

n°70
Repères
maîtrise d'ouvrage

Collection Cahiers - septembre 2020 - 25 €

**Mobiliser le bail réel solidaire dans
le cadre de la vente du patrimoine Hlm**

Publication de l'Union sociale pour l'habitat

PILOTAGE ET COORDINATION

Cécile Chopard et Chrystel Gueffier-Pertin, Direction de la Maîtrise d'ouvrage et des Politiques patrimoniales de l'Union sociale pour l'habitat

Florence Caumes et Vincent Lourier, Fédération nationale des Coop'HLM

AVEC LA CONTRIBUTION DE

Bruno Daly, Fédération nationale des Offices Publics de l'Habitat

Caroline Jalade, Fédération nationale des Entreprises sociales pour l'habitat

Sophie Lauden-Angotti, Direction des Politiques urbaines et sociales de l'Union sociale pour l'habitat

Gaëlle Lecouëdic et Pascale Loiseaux, Direction juridique et fiscale de l'Union sociale pour l'habitat

Jean-François Moser, PROCIVIS-UESAP

RÉALISATION DE L'ÉTUDE

Anne Katrin Le Doeuff et Anne-Charlotte Canet (Espacité), Xavier Lièvre (Étude 14 Pyramides), Lamyaa Bennis (Mazars)

REMERCIEMENTS AUX CONTRIBUTEURS DE L'OUVRAGE

Nous adressons nos remerciements aux organismes Hlm qui ont participé à cette étude, et plus particulièrement aux coopératives Hlm IDF Habitat et Idéis, l'ESH Logéo Seine Estuaire et l'OPH Haute-Savoie Habitat.

Maquette et réalisation : 62Avenue, Paris - Impression : DEJALINK - Stains - septembre 2020.

Photo couverture : ©Shutterstock

Reproduction interdite - Dépôt légal : mars 2015, ISSN 2426-1629 - Collection Cahiers de l'Union sociale pour l'habitat.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	2
PARTIE 1 - Le cadre général de la cession de patrimoine Hlm en Bail Réel Solidaire	5
1. Le contexte juridique et fiscal	6
a) Organisme de Foncier Solidaire et Bail Réel Solidaire	6
b) Le mécanisme de dissociation foncier-bâti	7
c) Intégrer la vente du patrimoine en BRS dans une stratégie patrimoniale globale	8
d) La cession de patrimoine à un OFS tiers	11
e) La cession des logements en direct par l'organisme Hlm	12
f) Les aspects fiscaux	13
2. L'effet de levier du BRS	15
PARTIE 2 - La cession directe de logements locatifs sociaux par l'organisme Hlm agréé « OFS » (montage 1)	19
a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels	20
b) Le montage comptable et financier	20
c) Le positionnement marché et la cible de ménage	22
PARTIE 3 - La cession de logements locatifs sociaux à un organisme de foncier solidaire tiers	25
1. La cession « au fil de l'eau » (montage 2)	27
a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels	27
b) Le montage comptable et financier	28
c) Le positionnement marché et la cible de ménages	29
2. La cession en bloc à un OFS (montage 3)	30
a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels	30
b) Le montage comptable et financier	31
3. Vente en bloc et mise en place d'un BRS Opérateur (montage 4)	33
a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels	33
b) Les impacts financiers pour l'organisme de logement social et l'organisme de foncier solidaire	34
PARTIE 4 - Synthèse comparative des montages opérationnels pour l'organisme Hlm	37
annexes	39
1. La méthodologie employée	40
2. Les profils de modélisations du cash-flow des organismes	46
3. Synthèse fiscale des différents montages	47

INTRODUCTION

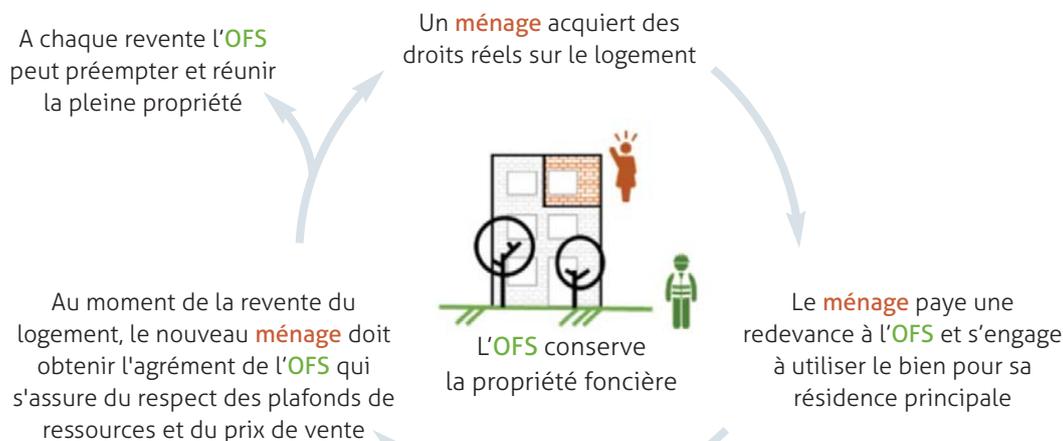
La vente de logements locatifs sociaux, rendue possible en 1965 et relancée depuis le début des années 2000, est un enjeu de plus en plus marqué pour les organismes Hlm. Si elle est envisagée comme un outil du parcours résidentiel de leurs locataires, elle est aussi désormais perçue comme un mode de renforcement de leurs capacités d'investissement. La loi portant évolution au logement, à l'aménagement et au numérique (ELAN) vise ainsi à en faciliter la mise en œuvre par différentes mesures incitatives ou de simplification.

Cette perspective de croissance de la vente Hlm s'inscrit dans un contexte de **développement des organismes de foncier solidaire (OFS)**, dont l'objectif est de favoriser l'accession sociale à la propriété dans un cadre sécurisé et anti spéculatif. Les organismes de logement social ont été fortement acteurs de ces initiatives qui ont concerné dans un premier temps la production de logements neufs.

Le modèle « OFS-BRS » consiste à rendre durablement abordables les logements en accession en introduisant une nouvelle forme de dissociation pérenne du foncier et du bâti. L'OFS, détenteur de l'assise foncière, détache des droits réels immobiliers sur une propriété bâtie ou non bâtie qu'il cède à un prix inférieur à celui d'un logement en pleine propriété par le biais d'un bail réel solidaire (BRS), un nouveau type de bail qu'il est le seul à pouvoir mettre en œuvre. Le ménage bénéficiaire de ce montage est alors « locataire du foncier » (il paie une redevance « foncière » dans des conditions

définies dans le bail) et « propriétaire des murs » (au travers des droits réels qui lui sont conférés).

La vocation sociale de l'accession est préservée dans la longue durée grâce une clause anti-spéculative intégrée au bail portant sur les revenus du nouvel acquéreur et sur le prix de cession. Cette dissociation et ces conditions de gestion sont inscrites dans la très longue durée grâce un « rechargement » automatique du bail à sa durée initiale opéré à chaque revente : sauf à ce que l'OFS en décide autrement, le bail n'atteint donc jamais son terme.



Les évolutions législatives permettent l'articulation des deux enjeux :

- ▶ la loi « Égalité et Citoyenneté » avait déjà autorisé dès 2017 les organismes Hlm à céder des éléments de leur patrimoine à un OFS en vue de la vente de ces logements en bail réel solidaire (BRS);
- ▶ la loi Elan a conforté le rôle des organismes Hlm dans ce dispositif en leur donnant la possibilité d'être agréés eux-mêmes « organismes de foncier solidaire ».

Ainsi, les organismes Hlm impactés par les enjeux de vente Hlm et précurseurs du modèle « OFS-BRS » ont pu identifier différents avantages à mobiliser ce modèle dans le cadre de la cession de leur patrimoine locatif Hlm :

- ▶ **Garantir la vocation sociale** des logements par le dispositif anti-spéculatif propre au BRS qui assure une revente à des ménages sous plafonds de ressources.

Cette vocation sociale se traduit par la prise en compte des logements en BRS dans le décompte de l'article 55 de la loi SRU sans limitation de durée.

- ▶ **La réversibilité** permise par le droit de préemption de l'OFS sur le logement à chaque mutation qui lui permet de devenir propriétaire et notamment de les requalifier en logements locatifs sociaux.
- ▶ **Assurer l'accompagnement des ménages** par l'OFS au titre de sa mission sociale d'accompagnement et des possibilités de rachat des logements qui peut être inclus dans les baux, au-delà du cadre réglementaire.
- ▶ **L'accompagnement des copropriétés**, par le contrôle de l'OFS sur le bon entretien des biens par les ménages et le contrôle de l'occupation : obligation de résidence principale, possibilité d'interdire la mise en location.
- ▶ **Un prix de cession et des mensualités réduites pour le ménage** grâce au mécanisme de portage d'une partie de la valeur du logement par l'OFS, qui l'amortit dans la très longue durée.
- ▶ **La démultiplication des potentiels de vente** permise par l'élargissement des ménages cibles lié à la baisse des mensualités et la plus-value sociale du dispositif qui permet une meilleure intégration dans les stratégies des organismes et des collectivités locales.

Pour mesurer le potentiel de ce dispositif, l'Union sociale pour l'habitat et la Fédération des Coop'HLM ont piloté une étude visant à analyser les conditions de recours à un organisme de foncier solidaire pour la mise en œuvre de la vente Hlm. Les résultats et conclusions de cette étude ont été synthétisés dans ce guide qui vient en complément des Cahiers *Repères n°61 et 61bis*¹ consacrés aux enjeux et outils de la vente Hlm.

L'étude a permis de définir un cadre juridique et d'expertiser plusieurs montages opérationnels de vente Hlm en bail réel solidaire afin d'évaluer les impacts financiers et organisationnels des différentes possibilités.

1. Repères n°61 : « Vente Hlm : nouveaux enjeux, nouvelles stratégies » et Repères n°61bis : « Vente Hlm : nouveaux outils », publications de l'Union sociale pour l'habitat, septembre 2019

Dans un premier temps, il convient de distinguer le cas d'un organisme de logement social agréé en tant qu'organisme de foncier solidaire, qui mettra directement en place les BRS, et le cas de la vente réalisée par l'organisme Hlm à un OFS tiers, que ce soit un OFS préexistant ou une structure créée spécifiquement. Dans ce deuxième cas, se pose la question de l'articulation du montage entre vente en bloc ou au logement (au fil de l'eau).

Pour finir, quatre modèles de montage ont été envisagés et sont détaillés par la suite :

- ▶ Le modèle « internalisé », où l'organisme Hlm est lui-même agréé OFS : **la mise en place des BRS est réalisée au fil de l'eau, c'est-à-dire au rythme de la commercialisation, par l'organisme Hlm comme dans le cadre de la vente Hlm classique** (montage 1).
- ▶ Trois modèles dans le cas d'une vente à un OFS tiers :
 - ▶ **La vente au fil de l'eau à l'OFS** qui dissociera le foncier du bâti afin de céder les droits réels aux ménages simultanément à l'acquisition du bien auprès de l'organisme Hlm (montage 2),
 - ▶ **La vente en bloc à un OFS tiers** (montage 3),
 - ▶ **La vente en bloc à un OFS tiers et le recours à l'organisme Hlm pour la gestion locative et la mise en place des BRS aux acquéreurs par le biais d'un BRS Opérateur** (montage 4).

PARTIE 1

Le cadre général de la cession de patrimoine Hlm en Bail Réel Solidaire

1. LE CONTEXTE JURIDIQUE ET FISCAL

a) Organisme de Foncier Solidaire et Bail Réel Solidaire

Le dispositif repose sur deux piliers : une structure de portage, l'organisme de foncier solidaire et un outil juridique, le bail réel solidaire.

L'organisme de foncier solidaire est un nouvel acteur foncier créé par la loi Alur, et agréé par le préfet. Il a pour but d'acquérir et de gérer des terrains, bâtis ou non, en vue de la réalisation de logements à usage de résidence principale, en accession ou en location, sous plafonds de ressources, par la conclusion de baux réels solidaires (article L. 329-1 du code de l'urbanisme). Il s'agit en principe d'organismes à but non lucratif, mais la loi ELAN a ouvert le statut d'OFS à l'ensemble des organismes Hlm visés à l'article L. 411-2 du code de la construction et de l'habitat (CCH) et aux SEM agréées visées à l'article L. 481-1 du CCH.

Un bail réel solidaire est un bail de longue durée comprise entre 18 et 99 ans qui permet de consentir des droits réels en vue de la location ou de l'accession à la propriété de logements à usage d'habitation principale ou à usage mixte professionnel et d'habitation principale (articles L. 255-1 du CCH et L. 329-1 du code de l'urbanisme).

Seuls les organismes de foncier solidaire peuvent conclure des BRS et le titulaire ainsi que les conditions d'octroi du BRS sont fixés par les articles L. 255-2 et L. 255-3 et L.255-4 du CCH. Il peut ainsi s'adresser soit à :

- ▶ **Un ménage** : le BRS est alors conclu avec des ménages sous plafonds de ressources PSLA voire inférieurs si des plafonds plus restrictifs sont fixés par l'OFS dans le BRS, Le logement doit être destiné à un usage de résidence principale du ménage et le bail peut prévoir que le preneur pourra (ou non) exercer des activités accessoires dans le bien objet du bail. Le BRS peut également prévoir que le ménage devra occuper le logement sans pouvoir le louer (L. 255-2 du CCH).
- ▶ **Un opérateur** : le BRS est alors consenti à un opérateur qui revend ou loue les logements. Il peut également construire ou réhabiliter l'ouvrage (L. 255-3 et 4 CCH). La construction et la réhabilitation ne sont donc qu'une option et l'opérateur peut avoir uniquement un rôle de portage et de commercialisation.

Deux sortes de BRS « opérateur » peuvent être conclu :

- ▶ **Un BRS Opérateur « accession »** (L. 255-3 du CCH) : L'opérateur s'engage à vendre les droits réels immobiliers attachés à ces logements à des bénéficiaires répondant aux plafonds de ressources et de prix de vente (PSLA) et, de manière générale, aux conditions prévues dans le BRS Opérateur par l'OFS. Les bénéficiaires signent alors avec l'OFS un BRS (BRS « Ménage ») concomitamment à l'acte de vente des droits réels par l'opérateur. Les droits transférés aux ménages sont automatiquement retirés du BRS Opérateur. Lorsque la totalité des droits sont retirés du BRS opérateur, ce dernier s'éteint.
- ▶ **Un BRS Opérateur « location »** (L. 255-4 CCH) : L'opérateur s'engage à mettre les logements en location dans le respect des plafonds de ressources et de loyers (plafonds PLUS sauf seuils inférieurs prévus au BRS).

b) Le mécanisme de dissociation foncier-bâti

Lors de la constitution d'un BRS, l'OFS conserve la propriété du foncier mais consent des droits réels au preneur sur le bien immobilier. Ces droits réels immobiliers confèrent la propriété du logement au preneur, qui verse en contrepartie de cela une redevance à l'OFS.

Dans la mesure où le transfert de la propriété d'un logement dans le cadre d'un BRS résulte de la constitution (ou de la cession ultérieure) des droits réels et que l'OFS conserve la propriété du foncier, ce transfert de propriété ne peut pas être assimilé par principe à une vente immobilière. Ainsi chaque réglementation doit faire l'objet d'une analyse spécifique pour savoir si elle s'applique ou non à la mise en BRS ou à la cession en BRS.

