

Le Financement de l'accession sociale en **2013**

Vincent Lourier, Denis Tesner



d'une grande idée,
nous avons fait un métier

LES COOP HLM



La solution coopérative

A.RE.COOP

Le financement de l'accession en 2013

1. L'état de la production des coop Hlm
2. Les produits de l'accession sociale
3. Le PSLA et sa consolidation
4. Les partenariats bancaires au service des coopératives
5. La mutualisation et la SDHC : quels produits, quels services?

1. L'état de la production Des coop Hlm

L'état de la production des coop Hlm

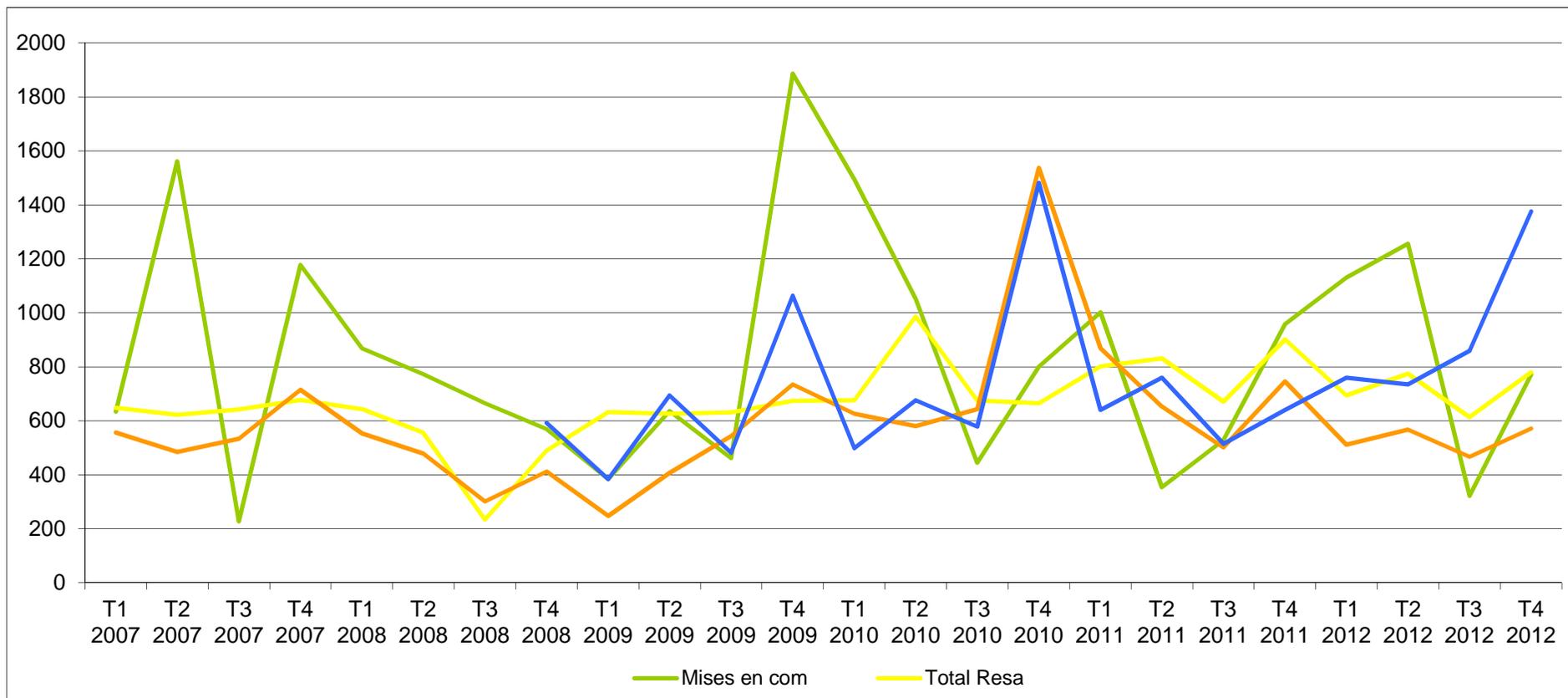
- **Une conjoncture immobilière** défavorable (à fin sept) :
 - ✓ Dans l'ancien des transactions en baisse de **12 à 20%** sur un an
 - ✓ Dans le neuf, des ventes en retrait de **25%** en VEFA et de **17%** en diffus au T3
- Un **financement** qui ne suit pas :
 - ✓ Une distribution de crédits à l'immobilier en baisse de **33%** en 2012
 - ✓ ... malgré une conjoncture de taux très favorable : taux moyen de **3,23%** (hors assurances et sûretés) en décembre pour une durée moyenne de 208 mois
- Des **prix** qui ne faiblissent pas :
 - ✓ Dans l'ancien : -0,5% pour les appartements et -1,5% pour les maisons
 - ✓ Dans le neuf : +0,9% (3 821 €/m²)

