



L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT  
*Midi-Pyrénées*

# **Comité Régional de l'Habitat**

## **L'accession sociale à la propriété en Midi-Pyrénées**

*12 février 2010*



## L'accession sociale à la propriété ?





# Enquête : méthodologie

- Représentativité des données
  - 98,6% du parc régional (source EPLS au 1er janvier 2008)
  - Les ventes des Sociétés d'Economie Mixte n'ont pas été recensées par cette enquête.
- Produits analysés
  - **L'ancien** : La vente dans l'ancien correspond aux logements existants du parc social. Ils sont proposés en priorité aux locataires occupants.
  - **Le neuf** : 2 produits sont proposés dans le neuf:
    - **Le Prêt Social Location-Accession (PSLA)**
      - il permet à l'accédant d'acquérir son logement après une phase locative.
      - Pendant la phase locative, il paie son loyer ainsi qu'une part acquisitive.
      - Lors de la levée d'option, la propriété est transférée de l'organisme au nouveau propriétaire occupant.
      - Pour l'organisme, il bénéficie d'une exonération de la taxe foncière pendant 15 ans et d'une TVA à 5,5%.
    - **L'Accession sociale directe (hors PSLA)**
      - L'opération avec TVA à 19,6%. Les plafonds du prix de vente sont supérieurs à ceux du PSLA et les plafonds de ressources des accédants sont les suivants :
      - 75% des accédants doivent être en-dessous des plafonds PLS (en respectant cette condition, l'opération n'est pas soumise à l'impôt sur les sociétés)
      - et 25% en-dessous des plafonds PLI.
      - Les acquéreurs paient les travaux au fur et à mesure de leur état d'avancement et bénéficient des conditions de sécurisation à l'accession, tout comme pour le PSLA.

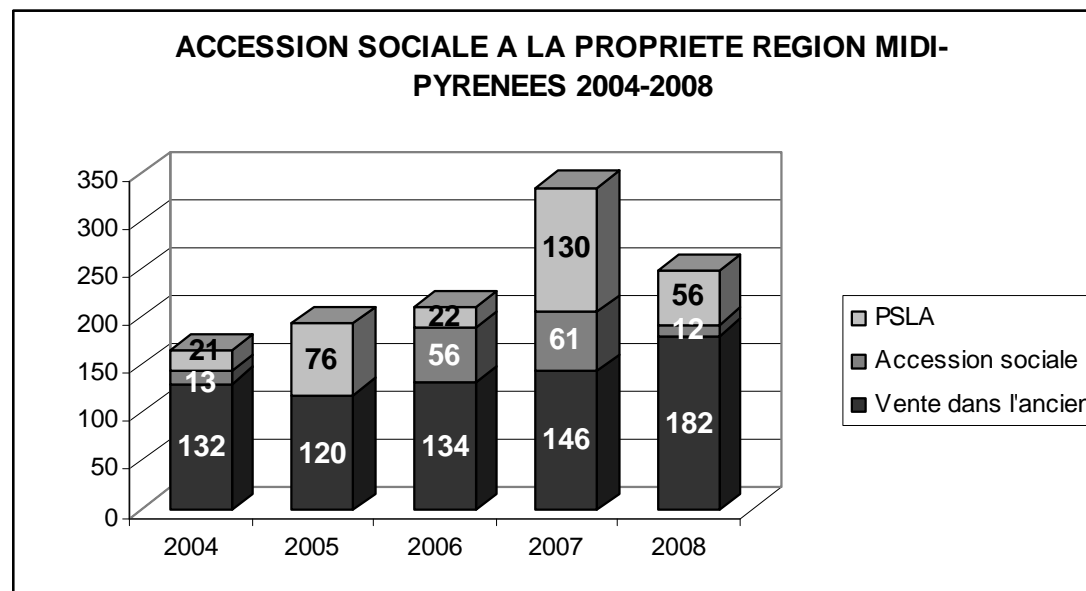
## Quels parcours résidentiels créés ?

-Une augmentation des parcours depuis 2004

L'accession hors PSLA tend à disparaître

La vente HLM reste le mode opératoire le plus efficient

Sur 5 ans, 1 161 parcours résidentiels créés, soit une moyenne de 232 par an



! Données PSLA correspondent à la levée d'option



## Vente HLM

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Région
Stock 2007	41	15	299	28	8	264	69	61	785
Nouvelles mises en vente 2008		67	135	35	30	12	15		294
<b>Total des mises en vente</b>	<b>41</b>	<b>82</b>	<b>434</b>	<b>63</b>	<b>38</b>	<b>276</b>	<b>84</b>	<b>61</b>	<b>1079</b>