► **La protection de l'acquéreur immobilier** organisée par l'article L. 271-1 du CCH (délai de rétractation/réflexion dit « SRU ») : bien que la réglementation spécifique au BRS ait mis en place une procédure spécifique (délai de réflexion type Scrivener) pour les offres de cession entre particuliers (article L. 255-10 du CCH), l'article L. 255-18 du CCH indique que tout acte permettant l'acquisition de droits réels en BRS s'inscrit dans le cadre de la protection de l'acquéreur immobilier du délai de rétractation/réflexion dit « SRU »

Ainsi, tout BRS consenti à un preneur, quel que soit le montage retenu, sera soumis à un délai de rétractation ou de réflexion. Notamment lors des ventes entre particuliers, il y aura cumul des réglementations avec une offre préalable de cession ouvrant droit au délai de rétractation ou de réflexion. En revanche, la protection de l'acquéreur en BRS en vente Hlm pour la cession initiale des droits réels sera similaire à la procédure en vente immobilière classique ou en vente Hlm.

► **Le droit de préemption urbain de la collectivité locale ne s'applique pas** : il est exclu lors de la constitution du BRS initial et lors de la cession des droits réels résultant du BRS car une telle cession n'est pas explicitement visée dans les cas rendant la préemption possible.

► En matière de **copropriété**, la cession des droits réels et la conclusion d'un BRS sont assimilées à une vente par les textes : le preneur est subrogé dans les droits et obligations de l'OFS. Ainsi, en matière de copropriété, le preneur se voit conférer le même statut qu'un propriétaire ayant acquis un bien dans le cadre d'une vente classique avec quelques spécificités :

- le preneur dispose du droit de vote pour toutes les décisions de l'assemblée générale des copropriétaires, à l'exception de décisions relatives aux actes d'acquisition sur les parties communes, les travaux de transformation / amélioration / addition (article 25 d et n et article 26 a et b de la loi du 10 juillet 1965) ou de décisions concernant la modification du règlement de copropriété, dans la mesure où il concerne les spécificités du bail réel solidaire (L. 255-7-1 -1 du CCH) ;
- l'OFS exerce également les actions qui ont pour objet de contester les décisions pour lesquelles il dispose du droit de vote. Aucune charge ne peut être appelée auprès de l'OFS y compris pour des frais afférents aux décisions prises par lui ou pour son compte (L. 255-7-1-1 du CCH) ;
- chacune des deux parties peut assister à l'assemblée générale des copropriétaires et y formuler toutes observations sur les questions pour lesquelles elle ne dispose pas du droit de vote (L. 255-7-1-2 du CCH) ;

L'organisation de la copropriété elle-même (règlement de copropriété) est spécifique lorsque l'OFS est propriétaire de la totalité du foncier, car celui-ci ne constitue alors pas une partie commune et la question de la gestion juridique des droits réels en partie commune est traitée par les textes :

- ▶ les titulaires de baux réels solidaires confèrent au syndicat des copropriétaires la gestion de leurs droits réels indivis (L. 255-7 alinéa 8 du CCH) ;
- ▶ le règlement de copropriété peut également prévoir un mandat de recouvrement des redevances foncières au profit du syndic (L. 255-7 alinéa 8 CCH).

À NOTER

Les textes restent peu précis en matière de travaux et d'amélioration de l'habitat et il est possible de préciser des éléments dans le règlement de copropriété. Par exemple, pour le cas de la surélévation ou de la création de nouveaux tantièmes liés à la création de tout lot pris sur les parties communes bâties, il sera nécessaire de clarifier que le titulaire de ces nouveaux lots devra non seulement les acquérir auprès de la copropriété, mais qu'il devra aussi se faire titrer « foncièrement » par un BRS ou un avenant à son BRS.

c) Intégrer la vente du patrimoine en BRS dans une stratégie patrimoniale globale

La vente du patrimoine en Bail Réel Solidaire constitue pour l'organisme Hlm une opération stratégique de cession de patrimoine au même titre que la vente Hlm classique. La définition du périmètre doit donc nécessairement prendre en compte la stratégie globale de l'organisme : présence territoriale, diversité des produits et loyers, compositions sociales.

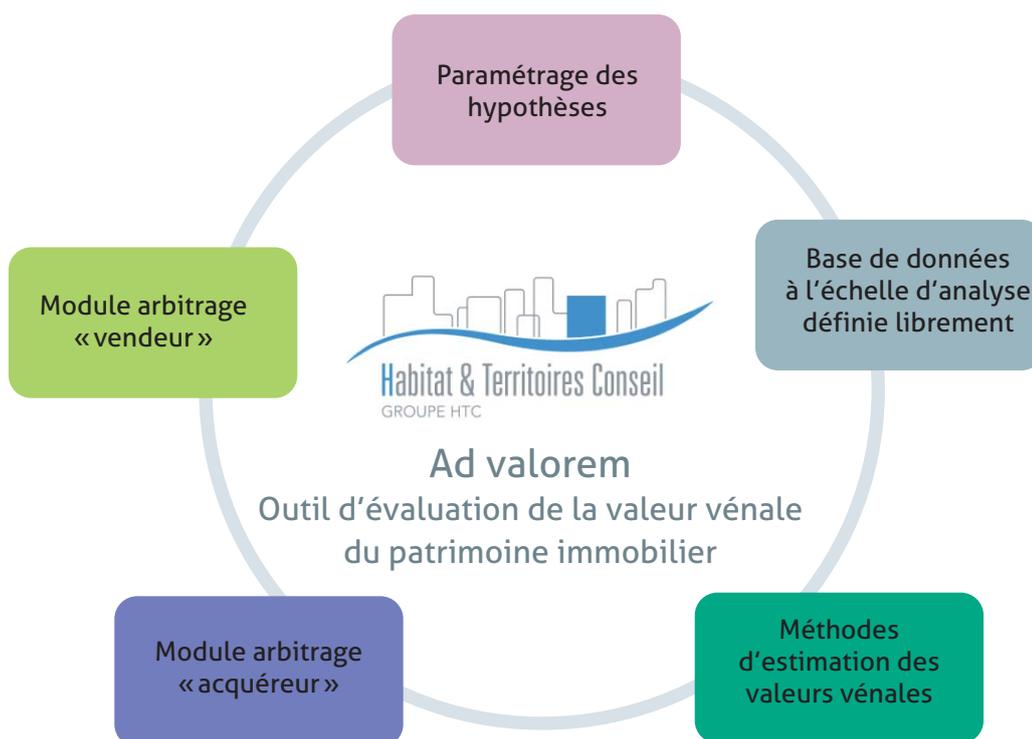
Par ailleurs la valeur immobilière des résidences et leur potentiel de vente doivent être évalués aux regards d'indicateurs financiers, locatif ou encore d'occupation (Capital Restant Dû, taux de vacance, impayés, fragilités sociales...), afin d'estimer finement la plus-value réelle dégagée par la vente.

À NOTER

Les modules « contraintes et opportunités », « vente Hlm » et « vente en bloc » du *Repères n°62* permettent d'identifier les enjeux de la vente Hlm à l'échelle macro de l'organisme (enjeux territoriaux, cartographie des implantations, marges de manœuvre et capacités financières), lister les données analytiques nécessaires à l'élaboration d'une politique de vente (données patrimoniales, attractivité, données comptables...) et arbitrer une méthode pour l'estimation de la valeur de vente.

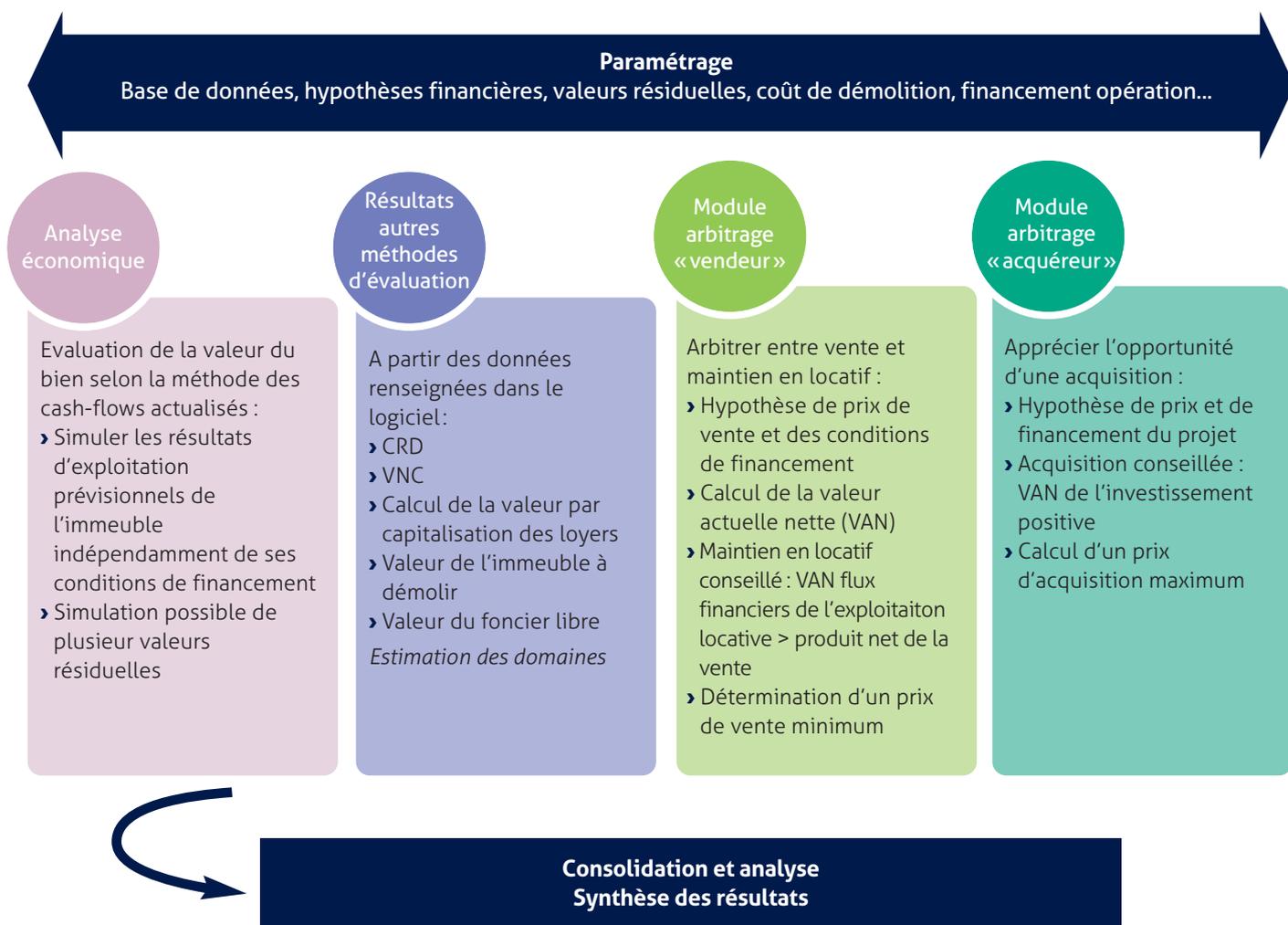


L'estimation de la valeur immobilière du bien mis en vente est généralement produite par la méthode dite des cash-flows. Elle procède d'une démarche analytique fondée sur une valorisation des immeubles en fonction d'une projection sur les apports financiers prévisionnels. La difficulté de cette méthode réside dans le paramétrage des différentes hypothèses : évolutions pressenties du marché et du groupe immobilier concerné, horizon de production retenu, taux d'actualisation considéré, valeur résiduelle au terme de la projection (valeur du foncier, loyers capitalisés).



À NOTER

L'Union sociale pour l'habitat met à disposition des organismes Hlm l'**outil d'estimation immobilière « Ad Valorem »** développé spécifiquement pour le patrimoine locatif social. Cet outil est entièrement paramétrable, il permet de confronter les résultats de différentes méthodes d'estimations immobilière et comporte deux modules d'arbitrage patrimonial : l'un pour le vendeur et l'autre pour l'acquéreur.



Dans le cas d'une vente en bloc à un OFS partenaire, l'analyse des conditions accessoires à la vente peut être déterminante dans la fixation du prix, voire dans la poursuite du processus d'achat. Il conviendra d'analyser finement les conditions de transfert intégral ou partiel des prêts et des subventions affectés aux immeubles concernés, avec aussi la possibilité de payer une soulte correspondant à l'écart entre les capitaux restant dus à la vente et le prix convenu entre les parties. Il est également conseillé d'étudier les conséquences de la reprise totale ou partielle des contrats des gardiens (avec l'épineuse question des statuts) et de la reprise ou non des contrats en cours (risque de paiements d'indemnités en cas de rupture de contrats, à moins que l'on respecte les délais de préavis fixés dans ces derniers).

d) La cession de patrimoine à un OFS tiers

Les OFS sont éligibles à l'acquisition en bloc de patrimoine Hlm depuis la loi « Egalité et Citoyenneté » du 27 janvier 2017 qui a modifié l'article L. 443-11 (I) du CCH en ajoutant à la liste des organismes susceptibles de se porter acquéreur de logements « *un organisme de foncier solidaire défini à l'article L. 329-1 du code de l'urbanisme en vue de la conclusion d'un bail réel solidaire tel que défini aux articles L. 255-1 à L. 255-5 du présent code* ». Les textes prévoient alors que les règles spécifiques de la vente Hlm ne s'appliquent pas dans le cadre de la vente Hlm à un OFS, qui est assimilée à une vente à un autre organisme Hlm :

- ▶ Absence d'autorisation du préfet, une simple déclaration étant suffisante,
- ▶ Fixation libre du prix,
- ▶ Absence d'application des conditions d'ancienneté (logement acquis ou construits depuis au moins 10 ans), d'habitabilité et de performance énergétique de l'article L443-7 CCH,
- ▶ Convention APL non résiliée et maintien du bail Hlm (droit au maintien dans les lieux) pour les locataires en place (art L 443-11 CCH).

La vente en bloc à un OFS suppose que les termes « en vue de la conclusion d'un bail réel solidaire » de la loi s'interprètent comme n'obligeant pas à la mise en place d'un BRS sur chaque logement dès la cession en bloc, mais ont pour seul effet de rendre impossible pour l'OFS acquéreur tout autre contrat qu'un BRS.

Ainsi, la vente en bloc serait possible, à condition pour l'OFS :

- ▶ soit de consentir immédiatement des BRS sur chaque logement à ceux des locataires qui le souhaiteraient,
- ▶ soit de consentir un BRS Opérateur ayant pour objet de confier à un tiers le portage locatif ou la commercialisation des logements,
- ▶ soit de rester propriétaire bailleur en attendant soit que le locataire puisse signer un BRS, soit qu'il quitte les locaux, les locaux vacants ne pouvant alors faire l'objet que d'un BRS, sans remise en location possible.

Concernant le droit de préemption dans le cas de la cession de plusieurs logements d'un même immeuble ou ensemble immobilier d'un organisme Hlm à un OFS externalisé :

- ▶ Pour les logements conventionnés : le droit de préemption de l'art 10-1 ne s'applique pas (dernier alinéa de l'art 10-1 de la loi du 31 décembre 1975) ; les locataires en place sont déjà protégés compte tenu des dispositions de l'art L 443-11 (I) du CCH rappelées ci-dessus.
- ▶ Pour les logements non conventionnés : le droit de préemption du locataire s'applique sauf si l'OFS, lui même organisme Hlm s'engage à proroger le bail d'une durée de 6 ans à partir de la date de vente. A défaut d'être organisme Hlm, le droit de préemption s'applique et devra être purgé afin de pouvoir réaliser la vente en bloc.

e) La cession des logements en direct par l'organisme Hlm

L'agrément préalable en tant qu'OFS est nécessaire pour permettre à l'organisme Hlm de signer directement des BRS. La loi ELAN offre la possibilité aux organismes Hlm d'être agréés OFS sous certaines conditions. La loi prévoit que l'agrément soit délivré par le préfet de région suite à l'examen du dossier d'agrément dont le contenu est détaillé à l'article R. 329-7 du code de l'urbanisme. L'agrément pourra porter sur tout ou partie de la région du siège social de l'organisme. Cet agrément entraîne :

► **Des obligations :** chaque année, un rapport devra être adressé au préfet de région et aux préfets de départements concernés par l'activité d'OFS. Ce rapport, dont le contenu est détaillé à l'article L.329-11 du code de l'urbanisme, devra notamment contenir :

- les informations permettant à l'État d'intégrer les logements BRS dans le décompte des logements dits « SRU » ;
- les modalités d'information des preneurs de baux réels solidaires. Il s'agit d'informer le preneur à bail sur le modèle de vente et sur la propriété des droits réels et des modalités induites. L'organisme Hlm OFS doit ainsi informer le preneur à bail sur la redevance foncière, les modalités d'encadrement de la revente, les conditions d'accès, le régime de copropriété, le régime fiscal de la taxe foncière, etc. Ces éléments doivent être présentés dès la phase de commercialisation.