L'état de la production des coop Hlm

- Les coop Hlm : une activité qui s'inscrit dans la tendance du marché...

	T4 2011	T4 2012	12 mois		Variation	
			2011	2012	T4 2012 /T4 2011	2012/2011
Mises en vente	958	772	2842	3481	-19%	22%
Réservations	901	780	3205	2862	-13%	-11%
Ventes	746	571	2769	2116	-23%	-24%

- ... mais une situation plus contrastée :
 - ✓ En 2012, les ventes VEFA sont à **-32%** et les levées d'option PSLA à **+22%**
 - ✓ Le PSLA représente 37% des réservations de l'année (32% en 2011)
- Les **mises en commercialisation** chutent de 19% au T4 mais sont à +22 sur un an
- Les **mises en chantier** restent dynamiques (+115% au T4, +46% sur un an)



2. Les produits de l'accession sociale



La solution coopérative

A.RE.COOP

2. Les produits de l'accession sociale



- Les **conditions de ressources** du PTZ+ des 5 premières tranches sont inchangées mais la tranche 6 est supprimé
- Un **différé total** est introduit pour les tranches 1 et 2 abaissées avec une durée portée à 25 ans pour ces deux tranches
- la condition de **performance énergétique** est élevée à BBC 2005 ou RT 2012 (sauf PSLA agréés avant le 1.1.2012)
- La **quotité** applicable à ces logements performants est rehaussée sauf pour les PSLA non BBC
- Maintien du cumul possible d'un PTZ+ avec un PSLA en 1ère occupation

Mais...

- **Disparition programmée** au 31 décembre 2014 !



Le financement en PTZ + : les ménages

- ... dont les ressources sont inférieures aux plafonds suivants...

Nb de personnes	A	B1	B2	C
1	36 000 €	26 000 €	20 000 €	18 500 €
2	50 400 €	36 400 €	28 000 €	25 900 €
3	61 200 €	44 200 €	34 000 €	31 450 €
4	72 000 €	52 000 €	40 000 €	37 000 €
5	82 800 €	59 800 €	46 000 €	42 550 €
6	93 600 €	67 600 €	52 000 €	48 100 €
7	104 400 €	75 400 €	58 000 €	53 650 €
8 et plus	115 200 €	83 200 €	64 000 €	59 200 €

Le financement en PTZ + : le montant

- Une quotité plafonnée du montant TTC de l'opération
 - ▶ selon la nature du bien (neuf ou Hlm)
 - ▶ selon la performance énergétique du bien (BBC ou non)
 - ▶ selon la localisation du logement (en neuf)

