecte des bâtiments de France, il a été décidé de conserver les ouvertures à meneaux, les menuiseries bois et les deux escaliers en pierre de Volvic. Les portes palières ainsi que les planchers ont également été conservés. En termes d'aménagement intérieur, les cloisons ont été si possible maintenues et un puits de lumière a été ouvert sur l'un des corps de bâtiment. L'aménagement des cuisines, situées le plus souvent en deuxième jour, privilégie une ouverture sur le séjour. La coopérative d'Hlm a en outre fait appel à un vendeur de cuisine afin d'obtenir des propositions d'aménagement qui ont par la suite servi d'argument lors de la commercialisation. Par ailleurs, dans le cadre de l'opération communale de revalorisation du patrimoine, la coopérative a conclu une convention avec la ville. En contrepartie d'une participation à l'éclairage et à l'entretien, la cour de l'hôtel sera ouverte aux visites guidées. Les coloris de ravalement des façades et de la cour ont été choisis en commun avec l'ABF et à terme, la coopérative d'Hlm pourrait toucher une subvention pour ces travaux d'embellissement.



L'opération est constituée de 9 logements répartis sur deux cages d'escalier et de 3 locaux commerciaux en rez-de-chaussée sur rue. Les logements proposés vont du studio au T3 et malgré la structure initiale, les surfaces restent confortables : 36 m² en moyenne pour un T1, 52 m² pour un T2 et 83 m² pour un T3.

Concernant le montage financier de l'opération, la coopérative d'Hlm n'a reçu aucune aide extérieure. Pour que les accédants puissent bénéficier de subventions du Pact-Arim, la SCP d'Hlm aurait en effet dû vendre des plateaux vides, ce à quoi elle ne pouvait se résoudre. Clerdôme a donc opté pour un montage de type marchand de biens Hlm, permettant d'obtenir non seulement une TVA à 5,5% sur les travaux mais aussi une exonération de TVA sur les ventes.

Grâce à ce montage, le prix de vente au m² habitable se révèle inférieur de 20% aux plafonds de l'accession, 1 698 €/m² contre 2 113 €/m² en zone B. Le prix de vente moyen s'élève à 99 818 € (58 188 € pour un studio, 87 911 € pour un deux pièces et 143 466 € pour un trois pièces). Il se décompose en un coût d'acquisition de 31,2%, un coût de réhabilitation de 55,4% (dont 5% d'imprévis) et une marge brute de 13,4%. Quant au prix de revient, il s'établit à 1 624 €/m² et laisse apparaître une marge nette prévisionnelle de 4,4%.

Initiée en juin 2004, la commercialisation de l'opération s'est achevée au 3^{ème} trimestre 2006. Néanmoins, lors de la livraison de l'opération au printemps, huit logements sur neuf avaient été vendus. La clientèle est essentiellement locale ; les trois-quarts des accédants résidaient déjà sur Clermont Communauté. Les acquéreurs ont entre 34 et 59 ans. Ce sont en majorité des célibataires ; seuls deux ménages sont des couples avec des enfants. 40% des adultes occupants sont fonctionnaires, 20% sont des employés, 30% sont sans emploi et une personne est retraitée. Deux ménages, soit le quart des accédants connus, sont des investisseurs. Les autres acquéreurs respectent les plafonds PLS, quatre d'entre eux sont sous les plafonds PAS.