► **Des contraintes :** sous réserve de la modification de la réglementation, l'organisme Hlm devra accepter de renoncer à tout versement de dividende (pour justifier de sa non-lucrativité), établir une comptabilité interne permettant de distinguer le résultat relevant de l'activité en BRS et celui des autres activités qu'il exerce et d'affecter les bénéfices réalisés au titre de l'activité BRS à cette seule activité.

Une évolution réglementaire est cependant en discussion pour lever ce point et permettre l'affectation des plus-values de la vente des logements sociaux en BRS au secteur SIEG de l'organisme Hlm.

Une fois agréé, l'organisme Hlm peut² réaliser directement les cessions par la mise en place des BRS avec les locataires en place ou avec d'autres ménages sur les logements vacants.

Dans ce cadre d'OFS internalisé, se pose la question de l'application des règles de la vente Hlm définies par l'article L. 443-11 du CCH (conditions d'ancienneté, d'entretiens et d'état du bâti et modalités d'autorisation des ventes). Une lecture technique pourrait laisser penser que ces règles ne s'appliquent pas de droit car la conclusion d'un BRS ne peut être assimilé à une vente³.

Mais le fait que la réglementation spécifique à la vente de patrimoine Hlm puisse être discutée dans son application en bail réel solidaire ne doit pas conduire le bailleur social agréé OFS ou l'OFS à ne pas en tenir compte afin de préserver le modèle et l'ambition sociale du projet.

2. Une évolution législative est en cours pour sécuriser cette possibilité dans l'objet social de l'OFS (L.329-1 CU).

3. Cette réglementation n'évoque que la vente des logements, à divers bénéficiaires, dont un « organisme de foncier solidaire défini à l'article L. 329-1 du code de l'urbanisme en vue de la conclusion d'un bail réel solidaire tel que défini aux articles L. 255-1 à L. 255-5 du présent code », et ne précise pas si la conclusion d'un BRS doit être assimilée à une vente au sens de cette réglementation.

En particulier l'article L. 443-11 du CCH⁴ prévoit que toute cession par un organisme Hlm de plus de 30% de son parc locatif sur trois ans doit faire l'objet d'une demande d'autorisation auprès du préfet de département. Ce point de réglementation devra être anticipé par l'organisme Hlm compte-tenu de la sanction de nullité.

f) Les aspects fiscaux

Taxe foncière

Le Code général des impôts prévoit que, dans le cas du BRS, le redevable de la taxe foncière est le preneur à bail, y compris en BRS, c'est-à-dire le ménage ou l'opérateur dans le cas du montage 4.

Le preneur à BRS peut bénéficier d'un abattement de 30% si cela a été prévu par délibération de la collectivité territoriale (art. 1388 octies du CGI).

Le régime de TVA

Le régime de TVA dépend de la nature de l'acte et de l'âge du logement. En principe les différentes opérations sont exonérées de TVA (le BRS est exonéré de TVA en application de l'article 261 D et les cessions de droits réels sur des logements achevés depuis plus de 5 ans sont exonérées de TVA).

Fiscalité des cessions de logements d'un organisme Hlm à un OFS tiers (montage 2,3 et 4)

La vente d'un immeuble achevé depuis plus de 5 ans est en principe soumise aux droits d'enregistrement au taux de 5,8% (sur le prix de vente), à la charge de l'acquéreur (OFS) sauf si l'OFS est également organisme Hlm (droit fixe de 125 € selon art. 1051 du CGI).

Toutefois, la vente pourrait⁵, à la lecture des textes, éventuellement bénéficier du régime d'exonération prévu par l'article 1594 G du CGI qui permet aux conseils départementaux d'exonérer de taxe de publicité foncière ou de droits d'enregistrement les cessions de logements effectuées par les organismes Hlm ou par les sociétés d'économie mixte lorsque ces mutations entrent dans le champ d'application de l'article 61 de la loi 86-1290 du 23 décembre 1986 modifiée (articles L 443-7 à L 443-15-4 du CCH) tendant à favoriser l'investissement locatif, l'accession à la propriété de logements sociaux et le développement de l'offre foncière.

4. « Lorsqu'une aliénation à ces bénéficiaires conduit à diminuer de plus de 30 % le parc de logements locatifs détenu sur les trois dernières années par un organisme d'habitations à loyer modéré, elle doit faire l'objet d'une demande d'autorisation auprès du représentant de l'État dans le département. Cette demande d'autorisation doit mentionner la motivation du conseil d'administration ou du directoire et préciser si cette cession se fait dans le cadre d'un projet de dissolution de l'organisme. Dans ce dernier cas, l'autorisation d'aliéner est examinée au regard des conditions de mise en œuvre des dispositions relatives à la dissolution de l'organisme. En cas de non-respect de l'obligation prévue à l'avant-dernier alinéa du présent I, l'acte entraînant le transfert de propriété est entaché de nullité. L'action en nullité peut être intentée par l'autorité administrative ou par un tiers dans un délai de cinq ans à compter de la publication de l'acte au fichier immobilier. »

5. Si l'exonération semble pouvoir fonctionner dans les textes, il n'y a pas eu encore de confirmation des services fiscaux en ce sens.

Fiscalité des BRS Ménages établis en direct par un OFS (montage 1,2 et 3)

Le BRS Ménage consenti dans le cadre de l'article L. 255-2 du CCH (montages 1, 2 et 3) est taxé à l'enregistrement aux conditions de droit commun, c'est-à-dire une taxe sur la publicité foncière de 0,715% sur le cumul du prix exprimé pour l'accession à la propriété du logement et des redevances foncières sur toutes les années à courir (art. 742 du CGI).

Fiscalité avec un BRS Opérateur (montage 4)

Le BRS Ménage ou le BRS Opérateur consenti dans le cadre de l'article L. 255-3 du CCH (montages 4) est exonéré de taxe sur la publicité foncière.

En revanche, la cession de ses droits réels immobiliers pour un logement ancien par l'Opérateur au ménage est soumise aux droits de mutation classiques par l'article 1378 ter du CGI, soit 5,80% calculés sur le prix de cession des droits réels.

Note sur la Contribution de Sécurité Immobilière

Chaque acte enregistré fait également l'objet du paiement de la CSI. Mais le montant de cette taxe (0,10% du prix de vente avec d'éventuels abattements) conduit par souci de lisibilité dans le cadre de cette étude à négliger cet impact.

Émoluments des notaires

Outre les frais fiscaux, pour chaque acte authentique établi, il faut prévoir la rémunération du notaire selon le tarif réglementaire.

Ce tarif est assez complexe et proportionnel à l'assiette, qui peut varier selon le type d'acte (prix de cession, cumul des loyers, valeur vénale...). Du fait de la succession d'actes créés par certains montages, l'impact financier des émoluments peut être significatif et il est recommandé de prévoir une estimation avec le notaire qui sera en charge de l'acte dès le début de l'étude de faisabilité.

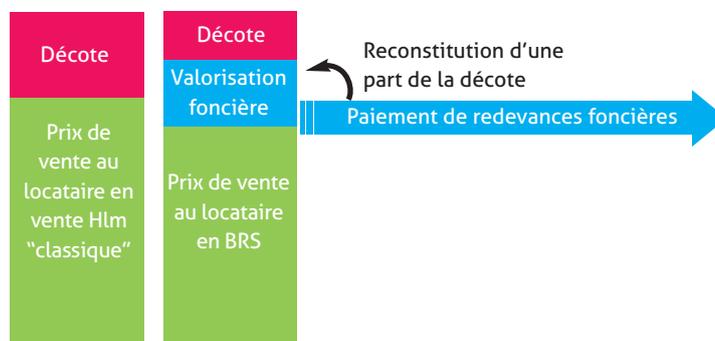
2. L'EFFET DE LEVIER DU BRS

L'estimation de la répartition de la valeur du logement entre la part portée par l'OFS au titre du foncier et celle assumée par le ménage au titre des droits réels peut être appréciée par les partenaires dans les cas d'OFS externalisés (montages 2 à 4).

Dans le cas de l'OFS internalisé, la réglementation comptable prévoit le maintien dans les comptes de la valeur foncière initiale pour l'organisme Hlm, mais celui-ci peut fixer le prix de cession des droits réels et le montant de la redevance librement, la redevance pouvant venir équilibrer dans le temps une moins-value ou un manque à gagner sur la cession. Ce système permet dans les faits à l'OFS de porter une part de la valeur, appelée par facilité et par analogie « Part foncière ».

Plus cette part sera élevée et plus l'effet de son lissage dans des conditions avantageuses (notamment la durée du prêt) sera important, ce qui permet de réduire la mensualité des ménages et d'élargir les ménages cibles. A l'inverse, une redevance restreinte aux seuls frais de gestion (cas d'un organisme directement agréé OFS) permettra de rendre le modèle BRS plus attractif commercialement mais sans impact économique pour le ménage.

Dans le montage en OFS internalisé (montage 1) sans frais imputés, on observe qu'une redevance foncière portée sans recours à l'emprunt de 0,5 €/m²/mois permet de dégager un écart de prix de vente de 360 €/m², soit 21 % du prix de vente sur l'échantillon d'étude (cf. annexe 1, p. 42), si l'organisme accepte une récupération totale à 60 ans. Ce montage permet de constituer un principe de « décote foncière » sur la valeur du bien qui sera récupérée à terme par l'organisme Hlm.



L'étude a permis de démontrer que la vente en BRS permet systématiquement de diminuer les mensualités des ménages par rapport à la vente Hlm classique. La vente en BRS permet ainsi à l'organisme de logement social de vendre à une cible de ménages plus large qu'en vente Hlm classique grâce à la réduction des mensualité (jusqu'à 20% de ménages supplémentaires peuvent accéder dans les simulations réalisées. Voir exemple en annexe, pages 44 et 45).

Dans le montage ayant recours à un OFS tiers, le même mécanisme existe au niveau de la cession foncière à l'OFS qui équilibre son opération avec les redevances perçues. La récupération de la valeur est donc immédiate pour l'organisme Hlm mais les frais d'actes et de portage limitent la récupération de la valeur pour l'OFS, conduisant à une valorisation foncière moindre ou à des niveaux de redevances plus élevées⁶. Ainsi les niveaux de redevance simulés dans les montages avec OFS tiers peuvent atteindre 2,15€/m²/mois pour une quote-part foncière de 804€/m² et 2,86€/m²/mois pour une quote-part foncière de 1 125€/m²⁷.

L'analyse montre que l'effet de levier est réel et permet de diminuer les ressources des accédants potentiels, mais le modèle ne permet que rarement aux locataires en place de devenir propriétaires de leur logement, du fait de l'écart entre leurs niveaux de revenus et le projet d'accession.

Dans le détail, l'effet de levier économique apparaît plus démonstratif dans les territoires tendus où le montant porté par l'OFS est plus significatif. Les simulations montrent un écart de mensualités de 18% à 20% en secteur tendu contre seulement 9% en zone moins tendue, mais qui se trouvent également être les secteurs où les ressources des locataires sont davantage compatibles avec les estimations de mensualités à l'acquisition.

Écart de mensualité/ressources minimales des ménages accédant entre le BRS et la vente Hlm classique

	Modèle internalisé	Modèle avec OFS tiers
Quote-part foncière 25%	-20%	-12%
Quote-part foncière 35%	-27%	-18%

Stratégies d'affectation de l'effet de levier

Dans le cas des simulations réalisées pour la présente étude, la stratégie retenue visait à permettre l'accession à la propriété des locataires occupants, que ce soit pour un objectif social de parcours résidentiel ou d'optimisation de l'écoulement des logements mis en vente : avec davantage de locataires pouvant se porter acquéreurs, l'organisme peut augmenter le volume de ses ventes.

Il peut alors s'agir d'un outil d'optimisation du nombre de ventes réalisées qui peut permettre in fine aux organismes de disposer d'une plus-value équivalente à celle qui aurait été réalisée en vente Hlm classique : la décote foncière est compensée par le volume de ventes réalisées et les redevances perçues viennent compenser les ventes plus tardives hors BRS.

En fonction des problématiques rencontrées dans le cadre de sa stratégie de vente Hlm, l'organisme vendeur peut chercher par l'effet de levier à répondre à d'autres enjeux comme la rentabilisation d'une vente (lié à une valeur nette comptable ne permettant pas de dégager une marge satisfaisante) ou la pérennisation d'une décote significative par rapport au marché.

6. Cette deuxième hypothèse a été retenue dans l'étude dans l'objectif de mesurer à conditions similaires pour l'organisme Hlm les capacités d'accession des locataires en place

7. Ces niveaux de redevance sont calculés sur la base d'un prêt sur 60 ans à un taux d'intérêt de 1,35%, correspondant au taux actuel du prêt Gaïa Foncier Long Terme de la Caisse des Dépôts.

Ce choix stratégique s'établit au moment de la construction du projet de vente Hlm en cohérence avec les missions et la stratégie globale de l'organisme et sera affiné lors de la détermination des produits à vendre et des conditions de vente (cf. Repères n°61 « Vente Hlm : nouveaux enjeux, nouvelles stratégies », publication de l'Union sociale pour l'habitat).

Si le modèle OFS-BRS permet une latitude économique et peut ainsi s'adapter aux différentes stratégies, il conviendra de rester prudent :

- ▶ La recherche par l'organisme Hlm d'un dégagement de fonds propres après prise en compte de la valeur nette comptable des ensembles immobiliers doit se confronter au positionnement du bien sur le marché immobilier. Or la valorisation du bien en BRS ne peut être au niveau du marché immobilier classique du fait des contraintes liées à ce type d'accession. La décote nécessaire dépendra du niveau de redevance mais aussi de l'attractivité particulière du programme immobilier, les ménages étant d'autant plus enclins à cette concession que l'opportunité de devenir propriétaire est exceptionnelle.
- ▶ La répartition des valeurs foncier/bâti devra s'inscrire dans un principe de réalité, l'équivalent de la quote-part foncière pouvant rarement dépasser 30% à 40% du prix de vente initial, en restant pertinente par rapport au marché foncier.
- ▶ Le financement des opérations de rachat, notamment dans le cadre de la vente en bloc, ne bénéficie à l'heure actuelle d'aucun protocole spécifique.

Le montage d'un projet de vente du patrimoine locatif en Bail Réel Solidaire permet de développer un double effet levier :

- ▶ **Économique pour l'organisme** : par la réduction des efforts commerciaux ou leur transformation en décote foncière récupérable à terme et par l'amélioration du taux d'écoulement
- ▶ **Social pour le ménage** : des ménages locataires aux ressources plus modestes peuvent se porter acquéreurs grâce au BRS, et les ménages pouvant se porter acquéreurs ont un effort mensuel moindre.