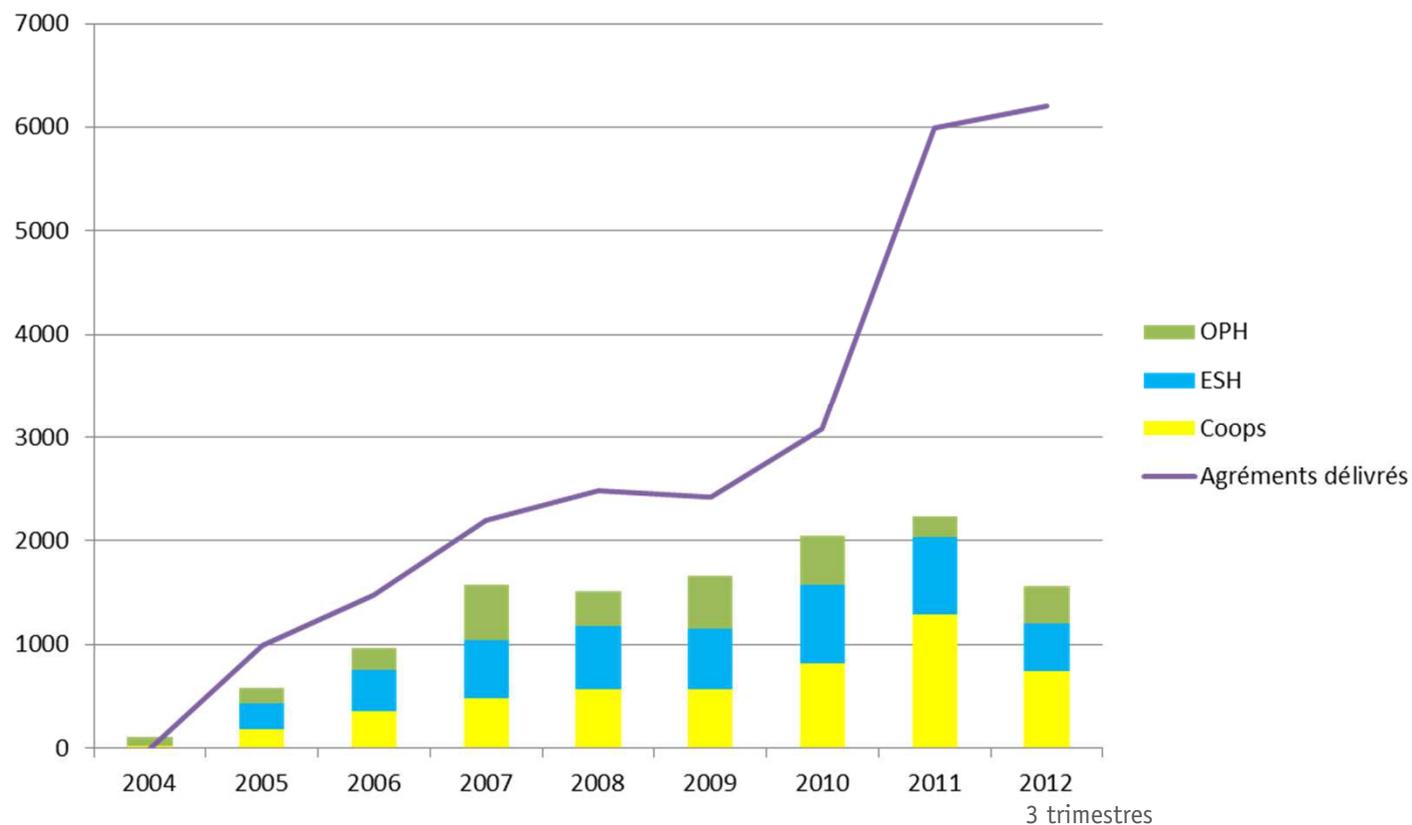
- La quotité dans le neuf en fonction du coût de l'opération

Zone	BBC	Non BBC
A	33 %	26 %
B1	26 %	21%
B2	21 %	16 %
C	18 %	14 %
Vente HLM	10 %	10 %

Le PSLA, Prêt Social Location-Accession



Une dynamique de production



Rappel des plafonds de ressources en PSLA

Les plafonds de ressources au 1.1.2013 (avis d'imposition N-2)

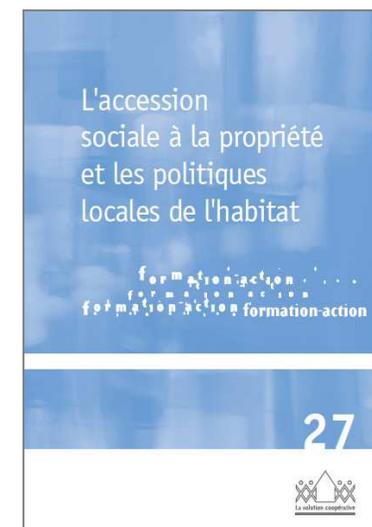
Nb personnes	Zone A	Zones B et C
1	31 250 €	23 688 €
2	43 750 €	31 588 €
3	50 000 €	36 538 €
4	56 875 €	40 488 €
5	64 875 €	44 425 €