PARTIE 2

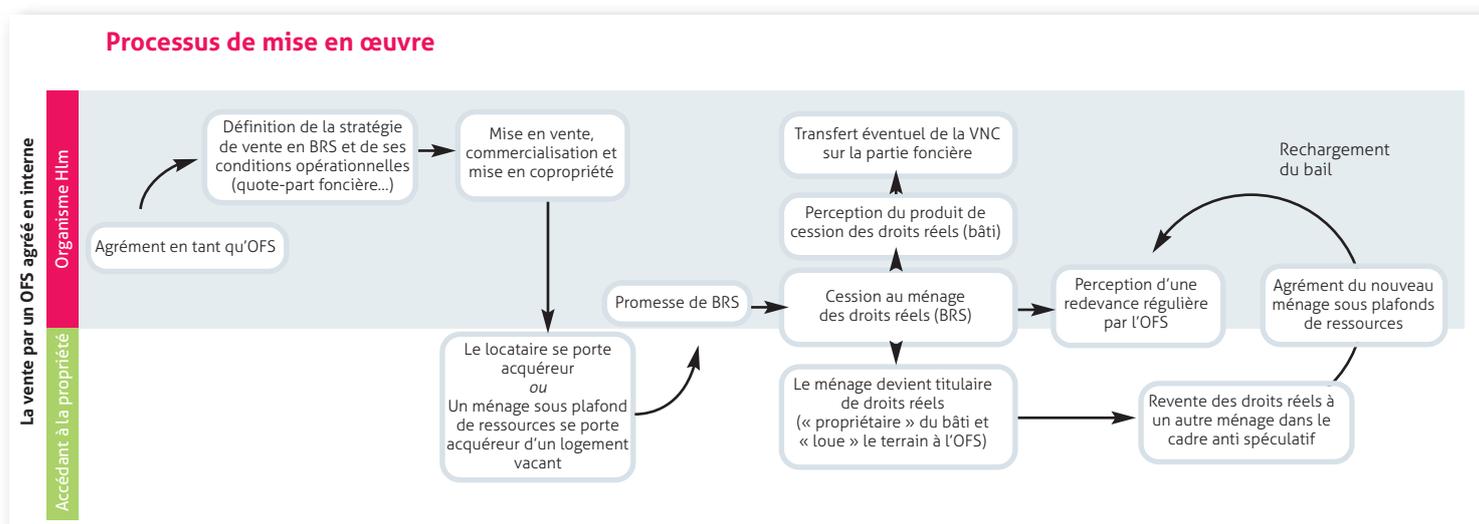
La cession directe de logements locatifs sociaux par l'organisme Hlm agrée « OFS » (montage 1)

a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels

Dans ce modèle, l'organisme Hlm doit être préalablement agréé organisme de foncier solidaire selon les modalités définies ci-avant.

L'organisme de logement social agréé OFS n'a pas besoin de céder ni de transférer son patrimoine avant la dissociation et la conclusion des baux réels solidaires. Il peut « directement » dissocier le foncier du bâti en détachant les droits réels liés au logement et en restant propriétaire du foncier. Les droits réels sont alors concédés aux ménages « au fil de l'eau », c'est-à-dire au fur et à mesure que les occupants se portent acquéreurs ou qu'ils libèrent le logement, comme dans le cadre de la vente Hlm classique.

L'organisme Hlm agréé OFS doit vérifier l'éligibilité des ménages se portant acquéreur et signer avec eux une promesse de BRS. Le ménage preneur peut alors construire son plan de financement puis verser à l'OFS le montant correspondant aux droits réels au moment de la cession.



b) Le montage comptable et financier

Lors de la cession d'un logement en BRS, l'organisme Hlm intègre la valeur nette comptable du patrimoine concerné dans la comptabilité analytique de l'opération en BRS. Cette valeur nette est composée d'une part foncière (non amortissable) et une part liée à la construction.

Lorsque l'organisme cède ensuite au preneur les droits réels, en fonction de la commercialisation des logements, il peut alors constater, en fonction des valeurs de cession et de la valeur nette comptable des constructions, une éventuelle plus-value immédiate.

Le prix de cession des droits réels va être défini par l'organisme comme dans le cadre de la vente Hlm classique en fonction des orientations stratégiques rappelées en première partie (avec une

vigilance sur les conditions accessoires à la vente, transfert des prêts et contrats en cours) et en tenant compte de trois paramètres :

- ▶ la plus-value attendue au regard de la valeur nette comptable du logement ;
- ▶ le positionnement par rapport aux prix du marché environnant, en prenant en compte une décote liée au montage BRS au titre des contraintes sur la propriété (à titre de comparaison cette décote dans les projets neufs est recommandée à 25% *a minima*) ;
- ▶ la capacité contributive de chaque ménage, intégrant en BRS le niveau de redevance foncière acceptable.

Pendant la vie du BRS, l'organisme Hlm enregistre des résultats en fonction des redevances perçues et des charges affectées à la gestion des BRS. Il conserve dans ses comptes la valeur des terrains affectés aux BRS.

En l'état actuel des textes, l'organisme Hlm agréé OFS doit s'assurer de la traçabilité des résultats de l'activité BRS au sein des comptes de l'organisme pour isoler les résultats dans des réserves dédiées. L'organisme disposera ainsi d'une latitude limitée dans l'affectation de ses différents produits (vente et redevance). Toutefois, une évolution réglementaire est attendue et pourrait permettre à l'avenir d'utiliser pleinement ce montage pour renforcer les capacités financières des organismes Hlm.

Le montant de redevance facturé peut être fixé librement, car l'article L.255-8 du CCH qui encadre les modalités de fixation, n'impose pas d'autres contraintes que la prise en compte des éléments suivants :

- ▶ Conditions d'acquisition par l'OFS ;
- ▶ Conditions financières et techniques de l'opération de construction ;
- ▶ Conditions d'occupation des logements.

L'organisme pourra donc arbitrer stratégiquement entre un gain immédiat plus important par un prix de cession plus élevé et une redevance foncière faible et la recherche d'une plus grande solvabilité des ménages avec un prix de cession réduit reportant la plus-value attendue sur la durée à travers d'une redevance foncière significative.

Au fur et à mesure des cessions au sein d'un même patrimoine, l'organisme percevra moins de loyers en parallèle de la diminution de son patrimoine locatif. Il perçoit en revanche la valeur des droits réels qui correspond à la neutralisation de la valeur nette comptable et une éventuelle plus-value liée à l'activité BRS.

Par la suite l'organisme perçoit les redevances foncières au titre du BRS et conserve dans son patrimoine BRS les valeurs foncières liées. Il affecte à cette activité les frais de gestion des BRS (commercialisation, quittancement, accompagnement) et une part des charges de structure.

L'organisme pouvant disposer en interne des métiers nécessaires à la commercialisation, au quittancement des redevances et à l'accompagnement des ménages, et les charges de structure pouvant être mutualisées, ce modèle est globalement peu coûteux pour l'ensemble des parties.

Synthèse des affectations entre les activités au sein de l'organisme

	Comptabilité générale de l'organisme Hlm	Activité de Bail Réel Solidaire
Recettes		
Valeur nette comptable	X	
Droits réels (en l'état actuel du droit)		X
Loyers des logements	Jusqu'à la cession au ménage	
Redevances preneurs		À partir de la cession au ménage
Dépenses		
Valeur nette comptable		X
Charges locatives non récupérables	Jusqu'à la cession au ménage	
Travaux de remise en état des logements à vendre	X	
Charges de structure	X	
Provisions pour loyers impayés	Jusqu'à la cession au ménage	
Provisions pour impayés de redevance		À partir de la cession au ménage
Provision pour gros entretien et réparation	Jusqu'à la cession au ménage	
Rachat des logements en pleine propriété (le cas échéant)		X
Dettes		
Prêts restants organisme Hlm	Jusqu'à la cession au ménage	

c) Le positionnement marché et la cible de ménage

Dans l'étude de cas réalisée, les modalités de calcul de la redevance dans ce montage ont été réalisées :

- ▶ sur la base des frais de gestion,
- ▶ augmentées de la quote-part foncière lissée dans la durée⁸. Cette part foncière a été proposée par les organismes, en fonction du marché local, et de l'écart entre la valeur nette comptable et le prix de cession total attendu.

L'effet de levier est globalement plus important que dans les modèles externalisés (cf. parties suivantes) car l'organisme Hlm agréé OFS n'a pas recouru à l'emprunt, ce qui optimise le calcul de la redevance. Les mensualités des ménages sont donc moindres dans ce modèle et permettent d'élargir la cible potentielle.

Les simulations réalisées dans le cadre de l'étude montrent des écarts de mensualités entre la vente en BRS et la vente classique allant jusqu'à -55%. On observe que la part des ménages locataires pouvant être captée est de 66% en zone tendue (exemple de l'Aurata en Haute-Savoie) et jusqu'à 100% en zone détendue (exemple de la résidence Desmarais en Normandie).

8. Pour exemple une quote-part foncière de 500€/m², la répartition de cette somme sur 60 ans (et sur 12 mois) donne 0,69€/m²/mois. En ajoutant 0,3€/m² de frais de gestion, la redevance mensuelle atteint 1€/m².

Toutefois, une décote commerciale reste nécessaire pour cibler les locataires occupants aux faibles niveaux de ressources. Ce point n'est pas spécifique à la vente Hlm en BRS, considérant qu'en vente Hlm classique, ces mêmes ménages devraient également bénéficier d'une décote pour devenir propriétaires.

En revanche, la vente en BRS permet de réduire le niveau de décote commerciale du fait de la quote-part foncière portée par l'organisme. Cette valorisation est récupérée dans le temps par la redevance des ménages le cas échéant.

Avantages



- ▶ Simplicité juridique par un simple transfert comptable entre les activités.
- ▶ Continuité de dialogue avec les occupants et avec les élus locaux.
- ▶ Modèle économe :
 - › pas de refinancement du portage,
 - › limitation des frais de mutation au seul BRS du ménage,
 - › partage des coûts de fonctionnement entre les activités au sein de la structure,
 - › le produit de la cession des droits réels est directement fixé par l'organisme sans intermédiaire ni négociation avec un tiers,
- ▶ la gestion des copropriétés mixtes (logement social et BRS) est facilitée puisque le terrain reste la propriété unique de l'organisme,
- ▶ possibilité de retour en patrimoine locatif par préemption à chaque revente.

Contraintes



- ▶ Moindres recettes à court terme : l'organisme Hlm ne perçoit immédiatement que la valeur du bâti et ne perçoit la quote-part foncière que très progressivement par la redevance.
- ▶ Gestion locative en copropriété pendant la phase de commercialisation.
- ▶ Transition entre statut de locataire et de propriétaire moins évident et risque de confusion dans le rôle de l'organisme en tant qu'OFS (sollicitations locatives).
- ▶ Contraintes sur l'affectation des résultats à des réserves bloquées pour l'activité BRS en l'état actuel des textes.



PARTIE 3

La cession de logements locatifs sociaux à un organisme de foncier solidaire tiers

INTRODUCTION

Jusqu'à ce que la loi ELAN ouvre la possibilité d'agréer directement des organismes Hlm, la création d'organismes à but non lucratif était la seule voie pour développer une activité en bail réel solidaire. C'est sous cette forme que plus de 20 OFS ont été agréés par l'État à ce jour. Ils l'ont été à l'initiative de collectivités locales, d'opérateurs Hlm (en particulier les Coop'HLM) ou de structures de l'économie sociale et solidaire sous la forme de sociétés, d'association, de GIP ou autres.

La création d'entités dédiées permet de professionnaliser des équipes sur un dispositif particulier qui, s'il présente des similitudes avec le métier de bailleur social, s'en éloigne de par sa finalité, les missions qui incombent à l'OFS ou encore la gestion d'un risque spécifique (risques d'image et de commercialisation, risque lors des mutations).

Pour mémoire, des partenariats peuvent être établis entre un organisme de logement social et un organisme de foncier solidaire pour certains métiers, notamment le quittancement des redevances ou l'accompagnement social des ménages, afin de limiter les frais de structure de l'OFS et de lui faire profiter des compétences de l'organisme Hlm. Une convention de partenariat pourra alors en définir le cadre et les contreparties.

Par ailleurs sur certains territoires, les OFS sous égide de la collectivité locale sont intégrés dans les politiques de l'habitat et ne peuvent agir que selon les décisions de ces mêmes collectivités, ce qui peut limiter localement l'intérêt d'un agrément direct d'un organisme Hlm.

Ce modèle devra prendre en compte les capacités et le coût du portage du foncier par l'OFS, qui aurait probablement recours à un financement bancaire, idéalement le prêt Gaïa Foncier Long Terme de la Caisse des Dépôts. De ce fait, ce modèle sera très sensible aux conditions d'accès et aux modalités (taux et durée) de ce prêt.

Concernant ces modalités de transfert de patrimoine de l'organisme Hlm et l'éligibilité, il conviendra de négocier en amont avec la Banque des Territoires le devenir des prêts en cours, en lien éventuellement avec le refinancement par l'OFS des quotes-parts foncières.

Pour ces raisons, il est étudié un montage de vente au fil de l'eau à un OFS tiers (montage 2), qui dissociera le foncier du bâti afin de céder les droits réels aux ménages simultanément à l'acquisition du bien auprès de l'organisme Hlm.

Pour renforcer l'impact sur les ressources de l'organisme Hlm qui peut être contraint à envisager ces ventes pour renforcer ses moyens financiers face aux difficultés générées par la réduction des aides de l'État, l'étude a conduit à l'analyse de deux montages en vente en bloc. En effet, la cession en bloc à un OFS permet de générer une recette immédiate tout en maintenant une affectation sociale au patrimoine, en déléguant le suivi de cette affectation à l'OFS. Celui-ci joue alors le rôle d'une société de vente Hlm sans en avoir le statut.

Le premier montage de vente en bloc à un OFS tiers (montage 3) sort les logements de la gestion de l'organisme Hlm, quand la vente en bloc à un OFS tiers avec recours à un BRS opérateur permet à l'organisme Hlm d'assurer la gestion locative et la commercialisation des BRS aux ménages (montage 4).

1. LA CESSION « AU FIL DE L'EAU » (MONTAGE 2)

a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels

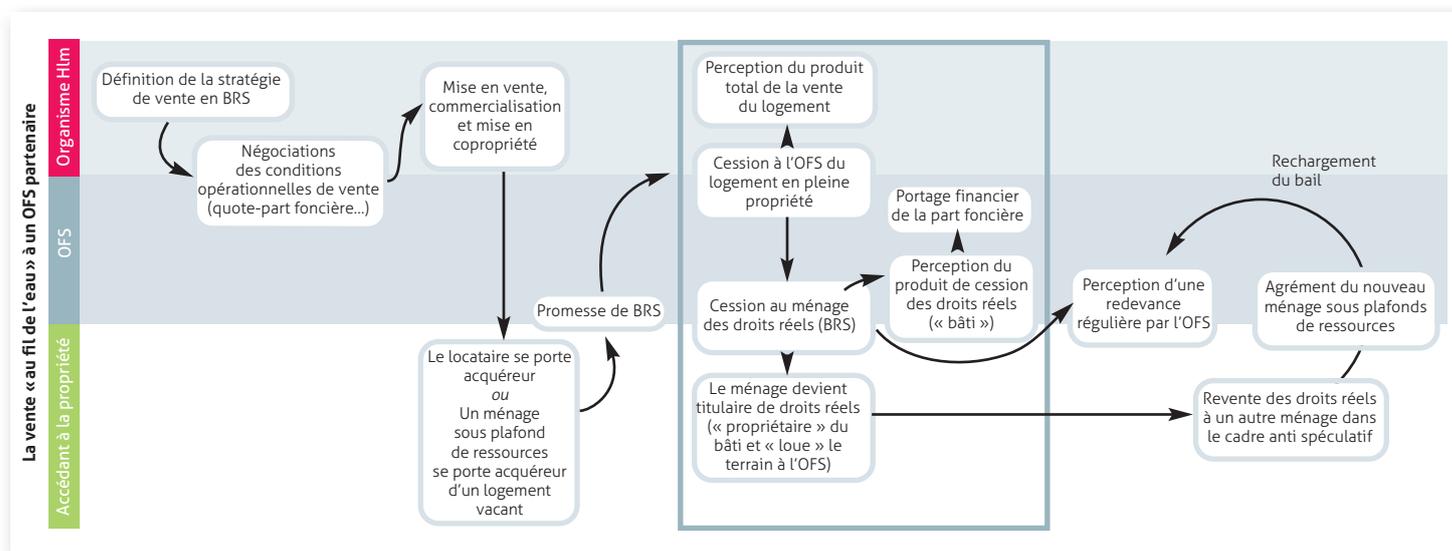
Dans ce montage, l'organisme Hlm cède en pleine propriété son patrimoine à un organisme de foncier solidaire qui établit la dissociation par la signature d'un BRS au fur et à mesure que les ménages se portent acquéreurs d'un logement.