Le taux réduit de TVA en Anru

- Un taux qui devrait lui aussi passer de 7 à **10 %** au 1.1.2014
- Une éligibilité liée à l'expiration des conventions (PC dans les 2 ans qui suivent)
- La liste des conventions Anru signées ouvrant droit à TVA réduite : Site Anru
- Une forte pression de l'Anru pour accélérer la diversification sur ces quartiers
- Rappel : dans certains cas les opérateurs mobilisent aussi la **prime ANRU** , qui comporte une condition pour l'accédant : obligation d'occuper son logement à titre de résidence principale pour une durée de 5 ans minimum.
- Pour l'opérateur qui reçoit la prime, il doit la déduire intégralement du prix de vente du logement et la faire figurer sur l'acte de vente.

Les dispositifs Locaux : aides au financement

- Implication des collectivités locales en fonction des stratégies Habitat (cf. PLH...)
- Conditions très variables d'une collectivité à l'autre :
 - ✓ **Avances** remboursables à l'opérateur
 - ✓ **Subventions** directes à l'opérateur par logement
 - ✓ **Prêt à taux réduit** (voire 0%) à l'accédant et/ ou à l'opérateur
- **Utiliser** ces dispositifs qui favorisent l'accès social à la propriété
- **Négocier** des partenariats avec de nouvelles collectivités :
Pédagogie avec les élus pour développer et recourir à ces dispositifs dans le cadre du parcours résidentiel



3. Le PSLA et sa consolidation



Le PSLA et sa consolidation



Nos propositions à la ministre du Logement

- **Prolonger** les dispositifs existants qui ont prouvé leur efficacité
 - ✓ PTZ+ au-delà du 31 décembre 2014
 - ✓ Communiquer sur le PSLA
- **Améliorer certains dispositifs** pour en renforcer le caractère social
- **Créer** de nouveaux produits

Réunion avec la DHUP et les banques

- Demande de **prolongation** du PTZ+ après 2014 pour le prendre en compte dans les plans de financement
- **Levées d'option** : Eviter les effets d'aubaine / contrepartie aide de l'état
- **Constat** : taux de conversion faible avec la banque d'origine
- **Pré-accord** du financement des acquéreurs et sécurisation du financement anticipé de la levée d'option : les banques ne peuvent pas/ne veulent pas garantir un taux
- Déblocage de situations particulières : agréments DDT (ex: transfert patrimoine)
- **Règles Bâle III et ACP** : en faveur des opérateurs importants (pondération du risque public accru) et d'un apport personnel en hausse pour les accédants)

4. Les partenariats bancaires



La solution coopérative

A.RE.COOP

Les partenariats bancaires au service des coopératives

- Une tradition de partenariats **non exclusifs**
- **2004** : Crédit Coopératif, Crédit Mutuel, Crédit Immobilier de France
- **2009** : renouvellement avec le Crédit Coopératif
- **2012** : renouvellement et élargissement du partenariat avec La Poste
- Des partenariats qui doivent être « utiles » et concrets
- ...avec une déclinaison possible sur tout le territoire.

Zoom sur l'Eco Prêt du crédit coopératif

- Partenariat issu de l'accord du 16 Septembre 2009
- Eco –prêt est un financement acquéreur à taux privilégié qui dépend :
 - Non pas du profil de l'acquéreur
 - Mais de la performance environnementale de son logement
- Classification du logement en trois catégories (une deux trois étoiles) et grille de lecture directe du taux publié chaque mois sur le site de la fédération.
- Grille de taux Décembre 2012 