Afin de réduire le portage par l'OFS, les deux actes de vente immobilière et la signature du BRS seront réalisés le même jour. Ainsi l'OFS n'a pas besoin de financer l'acquisition du logement en pleine propriété et ne doit financer que la seule quote-part foncière dont il restera propriétaire, par des fonds propres ou un prêt. En revanche, il nécessite d'avoir identifié le ménage acquéreur (locataire ou autre sur un logement vacant) et ne peut ainsi être réalisé qu'au fur et à mesure de la commercialisation.

Pour réaliser ce montage, des actes préliminaires seront à établir : une promesse de vente entre l'organisme Hlm et l'OFS sera nécessaire pour permettre une promesse de BRS entre l'OFS et le ménage. Il semble pertinent à cette étape d'envisager une promesse-cadre entre l'organisme Hlm et l'OFS couvrant l'ensemble immobilier destiné à la vente et qui se mettra en œuvre pour chaque logement selon la commercialisation. Sur les bases de la promesse de BRS, le ménage peut démarcher les banques pour l'obtention de son financement.

Les frais d'actes étant à la charge du bénéficiaire, les frais liés à la vente du logement en pleine propriété entre l'organisme Hlm et l'OFS seront à la charge de l'OFS, qui pourra les répercuter sur le prix de cession des droits réels au ménage. Le ménage aura à sa charge les frais liés à la signature du BRS qui sont fonction du montant de la redevance et de la valeur des droits réels immobiliers. Le montant de la vente en pleine propriété entre l'organisme Hlm et l'OFS se fait dans des conditions librement négociées et doit prendre en compte :

- ▶ les contraintes propres au modèle économique de l'OFS : capacité de financement sur la quote-part foncière et/ou redevance jugée maximum...
- ▶ les capacités financières du ménage et un niveau de redevance acceptable maximale,
- ▶ les attentes de l'organisme Hlm sur la valorisation de son patrimoine,
- ▶ les frais d'actes à chaque étape.



b) Le montage comptable et financier

Dans notre montage optimisé l'organisme Hlm cède son patrimoine à l'OFS lorsqu'un ménage se porte acquéreur et la quasi-contemporanéité des actes permet à l'OFS de ne financer à moyen et long terme que la part foncière du projet.

En revanche, l'ordre des actes pourrait nécessiter un préfinancement très court terme de la valeur de cession des droits réels.

L'OFS pourrait également se porter acquéreur du patrimoine au fur et à mesure de la libération des logements et assurer la commercialisation au profit des tiers, mais il doit alors anticiper le préfinancement de la totalité du prix de vente le temps de la commercialisation.

Pour financer la quote-part foncière, l'OFS peut éventuellement avoir recours à un prêt dont le remboursement sera ensuite financé par la redevance foncière versée par les ménages.

La souscription éventuelle d'un prêt Gaïa Foncier Long Terme ou le remboursement anticipé du prêt contracté par l'organisme pour le patrimoine cédé et son refinancement au profit de l'OFS devront être définies à l'opération avec la Banque des Territoires, tout comme la valorisation affectée à la quote-part foncière.

Le recours à un OFS tiers permet à l'organisme Hlm de disposer librement de la plus-value réalisée comme pour toute opération de cession de patrimoine, et le produit financier de la cession comporte aussi bien la part foncière que la part bâtie. En revanche, le rythme des cessions reste lié à la commercialisation ou éventuellement à la libération des logements.

Dans ce modèle, le financement du foncier et les frais de structure de l'OFS définissent le montant de la redevance. Une redevance symbolique nécessitera alors d'avoir une cession des droits réels par l'OFS au coût réel de l'acquisition, c'est-à-dire le prix de vente de l'organisme Hlm majoré des frais d'actes payés par l'OFS.

On obtient alors la répartition suivante des recettes et des dépenses :

	Organisme Hlm	OFS
Recettes		
Prix des logements en pleine propriété	X	
Droits réels		X
Loyers des logements	Jusqu'à la cession au ménage	
Redevances preneurs		À partir de la cession au ménage
Dépenses		
Prix des logements en pleine propriété		X
Droits d'enregistrements		X
Charges locatives non récupérables	Jusqu'à la cession au ménage	
Travaux de remise en état des logements à vendre	X	
Charges de structure	X	X
Provisions pour loyers impayés	Jusqu'à la cession au ménage	
Provisions pour impayés de redevance		À partir de la cession au ménage
Provision pour gros entretien et réparation	Jusqu'à la cession au ménage	
Rachat des logements en pleine propriété (le cas échéant)		X
Dettes		
Prêts restants organisme Hlm	Jusqu'à la cession au ménage	
Prêt foncier Gaïa Foncier Long Terme		X

c) Le positionnement marché et la cible de ménages

L'effet levier du BRS sur la mensualité totale des ménages dans les simulations est assez faible car la redevance foncière est souvent élevée, et vient s'ajouter à la mensualité de crédit immobilier des ménages.

Dans ce schéma, les écarts de mensualité observés dans le cadre de l'étude sont de -12% au maximum en Haute-Savoie. La vente en BRS permet ainsi de capter quelques ménages occupants supplémentaires mais les résultats sont peu significatifs au vu de la faiblesse de l'échantillon. Ces résultats doivent notamment être rapportés aux niveaux de revenus des ménages concernés, qui sont particulièrement faibles dans certaines résidences étudiées.

Par ailleurs, les modalités du prêt auquel l'OFS a recours sont déterminantes pour le niveau de la redevance. Ainsi une redevance de 1,20€/m²/mois correspond à une quote-part foncière de 422€ financée par un emprunt sur 60 ans à 1,35% contre 1,46€/m²/mois pour un emprunt sur 60 ans à 2,4% ou encore 1,5€/m²/mois pour un emprunt sur 80 ans à 3%. Les frais internes de l'OFS également impactent directement le niveau de redevance (ils sont estimés à 200€/an/logement dans cette étude).

Ainsi, pour maintenir un effet équivalent à celui pratiqué dans un montage BRS avec OFS internalisé, deux options sont envisageables :

- ▶ diminuer la quote-part foncière afin de réduire le niveau de la redevance et donc la mensualité des ménages – ce qui correspond à une décote commerciale pour l'organisme Hlm,
- ▶ diminuer le prix de cession des droits réels – cela pouvant induire une augmentation de la quote-part foncière afin de garantir le même produit de la vente pour l'organisme Hlm, mais qui risque d'aboutir à des niveaux de redevance rédhitoire malgré l'économie globale du montage⁹.

D'autres solutions pourraient être envisagées en fonction de la stratégie choisie et des capacités financières des deux organismes, comme un arbitrage intermédiaire entre les deux propositions précédentes, ou un financement par l'OFS davantage porté sur fonds propres pour limiter l'impact de la quote-part foncière sur la redevance.

Avantages



- ▶ l'organisme Hlm récupère directement le produit de la vente en pleine propriété ;
- ▶ l'OFS n'a pas besoin de recourir à un prêt pour le financement de l'équivalent bâti ;
- ▶ transition entre le statut de locataire et de propriétaire plus évidente avec le changement de structure, au moment du changement de statut pour le ménage ;
- ▶ une plus grande latitude qu'en modèle internalisé pour l'affectation du produit de la vente pour l'organisme Hlm en l'état actuel de la réglementation ;
- ▶ une adaptation possible au ménage des conditions de vente qui peut faciliter la commercialisation.

Contraintes



- ▶ les actes entre l'organisme Hlm, l'OFS et le ménage doivent être établis concomitamment afin de limiter les frais de portage ;
- ▶ l'OFS doit financer la quote-part foncière : négociations avec les financeurs, part de fond propres, impact du financement initial locatif pour l'accès au prêt Gaïa Foncier Long Terme...
- ▶ impact sur la redevance et donc la mensualité des ménages du refinancement du foncier par l'OFS ;
- ▶ gestion locative en copropriété pour l'organisme Hlm pendant la phase de commercialisation.

9. En prenant le ratio de 360 €/m², retirer ce coût du prix de cession pour l'incorporer dans la quote-part foncière conduit à baisser de 1,50€/m² environ la mensualité de crédit du ménage (hypothèse de taux de 2% sur 25 ans pour le prêt immobilier) et d'augmenter de 1€/m² la redevance, créant une économie de 50 cts, soit 30% de baisse d'effort mensuel.

2. LA CESSION EN BLOC À UN OFS (MONTAGE 3)

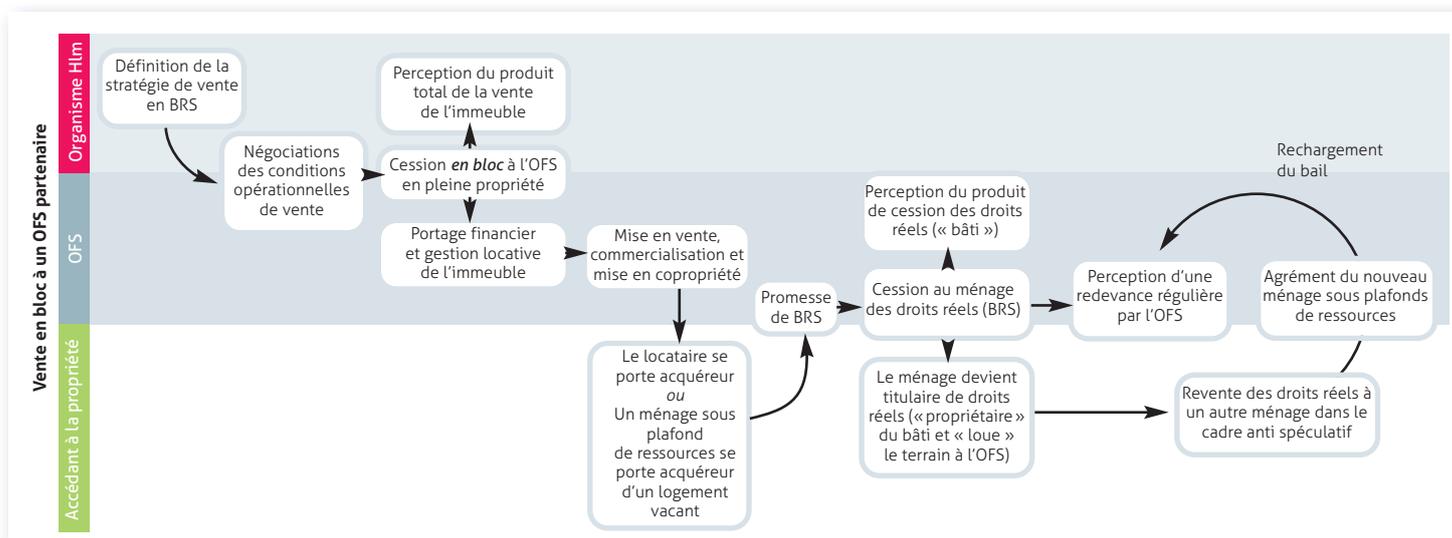
a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels

Dans ce modèle, l'organisme Hlm vend un immeuble ou un groupe immobilier dans son ensemble à un organisme de foncier solidaire. Il s'agit donc d'une vente en bloc. (Cf. le module « Vente en bloc » *Repères n°62* « Plan stratégique de patrimoine »).

L'OFS doit alors financer l'acquisition de l'ensemble de l'opération, par la mobilisation de fonds propres ou le recours à l'emprunt. Il est à noter dans ce cas que le prêt Gaia Foncier Long Terme de la Banque des Territoires, souvent privilégié pour le financement des acquisitions par les OFS, ne peut financer, sous conditions, que la quote-part foncière de l'acquisition.

Les logements ainsi cédés à l'OFS conservent les caractéristiques des logements locatifs sociaux tant qu'ils n'ont pas fait l'objet d'un BRS, comme évoqué plus haut : les conventions APL ne sont pas résiliées de plein droit et les locataires continuent de bénéficier des conditions antérieures de location (article L. 443-11 du CCH). La vente à l'OFS est conditionnée à un objectif de conclusion de BRS qui impose d'obtenir l'accord préalable de tous les locataires pour se porter acquéreur en BRS ou que l'OFS soit prêt à conserver les baux Hlm dans le temps¹⁰.

Dans ce modèle, l'organisme Hlm perçoit le produit de la vente de l'immeuble dans son entièreté (vente en pleine propriété de l'ensemble des logements – foncier et bâti) à une valeur négociée avec l'OFS, au moment de sa cession. L'OFS assure ensuite le portage des logements en pleine propriété jusqu'à la commercialisation des différents lots. Il portera uniquement la « quote-part foncière » des logements sous BRS à l'issue de la commercialisation.



10. Pour rappel, la loi ELAN du 23 novembre 2018 a modifié l'article L. 443-11 (I) du CCH en ajoutant à la liste des organismes susceptibles de se porter acquéreur de logements « un organisme de foncier solidaire défini à l'article L. 329-1 du code de l'urbanisme en vue de la conclusion d'un bail réel solidaire tel que défini aux articles L. 255-1 à L. 255-5 du présent code ».

b) Le montage comptable et financier

Dans ce montage, la première étape consiste pour l'organisme Hlm à céder son patrimoine en bloc et en pleine propriété à l'OFS. L'organisme de logement social perçoit alors immédiatement le produit de la vente et perd l'ensemble des loyers au moment de la cession.

Lorsqu'un ménage se porte acquéreur, l'OFS dissocie le foncier du bâti en signant un BRS avec le ménage qui lui confère ainsi les droits réels sur le logement. Lors de cette cession, l'OFS récupère le produit de cession et ne porte plus qu'une quote-part foncière. L'OFS ne perçoit plus les loyers à partir de la signature du BRS mais perçoit la redevance foncière.

Ce modèle présente un risque pour l'OFS : la constitution de droits réels sur le logement au profit des ménages sera réalisée rapidement pour les ménages prêts à se porter acquéreurs mais certaines ventes n'auront probablement lieu que plusieurs années plus tard, en fonction de la libération des logements, et les conditions de ces ventes ne sont pas complètement maîtrisées. Ainsi, on peut imaginer que les partenaires ne souhaitent pas réaliser la vente au prix du marché et privilégier la vente par l'organisme Hlm à l'OFS à un prix décoté qui correspondra au prix de mise en vente en BRS pour une cible de ménages, avec un niveau de redevance défini. Ce prix doit être défini en fonction du contexte immobilier local, de la plus-value attendue par l'organisme Hlm et des capacités financières de portage de l'OFS. À ce principe pourra s'ajouter la volonté de limiter la redevance et à partager la décote nécessaire pour y parvenir entre l'organisme Hlm et l'OFS. Dans cette hypothèse, des mécanismes de complément de prix pourraient être envisagés.

Pour le financement de l'opération, l'OFS pourra recourir au prêt Gaia Foncier Long Terme de la Banque des Territoires pour la quote-part foncière mais devra trouver d'autres sources de financement (prêt bancaire, aide publique, etc.) pour le financement de l'équivalent bâti.

À terme, la redevance foncière pourra permettre de couvrir une partie des intérêts du prêt Gaia Foncier Long Terme. Cependant, en attendant la vente, l'OFS devra assurer la gestion locative des logements acquis et percevra ainsi les loyers. Il convient de noter que les loyers devraient alors en théorie couvrir l'intégralité des frais de portage, c'est-à-dire le financement du bâti et une part du portage foncier au prorata des logements restant en location. Il pourrait également être envisagé que l'OFS confie un mandat de gestion à un tiers, voire à l'organisme Hlm propriétaire initial.

Le délai de signature effective des BRS sur les logements constitue le risque majeur de ce montage. En effet, l'OFS doit avoir la capacité de porter sur le très long terme des logements locatifs sociaux considérant que les taux d'écoulement, une fois la mise en vente, sont très variables d'une résidence à l'autre.

On obtient alors la répartition suivante des recettes et des dépenses :

	Organisme Hlm	OFS
Recettes		
Prix des logements en pleine propriété	X	
Droits réels		X
Loyers des logements		X
Redevances preneurs		X
Dépenses		
Prix des logements en pleine propriété		X
Droits d'enregistrements		X
Charges locatives non récupérables		X
Travaux de remise en état des logements à vendre	Selon négociations	
Charges de structure	X	X
Provisions pour loyers impayés		X
Provisions pour impayés de redevance		X
Provision pour gros entretien et réparation		X
Rachat des logements en pleine propriété (le cas échéant)		X
Dettes		
Prêts restants organisme Hlm	À solder	
Prêt foncier		X
Prêt bâti		X

Avantages

- ▶ l'organisme Hlm peut vendre la totalité des logements de l'immeuble ;
- ▶ l'OLS récupère directement le produit de la vente en pleine propriété ;
- ▶ une plus grande latitude qu'en modèle internalisé pour l'affectation du produit de la vente pour l'organisme Hlm en l'état actuel de la réglementation ;
- ▶ le maintien des conditions locatives pour les locataires en place ne souhaitant ou ne pouvant pas se porter acquéreurs en BRS ;
- ▶ l'organisme Hlm n'a pas à commercialiser les logements en direct.

Contraintes

- ▶ l'OFS doit recourir à un emprunt à définir pour le financement de l'acquisition des logements en pleine propriété ;
- ▶ l'OFS doit assurer la gestion locative des logements et porte la commercialisation ;
- ▶ l'OFS doit financer la quote-part foncière : négociations avec les financeurs, part de fond propres, impact du financement initial locatif pour l'accès au prêt Gaïa...

3. LA VENTE EN BLOC ET LA MISE EN PLACE D'UN BRS OPÉRATEUR (MONTAGE 4)

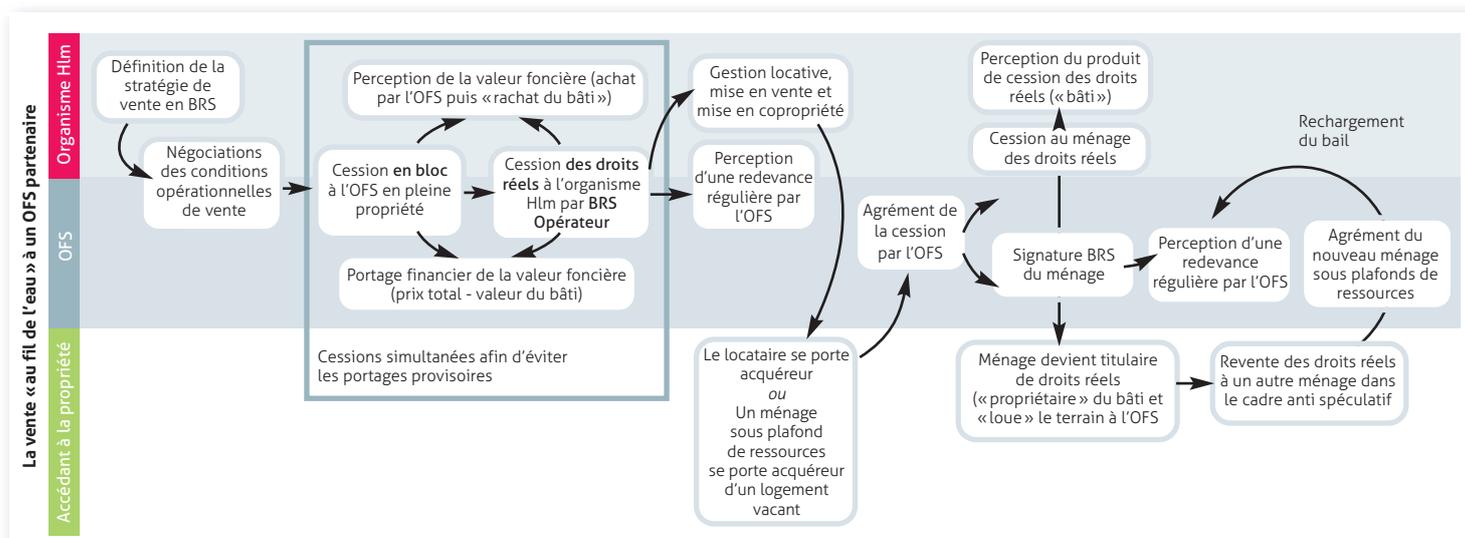
a) Les étapes et modalités de la constitution des droits réels

Dans ce modèle, l'organisme Hlm vend un immeuble à l'OFS qui peut alors dissocier le foncier du bâti et conclut immédiatement un bail réel solidaire opérateur (article L. 255-3 du CCH) avec l'organisme Hlm initialement propriétaire pour qu'il en assure la gestion et la commercialisation. Ce modèle permet à l'organisme d'Hlm de générer un produit de cession, plus faible que pour une vente en bloc mais cette diminution peut être compensée par le maintien des produits locatifs puisqu'il conserve la gestion locative.

L'OFS pourra dans ce cas limiter son financement à la seule quote-part foncière de l'immeuble puisque l'organisme Hlm devient immédiatement titulaire des droits réels, par la signature d'un BRS opérateur. En tant qu'opérateur il sera par la suite amené à céder ces droits aux ménages par le biais de BRS et percevra le produit de la cession de chaque logement au fur et à mesure de la commercialisation.

Le principe d'un BRS Opérateur « mixte location – accession » n'est cependant pas directement cité par la loi, il relèverait à la fois de l'article L. 255-3 du CCH (accession) et de l'article L. 255-4 du CCH (location). La faisabilité juridique d'un tel acte reste pour le moment théorique. Toutefois on peut estimer que les contraintes des deux types d'actes se cumuleraient pour l'opérateur, limitant la location à des niveaux des loyers et de ressources compatibles avec les seuils PLUS (L. 255-4 du CCH) et la cession à des niveaux de ressources PSLA.

La signature d'un BRS opérateur permet dans cette hypothèse à l'organisme Hlm d'assurer la gestion locative des logements en attendant leur cession effective en BRS. Lorsqu'un locataire se porte acquéreur ou qu'un tiers est identifié après la libération du logement, l'organisme assure la commercialisation du logement et cède les droits réels aux ménages, après agrément de la cession par l'OFS. Le BRS opérateur conclu avec l'organisme Hlm se réduit au fur et à mesure de la cession des droits réels aux ménages. Lorsque l'organisme a vendu l'intégralité des logements, le BRS opérateur s'éteint et l'organisme Hlm n'est plus engagé dans la copropriété ni vis-à-vis de l'OFS.



b) Les impacts financiers pour l'organisme de logement social et l'organisme de foncier solidaire

Comme dans le modèle précédent, l'organisme Hlm cède en bloc son patrimoine en pleine propriété à l'OFS.

En revanche, la signature quasi-simultanée des deux actes entre l'organisme Hlm et l'OFS, l'acquisition des logements et le BRS Opérateur, permettent à l'OFS de financer uniquement la quote-part foncière. En revanche, les frais d'actes sont versés pour chacune des deux opérations. En l'état actuel il ne semble pas possible de bénéficier d'une réduction des droits d'enregistrement (0,715% au lieu de 5,8%) par un engagement de revente, le BRS ne constituant pas clairement une revente sur ce plan.

Dans le cadre de son BRS opérateur, l'organisme Hlm assure la gestion locative des logements jusqu'à ce qu'un ménage se porte acquéreur. Il continue donc de porter les logements et d'assurer la charge financière. L'organisme Hlm continue ainsi de percevoir les loyers, mais en tant qu'opérateur, et il doit ainsi verser une redevance à l'OFS, qui vient en déduction de ses ressources.

Lorsqu'un ménage se porte acquéreur d'un logement, l'organisme Hlm détenteur du BRS opérateur détache les droits réels correspondant au logement qu'il cède. Un nouveau BRS est alors signé par le ménage avec l'OFS qui va alors lui verser la redevance foncière. L'organisme Hlm perçoit le produit de la cession des droits réels mais ne percevra plus les loyers.

Ce modèle permet à l'organisme de logement social de percevoir rapidement la quote-part foncière du patrimoine cédé et de conserver la gestion locative et la responsabilité de la commercialisation.

La récupération du produit de la vente se fait en deux temps : la quote-part foncière de l'immeuble au moment de la cession en bloc à l'OFS puis les droits réels de chaque logement au moment de la signature d'un BRS preneur au fur et à mesure de la commercialisation des logements.

On obtient alors la répartition suivante des recettes et des dépenses :

	Organisme Hlm	OFS
Recettes		
Prix des logements en pleine propriété - valorisation des droits réels (= quote-part foncière)	À la vente en bloc	
Droits réels	À la cession au ménage	
Loyers des logements	Jusqu'à la cession au ménage	
Redevances preneurs		À la cession au ménage
Redevances opérateur		Jusqu'à la cession au ménage
Dépenses		
Quote part foncière		À la vente en bloc
Droits d'enregistrements	X	X
Redevance opérateur	Entre la vente en bloc et la cession au ménage	
Charges locatives non récupérables	Jusqu'à la cession au ménage	
Travaux de remise en état des logements à vendre	X	
Charges de structure	X	X
Provisions pour loyers impayés	Jusqu'à la cession au ménage	X
Provisions pour impayés de redevance		X
Provision pour gros entretien et réparation	Jusqu'à la cession au ménage	
Rachat des logements en pleine propriété (le cas échéant)		X
Dettes		
Prêts restants organisme Hlm	Maintien après la vente en bloc à négocier	
Prêt foncier		X

Avantages

- ▶ l'organisme Hlm récupère immédiatement une partie de la valeur de l'immeuble (la quote-part foncière) ;
- ▶ l'organisme Hlm reste maître de la commercialisation ;
- ▶ l'opération de cession / BRS opérateur est transparente pour les locataires Hlm.

Contraintes

- ▶ multiplication des actes et donc des frais associés ;
- ▶ limitation aux logements locatifs aux loyers et ressources des locataires PLUS ;
- ▶ l'organisme Hlm récupère dans un premier temps uniquement le produit de vente de la quote-part foncière puis le produit de la cession des droits réels au fur et à mesure de la commercialisation des logements ;
- ▶ l'OFS doit financer la quote-part foncière : négociations avec les financeurs, part de fonds propres, impact du financement initial locatif pour l'accès au prêt Gaïa...



PARTIE 4

Synthèse comparative des montages opérationnels pour l'organisme Hlm

Le tableau ci-dessous résume pour chaque problématique listée les impacts des différents montages pour l'organisme Hlm :

Exemple de lecture : l'organisme Hlm aura à assurer la commercialisation dans les montages 1, 2 et 4 mais pas dans le montage 3.

Montage 1	Montage 2	Montage 3	Montage 4
Organisme Hlm agréé OFS	Cession à un OFS au fil de l'eau	Cession en bloc à un OFS	Montage avec BRS opérateur

Impact sur l'activité (pour l'organisme Hlm)

Commercialisation				
Gestion de logements locatifs en copropriété				

Contraintes opérationnelles (principalement pour l'OFS)

Nécessaire refinancement de la part foncière				
Nécessaire refinancement de la part bâti				
Surcoût lié à une double mutation				triple

Impact financier de la vente (pour l'organisme Hlm)

Perception immédiate de la valeur foncière de l'immeuble				
Perception de la valeur foncière par logement selon la commercialisation				
Récupération de la valeur foncière à long terme				
Perception immédiate de la valeur bâtie de l'immeuble				
Perception de la valeur bâtie par logement selon la commercialisation				

Annexes

1. LA MÉTHODOLOGIE EMPLOYÉE

La méthodologie retenue par l'Union sociale pour l'habitat et la Fédération des Coopératives Hlm a permis d'associer trois organismes Hlm : un office public de l'habitat (Haute-Savoie Habitat), une entreprise sociale pour l'habitat (Logéo Seine Estuaire) et une coopérative Hlm (IDF Habitat).

Des simulations de vente Hlm en bail réel solidaire ont été réalisées pour chacun des trois organismes sur 3 résidences distinctes pour chaque bailleur, soit 9 simulations de montage BRS. Ces simulations ont été réalisées pour les différents modèles et process de mise en place des BRS en s'appuyant sur l'estimation des prix de vente réalisée par ces organismes en vue de la vente Hlm classique. L'ensemble des données mobilisées ont été transmises par les bailleurs.

Les simulations ont été réalisées sur des patrimoines situés en zone tendue et très tendue (en Ile-de-France et en Haute-Savoie, avec des niveaux de prix de marché allant jusqu'à 4 000€/m² de SH), d'autre ont été menées sur des secteurs intermédiaires et en zone plutôt détendue (à des marchés autour de 1 000€/m²).

L'objectif des simulations était d'explorer le champ des possibles à la fois en termes de positionnement des logements vendus sur les marchés de l'habitat et d'impacts financiers sur les organismes de logement social et sur l'organisme de foncier solidaire.

Pour chaque cas, plusieurs hypothèses de quote-part-foncière appliquées aux niveaux de prix représentatifs validés avec les organismes ont été testées :

- ▶ 15% du prix de vente du logement (considérant que le cout d'acquisition initial du foncier ne représente aujourd'hui qu'une faible part de la valeur du bien),
- ▶ 25% du prix de vente du logement (hypothèse prudente permettant une valorisation légère du foncier),
- ▶ 35% du prix de vente du logement (hypothèse renforçant la dimension sociale du dispositif et permettant de maintenir le taux d'effort actuel des ménages), cette hypothèse sera particulièrement analysée dans les secteurs tendus où la part foncière des opérations est plus importante et dans le cas où la perspective privilégiée serait celle d'un recours à un prêt par l'OFS.

Les simulations ont été réalisées en considérant deux montages, par l'organisme Hlm agréé OFS (montage 1) ou par un OFS tiers réalisant la dissociation au fil de la commercialisation (montage 2).

Dans le cas du modèle internalisé, les simulations ont été réalisées sans recours à un nouveau prêt pour l'organisme Hlm agréé OFS. La redevance foncière versée par les ménages correspond à la « décote foncière » éventuelle lissée sur 60 à 99 ans et aux frais de gestion.

Dans le cas du modèle avec un OFS tiers, les simulations ont été réalisées sur la base d'un portage du foncier par recours au prêt Gaia de la Banque des Territoires sur 60 ans à un taux d'intérêt basé sur le Livret A + 0,6 points de base, soit 1,35% en 2019. La redevance des ménages permet alors de rembourser les intérêts de ce prêt et de couvrir les frais de gestion de l'OFS.

Concernant les capacités financières des ménages, les hypothèses suivantes ont été considérées :

- ▶ Un apport personnel correspondant aux frais de notaires.
- ▶ Recours au PTZ dans la limite d'une quotité de 10%.
- ▶ Un prêt principal sur 20 ans à 2,5%.
- ▶ Un taux d'effort de 25%.