Prêts Immobiliers Loi Scrivener 1979				
Durée	taux marché *très bons dossiers*	taux *	taux **	taux ***
7 ans	2,49%	2,58%	2,30%	2,12%
8 ans	2,71%	2,67%	2,49%	2,32%
9 ans	2,81%	2,79%	2,58%	2,42%
10 ans	2,92%	2,92%	2,69%	2,52%
11 ans	3,04%	3,06%	2,81%	2,63%
12 ans	3,16%	3,15%	2,92%	2,74%
13 ans	3,23%	3,21%	2,98%	2,82%
14 ans	3,27%	3,31%	3,03%	2,86%
15 ans	3,30%	3,39%	3,06%	2,90%
16 ans	3,37%	3,43%	3,13%	2,97%
17 ans	3,44%	3,50%	3,20%	3,04%
18 ans	3,51%	3,56%	3,26%	3,11%
19 ans	3,57%	3,62%	3,32%	3,16%
20 ans	3,58%	3,68%	3,34%	3,17%
21 ans	3,62%	3,72%	3,38%	3,22%
22 ans	3,66%	3,77%	3,42%	3,28%
23 ans	3,70%	3,79%	3,46%	3,33%
24 ans	3,72%	3,81%	3,48%	3,35%
25 ans	3,74%	3,84%	3,50%	3,37%

*Sur taux ** et taux *** > 20 ans : Taux est consenti avec garantie PPD ou AH,
si caution Crédit Logement, ajout de 7 cents après 15 ans et 10 cts après 20 ans*

Zoom sur... La Banque Postale et La Poste



- Un partenariat **double** :
 - proposer l'offre de logements (accession/locatif) aux agents de La Poste
 - permettre à nos coopérateurs d'accéder à l'offre bancaire de La Banque Postale
- Un partenariat national qui se décline en régions



Zoom sur... La Banque Postale et La Poste

Une offre bancaire à destination des ménages à revenus modestes en cours de déploiement :

- une offre « packagée » autour du PAS au taux le plus bas autorisé
- disponible sur toute la France à compter de **février 2013**
- ouverte aux pré-accords et au financement des levées d'option PSLA
- proposée par un réseau de 740 conseillers spécialisés immobiliers (CSI) avec une forte délégation
- appuyés à compter de la mi-2013 par des référents régionaux « Accession sociale »

Une offre opérateur/PSLA en devenir :

- expérimentale en 2012
- sur le marché à compter de la **fin du 1^{er} semestre 2013**
- à taux fixe ou variable

5. La SDHC : quels produits, quels services ?

La SDHC : Quels produits, quels services ?

- Dans le cadre du projet fédéral, La SDHC a pour vocation de :
 - contribuer au développement des coopératives
 - Prendre des participations en capital
 - Apporter des prestations de service
 - Proposer des outils mutualisés de financement (SFHC)
- Capital de la SDHC : 2 Meuros (mais appel de fonds toujours en cours)
- Capital de la SFHC : 1,3 Meuros
- Pour quels services aux coopératives ? Avec la crise , le temps d'agir..

-

La mutualisation et la SDHC : Quels services ?

Les constats et les besoins des coopératives

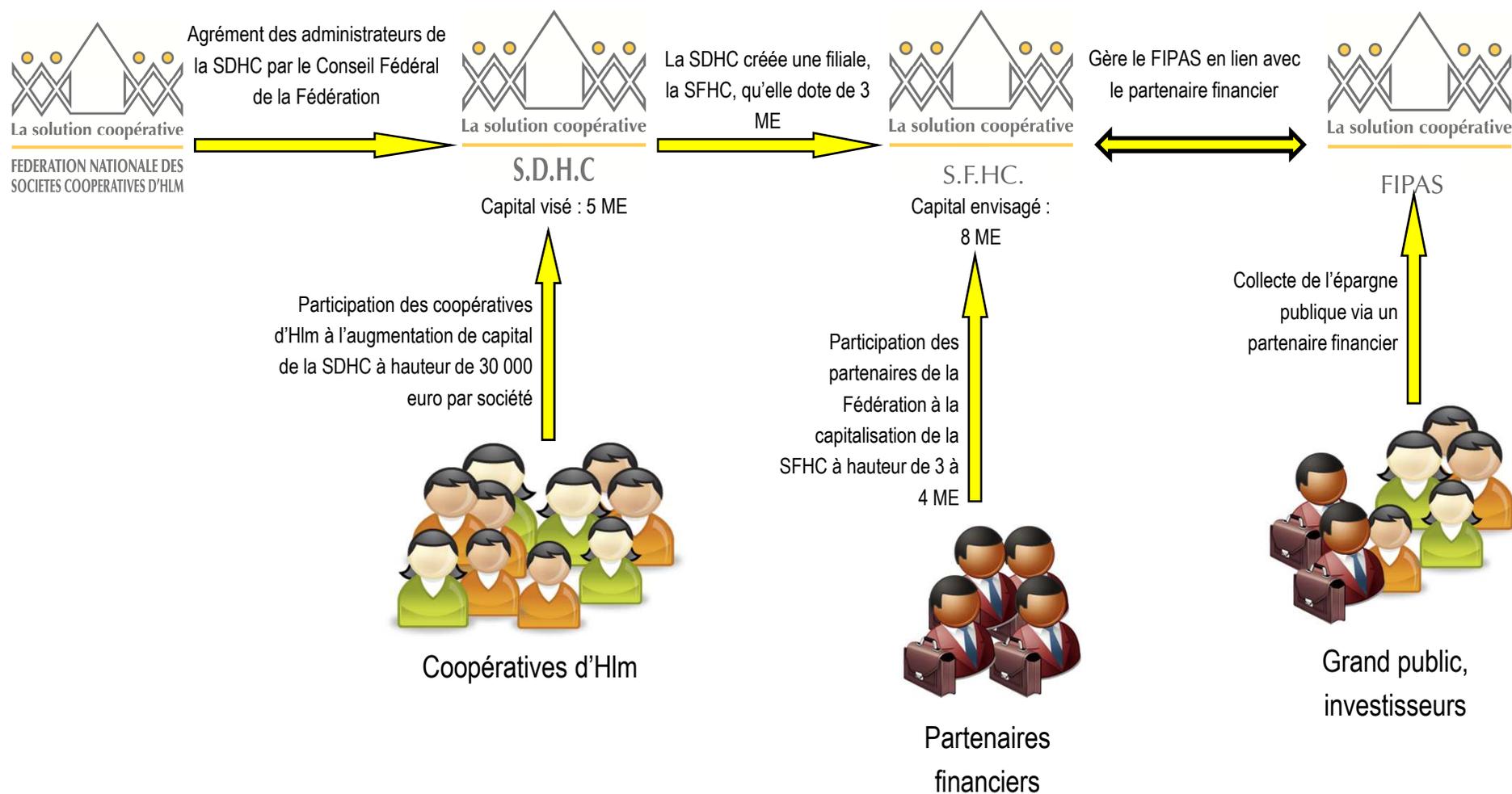
- **Sécuriser et diversifier** les sources de financement
- Disposer d'outils **efficaces** pour renforcer les fonds propres
- Développer et fluidifier l'offre de financement acquéreurs
- Disposer d'une palette de **services** adaptés

La mutualisation et la SDHC : Quels services ?