Les conclusions recherchées au travers de ces simulations sont les suivantes :

- ▶ Rechercher des niveaux de prix acceptables ou opportuns en fonction des marchés et de la stratégie des organismes.
- ▶ Apprécier les niveaux de redevance acceptable au regard des conditions de financement, de l'attractivité du produit et des capacités financières des ménages.
- ▶ Apprécier dans quelle mesure le montage en BRS permet d'élargir la cible des ménages en capacité d'acheter (appréciation d'un niveau de ressource minimum) selon les localisations.
- ▶ En synthèse, mesurer le positionnement concurrentiel des logements cédés en BRS des différentes zones de marché, en comparaison aux logements vendus dans le cadre de la vente Hlm classique et aux logements produits en accession sociale (PSLA).
- ▶ Enfin, les experts-comptables ont mesuré les impacts sur les comptes de l'organisme Hlm vendeur et sur les conditions pour l'OFS acheteur.

Les analyses ont révélé que l'effet relatif du BRS peut porter à la fois sur le caractère accessible des logements pour le ménage ou sur l'optimisation du prix de vente. Les simulations réalisées ont cherché les conditions de l'abordabilité des logements. Ainsi, une dernière étape méthodologique a consisté à définir des profils type de ménage et leurs conditions d'accession à la propriété à travers le BRS.

Détermination du public cible pour les ventes

Pour mieux évaluer l'impact social de l'effet de levier du BRS et faciliter les comparaisons, une recherche de solvabilisation a été réalisée sur un public-cible sélectionné sur ses ressources dans le cas d'un organisme Hlm agréé OFS (montage 1).

Le critère retenu par le groupe de pilotage est celui d'au moins une personne du ménage titulaire d'un CDI¹¹, couplé à un seuil de revenu d'un SMIC annuel net, soit 14 052€. Ce principe se décline de la manière suivante selon la composition familiale :

	Nombre d'unité de consommation	Ressources minimales accession
Personne seule	1	14 052 €
Famille monoparentale 1 enfant de moins de 14 ans	1,3	18 268 €
Famille monoparentale 2 enfants de moins de 14 ans	1,6	22 483 €
Couple sans enfant	1,5	21 078 €
Couple + 1 enfant de moins de 14 ans	1,8	25 294 €
Couple + 2 enfants de moins de 14 ans	2,1	29 509 €

11. Ce critère a été défini à la suite d'échange avec les organismes associés à l'étude.

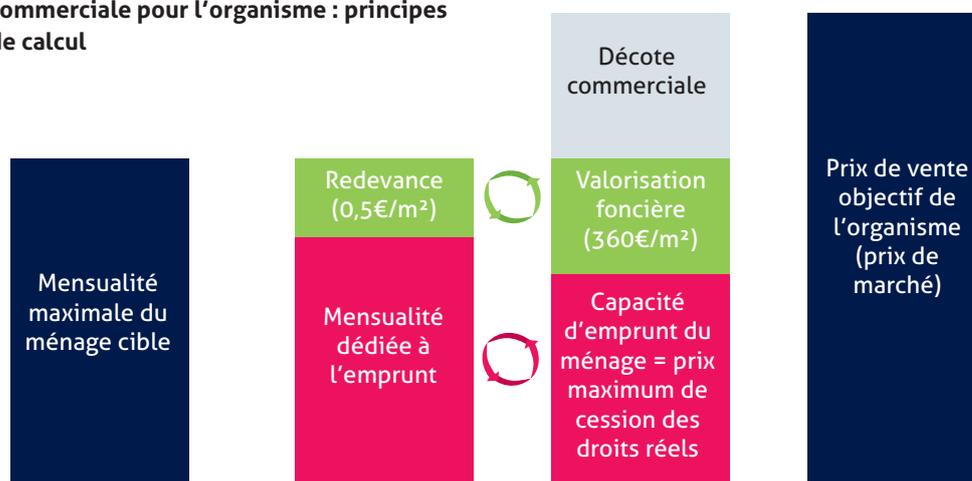
Simulation sur les décotes commerciales

L'objectif de la simulation est de faire apparaître la diminution possible de la décote commerciale par le montage BRS pour un même impact social, c'est-à-dire en conservant la même capacité des locataires cibles à acheter.

Les décotes foncière et commerciale ont été établies par compte à rebours pour permettre à ces ménages-cibles d'acheter les logements des groupes concernés avec un niveau de redevance fixé à 0,5€/m²/mois et une durée de retour pour la récupération de la « décote foncière » de 60 ans¹², soit une valorisation foncière de 360 €/m² bâti.

Sur ces bases, l'analyse a permis d'établir la capacité financière des ménages cibles et en déduire la décote nécessaire sur le prix de vente prévisionnel de l'organisme.

De la mensualité du ménage à la décote commerciale pour l'organisme : principes de calcul



Nota : pour un même montant mensuel dédié soit à la redevance soit à l'emprunt, l'absence de coût de portage sur la redevance conduit à une plus grande valorisation

Les résultats obtenus sont présentés ci-après en fonction des typologies de ménages étudiés :

Composition familiale	Superficie du logement (m ²)	Seuil de revenu	Mensualité maximum du seuil de revenus (dont redevance) 25%	Soit prix maximum de vente en vente HLM classique (hors BRS)	Mensualité maximum hors redevance à 0,5€/m ² /mois pendant 60 ans
Personne seule	30	14 052 €	293 €	1 842 €	278 €
Famille monoparentale 1 enfant de moins de 14 ans	60	18 268 €	381 €	1 197 €	351 €
Famille monoparentale 2 enfants de moins de 14 ans	80	22 483 €	468 €	1 105 €	428 €
Couple sans enfant	50	21 078 €	439 €	1 657 €	414 €
Couple + 1 enfant de moins de 14 ans	60	25 294 €	527 €	1 657 €	497 €
Couple + 2 enfants de moins de 14 ans	80	29 509 €	615 €	1 450 €	575 €

12. Pour rappel, le prêt Gaia pourrait être mobilisé sur 80 ans.

L'impact sur la décote commerciale est alors lié au niveau de marché immobilier :

Composition familiale	Opération en secteur très tendu (prix du marché : 4991€/m ²)		Opération en secteur tendu (prix du marché : 3 217€/m ²)		Autre secteur (prix du marché : 1700€/m ²)	
	Décote commerciale en BRS	Décote commerciale hors BRS	Décote commerciale en BRS	Décote commerciale en BRS	Décote commerciale hors BRS	Décote commerciale hors BRS
Personne seule	-58%*	-63%*	-34%	-43%	-	-
Famille monoparentale 1 enfant de moins de 14 ans	-71%	-76%	-55%	-63%	-14%	-30%
Famille monoparentale 2 enfants de moins de 14 ans	-73%	-78%	-57%	-66%	-19%	-35%
Couple sans enfant	-61%	-67%	-40%	-48%	-	-3%
Couple + 1 enfant de moins de 14 ans	-61%	-67%	-40%	-48%	-	-3%
Couple + 2 enfants de moins de 14 ans	-66%	-71%	-47%	-55%	-	-15%

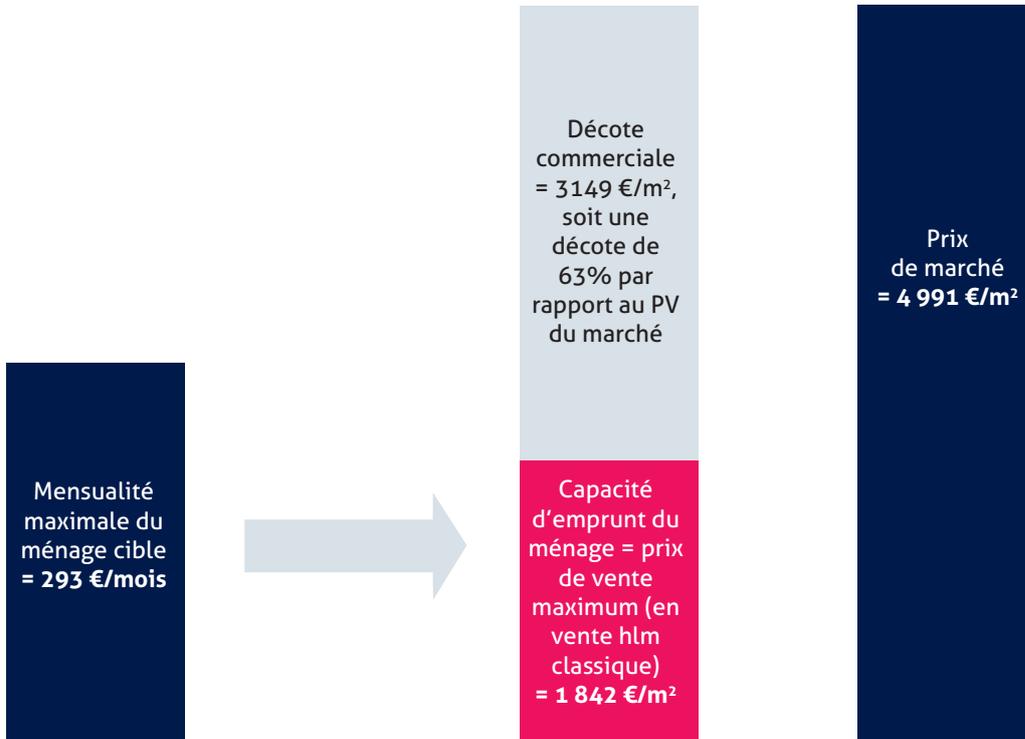
NB : les cases non renseignées correspondent au cas où une décote commerciale supplémentaire n'est pas nécessaire.
*voir détails, pages suivantes.

soit prix de cession des droits réels avec prêt à 2,5% sur 20 ans	Soit prix de cession maximum des droits réels par m ² (hors redevance)	Décote foncière récupérée par la redevance (par m ² et sur 60 ans)		Produit récupéré par l'organisme Hlm (droit réel + redevance sur 60 ans)	Produit récupéré par m ²
		Montant	% de la valeur hors BRS		
52 415 €	1 747 €	10 800 €	17%	63 215 €	2 107 €
66 160 €	1 103 €	21 600 €	25%	87 760 €	1 463 €
80 844 €	1 011 €	28 800 €	26%	109 644 €	1 371 €
78 151 €	1 563 €	18 000 €	19%	96 151 €	1 923 €
93 782 €	1 563 €	21 600 €	19%	115 382 €	1 923 €
108 467 €	1 356 €	28 800 €	21%	137 267 €	1 716 €

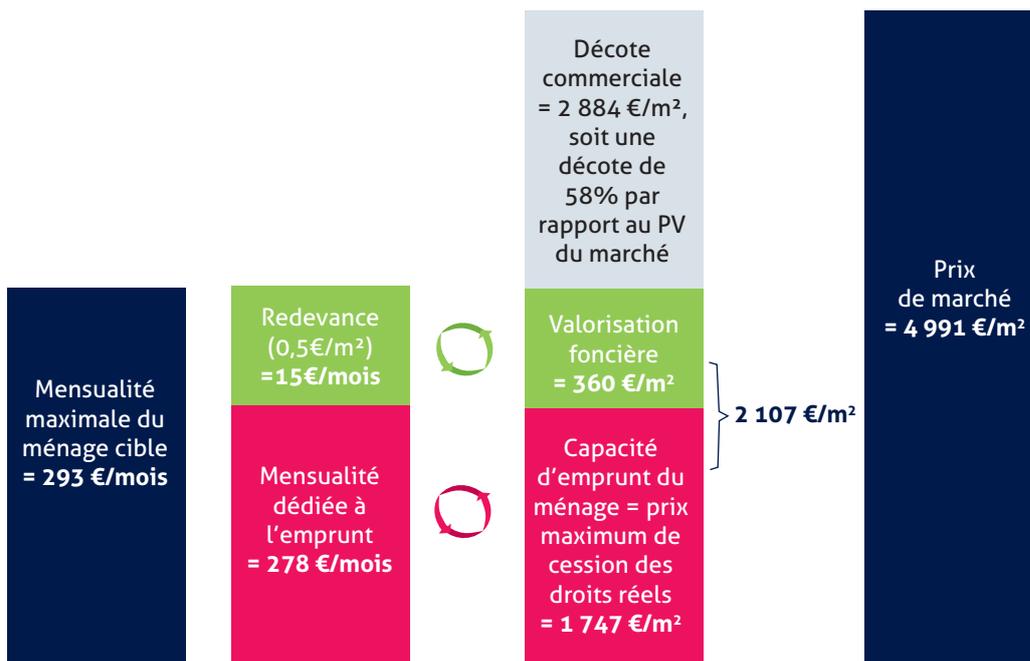
Illustration de l'impact du BRS pour élargir la cible des ménages

Exemple pour un ménage d'1 personne, achetant un logement de 30 m² en BRS dans un marché très tendu

► Vente Hlm classique

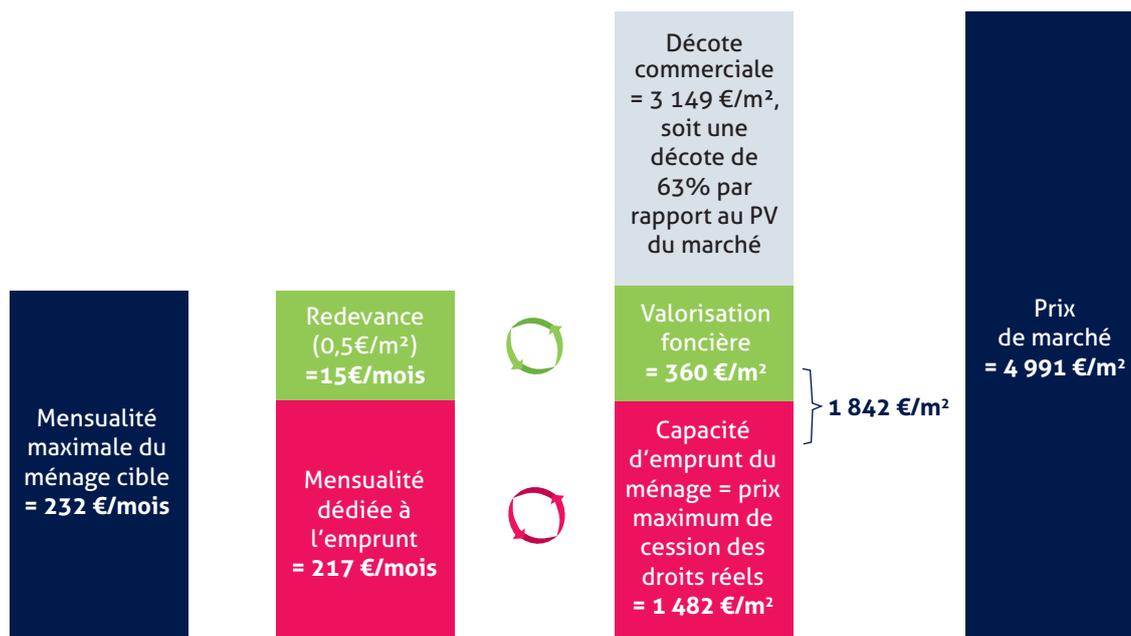


► Vente Hlm en BRS

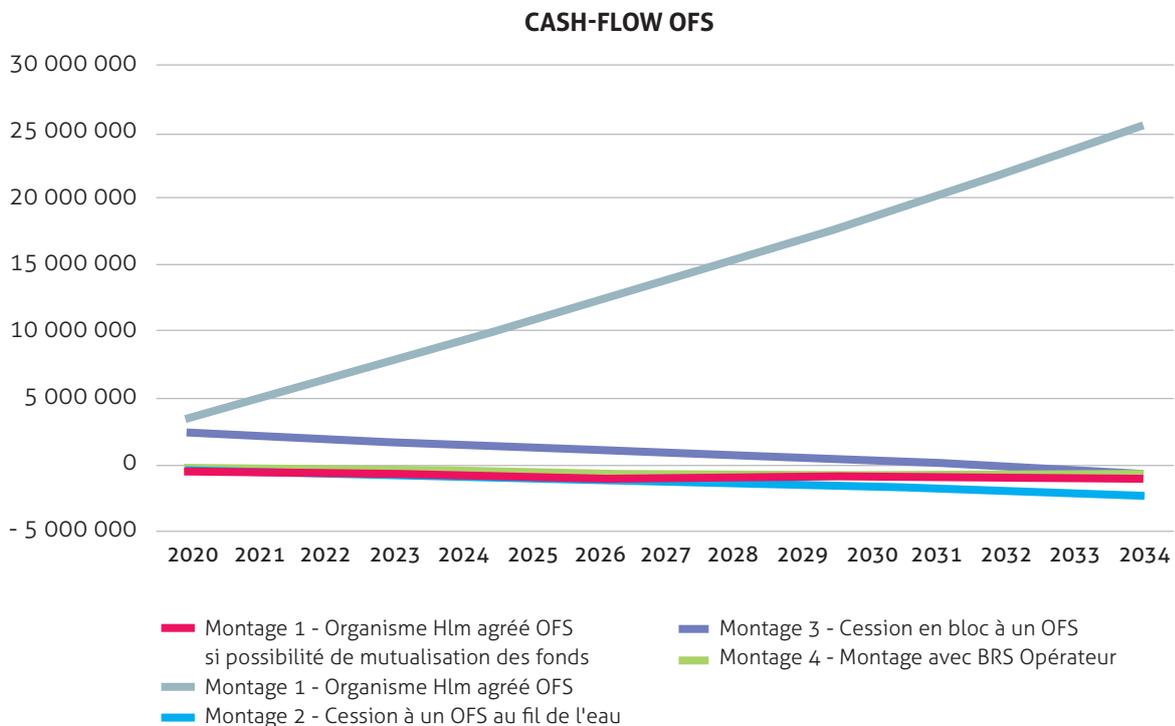
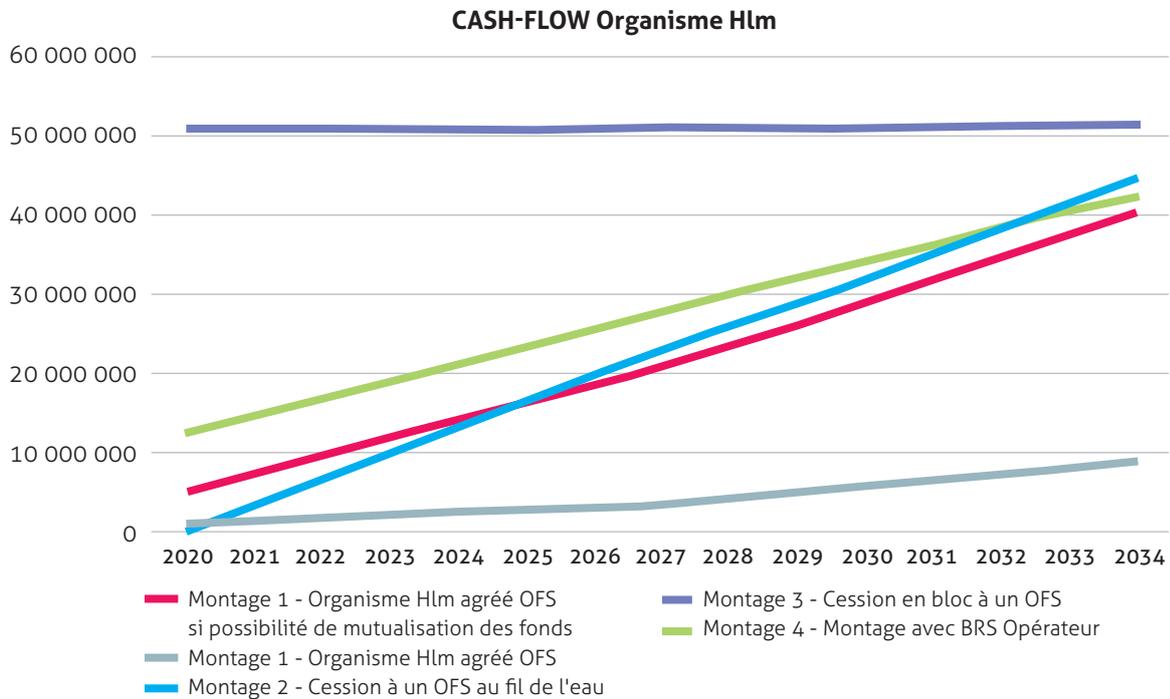


Ainsi dans l'exemple, la décote commerciale à appliquer en BRS est de 2 884 €/m² contre 3 149 €/m² en vente Hlm classique pour un même ménage, dans un marché immobilier très tendu (PV = 4 991 €/m²). À terme l'organisme Hlm perçoit 2 107 €/m² en BRS contre 1 842 €/m² hors BRS, réduisant la décote commerciale de 265 €/m². Cet effet de levier économique cache cependant un effet contrasté dans le temps avec une « moins-value » initiale de 95 € (1 747 €/m² de cession des droits réels) récupérée progressivement par le biais des redevances. La réduction de décote commerciale de 265 €/m², est un calcul projeté à 60 ans après la cession.

Un autre modèle économique peut être établi en conservant dans le montage BRS la décote commerciale prévue hors BRS à laquelle s'ajouterait l'effet de levier du BRS. Dans cette logique, si la cession en BRS se fait à 1 842 €/m² (droits réels + valorisation foncière) soit au même prix de vente qu'une vente Hlm classique (voir schéma ci-dessous), le prix de cession des droits réels s'élève à 1 482 €/m² à valorisation foncière constante (360 €/m²), soit une mensualité de 217 €/mois environ (contre 293 €/mois), toute chose égale par ailleurs. Dans cette hypothèse, le seuil de revenu est abaissé à 11 136 € annuel pour un ménage d'1 personne, soit un revenu inférieur de 20% à un SMIC annuel net.



2. LES PROFILS DE MODÉLISATIONS DU CASH-FLOW DES ORGANISMES



***Cash-flow simulé dans le Montage 1 - Organisme Hlm agréé OFS si possibilité de mutualisation des fonds - point d'attention :** ce scénario illustre l'hypothèse d'une évolution de la réglementation qui pourrait revenir sur la séparation obligatoire des résultats issus de l'activité BRS de ceux réalisés sur les autres activités du bailleur.

3. SYNTHÈSE FISCALE DES DIFFÉRENTS MONTAGES

Tableau de la fiscalité dans le cas d'un OFS hébergé (montage 1)

	BRS au profit de l'occupant/preneur (BRS « preneur » L.255-2 CCH)
TVA	Exonération (art. 261 D, 2° du CGI)
Droit d'enregistrement Taxe de publicité foncière	TPF 0,715% sur le prix du droit d'accession à la propriété et le cumul des redevances (art. 742 du CGI) à la charge du preneur.
Taxe foncière	Redevable : preneur à bail réel solidaire (art. 1400 du CGI) Abattement de 30% au profit du redevable si cela a été prévu suivant délibération de la collectivité territoriale (art. 1388 octies du CGI)

Tableau de la fiscalité de la cession par l'organisme Hlm à l'OFS en vue de conclure des BRS Preneur (Montages 2 et 3)

	Vente de l'immeuble par l'organisme Hlm à l'OFS	BRS au profit de l'occupant/preneur (BRS « preneur » L. 255-2 CCH)
TVA	Exonération car immeuble ancien	Exonération (art. 261 D, 2° du CGI)
Droit d'enregistrement - Taxe de publicité foncière	Droit commun = droits d'enregistrements de 5,8%, sauf : <ul style="list-style-type: none"> ▶ Si OFS est un organisme Hlm: droit fixe de 125 € (art. 1051 du CGI) ▶ Application éventuelle de l'exonération prévue à l'article 1594 G du CGI 	TPF = 0,715% sur le prix du droit d'accession à la propriété et le cumul des redevances (art. 742 du CGI)
Taxe foncière	Redevable : preneur à bail réel solidaire (art. 1400 du CGI) Abattement de 30% au profit du redevable si cela a été prévu suivant délibération de la collectivité territoriale (art. 1388 octies du CGI)	

Tableau de la fiscalité de la cession par l'organisme Hlm à l'OFS en vue de conclure un BRS Opérateur puis des cessions à des preneurs (Montage 4)

	Vente de l'immeuble par l'organisme Hlm à l'OFS	BRS « opérateur » L. 255-3 CCH	Cession des droits réels par l'organisme Hlm au Preneur	BRS au profit de l'occupant/preneur (BRS « preneur » L. 255-3 CCH)
TVA	Exonération car immeuble ancien	Exonération (art. 261 D, 2° du CGI)	Exonération car immeuble ancien	Exonération (art. 261 D, 2° du CGI)
Droit d'enregistrement Taxe de publicité foncière	Droit commun = droits d'enregistrements de 5,8%, sauf : <ul style="list-style-type: none"> › Si OFS est un organisme Hlm: droit fixe de 125 € (art. 1051 du CGI) › Application éventuelle de l'exonération prévue à l'article 1594 G du CGI 	Exonération TPF (Article 743 5° CGI)	Droit commun = droits d'enregistrements à 5,80% sur le prix de cession	Exonération TPF (Article 743 5° CGI)
Taxe foncière	Redevable : preneur à bail réel solidaire (art. 1400 du CGI) Abattement de 30% au profit du redevable si cela a été prévu suivant délibération de la collectivité territoriale (art. 1388 octies du CGI)			

Une déclinaison par thématique

- accession sociale
- aménagement et urbanisme
- communication
- copropriétés
- droit et fiscalité
- énergie et environnement
- études économiques
- europe
- habitants/locataires
- maîtrise d'ouvrage
- patrimoine
- politiques sociales
- qualité de service
- ville et renouvellement urbain

DERNIÈRES PARUTIONS

COLLECTION RÉFÉRENCES

- 3• L'investissement des organismes Hlm dans la rénovation énergétique. Analyse d'un panel de dossiers de prêts de la Caisse des Dépôts entre 2009 et 2014, *juin 2016*
- 4• Enseignements du Programme d'instrumentation de l'OPE, *septembre 2016*
- 5• Un panorama de recherches en cours dans le domaine de l'habitat et du logement, *édition 2018*
- 6• Les Hlm dans l'Union européenne. Un modèle français de référence *septembre 2019*
- 7• Un panorama de recherches en cours dans le domaine de l'habitat et du logement, *édition 2020*

COLLECTION REPÈRES

- 40• Les achats pour favoriser l'insertion et l'emploi, *septembre 2017*
- 41• Règlement européen relatif à la protection des données : impacts pour les organismes Hlm, *octobre 2017*
- 42• S'adapter aux enjeux du patrimoine Hlm en copropriété et prévenir les difficultés des copropriétés mixtes, *octobre 2017*
- 43• Contribuer au traitement des copropriétés fragiles et en difficultés, *octobre 2017*
- 44• Production d'énergie et autoconsommation : enjeux et opportunités pour la maîtrise d'ouvrage sociale, *janvier 2018*
- 45• Habitat participatif et organismes Hlm, volumes 1 et 2, *janvier 2018*
- 46• Fonds de soutien à l'innovation (FSI) : fonctionnement, jurisprudence et recueil de bonnes pratiques, *février 2018*
- 47• Gérer la demande et les attributions, Livrets 1, 2, 3 et 4, *mars 2018*
- 48• Relogement et renouvellement urbain, *mars 2018*
- 49• La communication digitale : tendances et bonnes pratiques, *mai 2018*
- 50• Les points clés d'une démarche « logement Hlm accompagné », *juin 2018*
- 51• Habitat social : des métiers porteurs de sens, *juin 2018*
- 52• Prévenir et lutter contre les punaises de lit, *juin 2018*

- 53• Les organismes Hlm, créateurs de foncier, *décembre 2018*
- 54• Loi ELAN du 23 novembre 2018 : analyse de la Direction juridique et fiscale. Principales dispositions intéressant les organismes Hlm, *janvier 2019*
- 55• Logements et bâtiments connectés : état des lieux et perspectives pour le logement social, *janvier 2019*
- 56• Guide d'intervention des organismes Hlm dans les copropriétés en voie de fragilisation, en difficulté ou dégradées, *février 2019*
- 57• Projets temporaires pour espaces en jachère : de la contrainte à la ressource, *mars 2019*
- 58• Architecture de la transformation : retour d'expérience des dix incubations, *mars 2019*
- 59• Solutions de mobilités actives pour les habitants : capitalisation, retours d'expérience et recommandations, *avril 2019*
- 60• Maîtriser et valoriser les données patrimoniales, *juin 2019*
- 61• Vente Hlm : nouveaux enjeux, nouvelles stratégies, *juin 2019*
- 61 bis• Vente Hlm : nouveaux outils, *juin 2019*
- 62• Le plan stratégique de patrimoine : un outil renouvelé au service de la stratégie de l'organisme Hlm, *juillet 2019*
- 63• Le développement des opérations d'accession sociale dans l'ancien, *octobre 2019*
- 64• Pour une participation efficace et renouvelée des locataires Hlm, *février 2020*
- 65• Livret 1 : la cotation de la demande et la location voulue, *février 2020*
- 66• Développer le logement abordable en maîtrise d'ouvrage sociale : 27 leviers à l'étude, *février 2020*
- 67• Digitalisation de la relation habitants : recommandations et retours d'expériences, *juin 2020*
- 68• Les Hlm en chiffres, édition 2020, *août 2020*
- 69• Projet Smart Eco Réno - Intégrer une architecture numérique dans le cadre de la rénovation thermique d'un bâtiment - Rapport d'étape, *août 2020*

COLLECTION SIGNETS

- 7• La médiation des litiges de la consommation dans le secteur Hlm, *novembre 2016*
- 8• Favoriser les éco-comportements des habitants du logement social, *septembre 2017*
- 9• La gestion de logements locatifs en copropriété : un impact fort sur les cultures professionnelles et les stratégies des organismes Hlm, *juillet 2018*
- 10• Manager les relations fournisseurs : vers la construction progressive d'une relation partenariale de qualité, *septembre 2019*
- 11• Organismes Hlm : le recours au travail d'intérêt général, *février 2020*
- 12• La collaboration organismes Hlm et start-up : faciliter l'acculturation et les modalités de coopération, *mars 2020*

COLLECTION PERSPECTIVES

- 1• Construire pour gérer : une spécificité de la maîtrise d'ouvrage Hlm - Regards croisés d'acteurs, *septembre 2015*
- 2• RSE et DSU au service de la stratégie d'entreprise, *octobre 2016*
- 3• Rapport d'impact Hlm 2019 - Indicateurs sociaux et environnementaux du secteur Hlm français, *juin 2020*

COLLECTION LES ACTES

- 20• Logements et bâtiments connectés : quelle réalité ? Quels enjeux ? Quelles perspectives pour le logement social ? *Journée d'étude du 3 juillet 2018*
- 21• Communication d'influence, relations publiques : comment compter auprès de ses partenaires ? *Journée professionnelle du 13 novembre 2018*
- 22• Quoi de neuf chercheurs ? L'habitat social objet de recherche et terrain d'insertion des jeunes chercheurs, *Journée d'étude du 29 novembre 2018*
- 23• Les nouvelles tendances de la communication *Journée professionnelle du 14 mai 2019*
- 24• Quoi de neuf acteurs ? La journée d'actualité du Réseau des acteurs de l'habitat, *Journée d'étude du 20 mars 2019*
- 25• Quoi de neuf chercheurs ? La vente de logements sociaux à l'épreuve de la recherche, *Journée d'étude du 28 novembre 2019*



UNION NATIONALE DES FEDERATIONS D'ORGANISMES HLM

14 rue Lord-Byron
75384 Paris Cedex 08

www.union-habitat.org