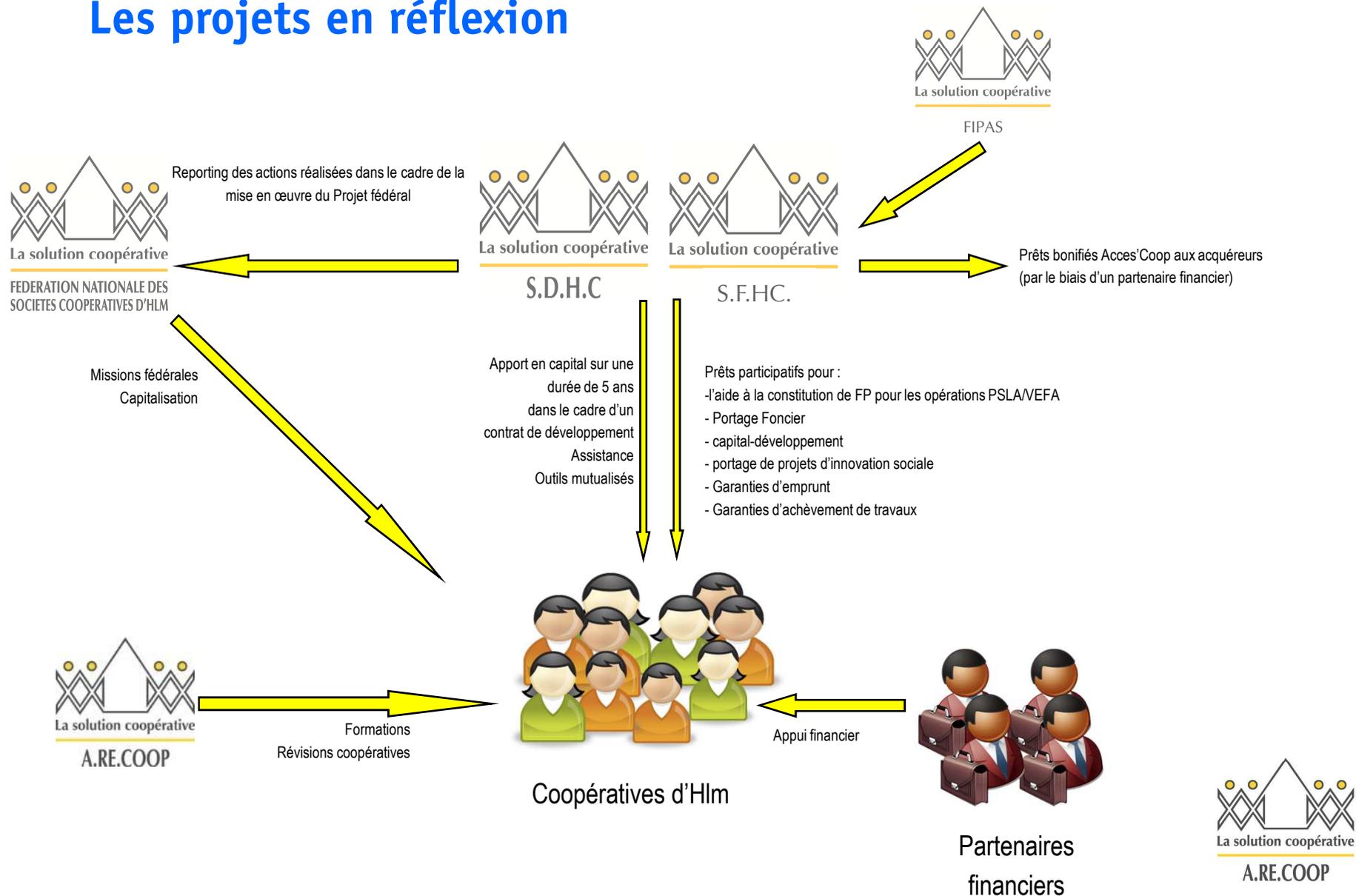
Les constats et les besoins des coopératives

- Offres de financement opérateurs et acquéreurs sous contraintes de liquidité, de stratégies bancaires, de régulation bancaire, de garanties d'emprunt incertaines
- Fonds propres sous tension et capacité de production sous contrainte
- Stratégies foncières à développer en cohérence avec les capacités de financement

Une organisation au service d'un projet collectif



Les projets en réflexion



Les réponses au cœur des préoccupations des coopératives

Prêts participatifs pour :

- l'aide à la constitution de FP pour les opérations
PSLA/VEFA
- Portage Foncier
- capital-développement
- portage de projets d'innovation sociale
- Garanties d'emprunt
- Garanties d'achèvement de travaux

Et les Prêts bonifiés aux acquéreurs (par le biais d'un partenaire financier) :
différentiels d'intérêts assumés par la SDHC ?

5. La mutualisation et la SDHC : les projets en réflexion

Le résultat recherché :

- Disposer de liquidités à moindre coût pour produire en complément des dispositifs existants
- Augmenter ses fonds propres au service de sa stratégie de développement
- Utiliser la mutualisation du capital SDHC pour favoriser le financement acquéreurs
- Disposer d'outils de garantie d'emprunt et d'achèvement optimisés
- Financer les politiques foncières au service de l'accès sociale à la propriété
- Favoriser les partenariats bancaires dans toutes les régions

Merci pour vos remarques et vos contributions