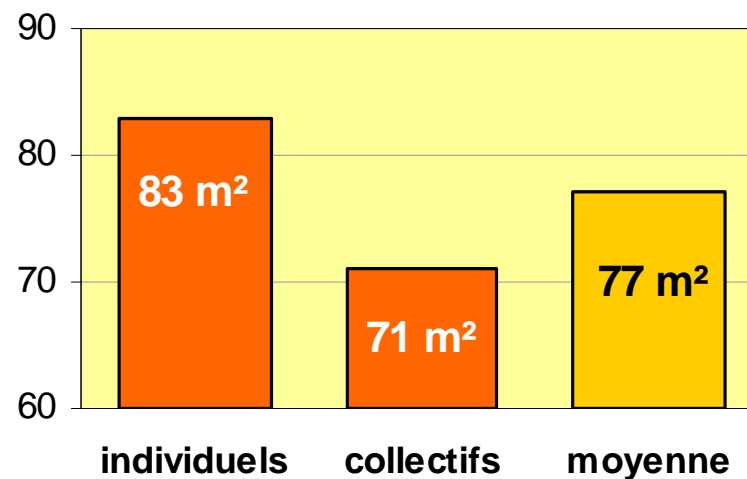
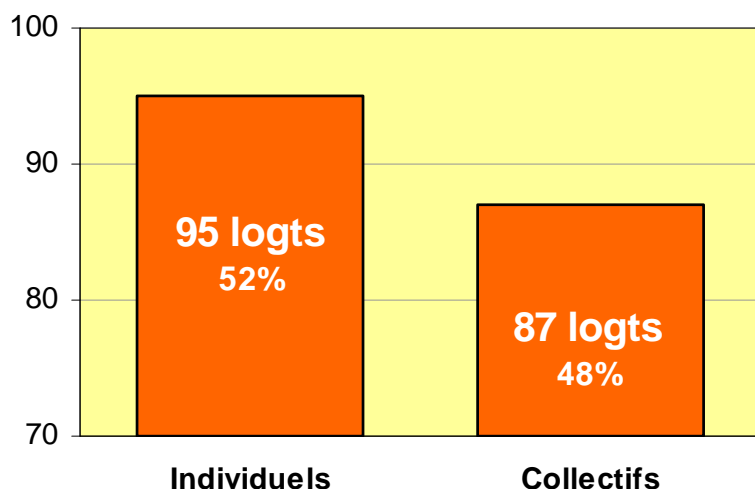
- 785 logements étaient déjà à la vente en 2007
- 294 logements supplémentaires sont offerts à la vente en 2008

**Soit un total de 1 079 logements commercialisés**

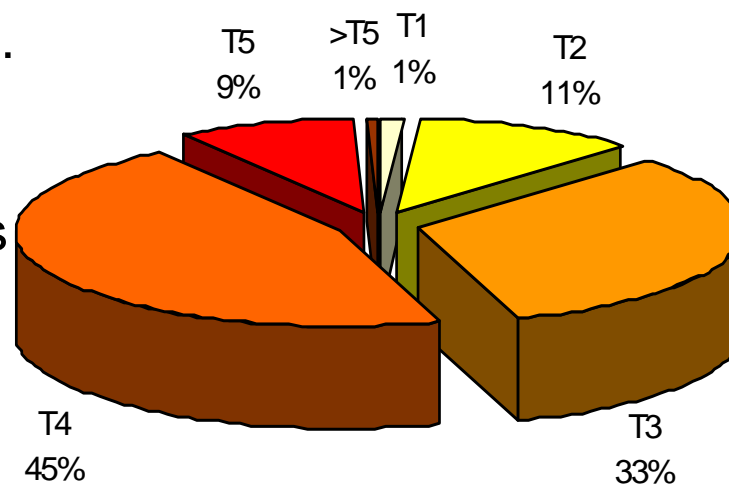


## Vente HLM en 2008

### Typologie des logements vendus

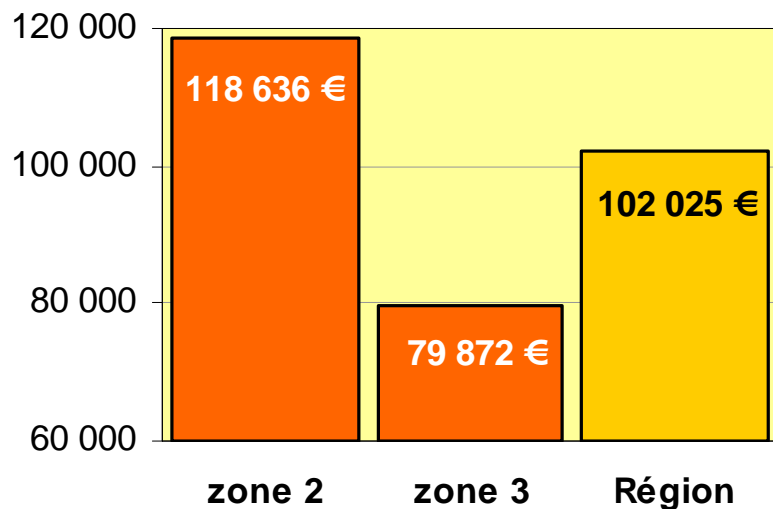


- Majoritairement de l'individuel...
- ... avec des surfaces dites « familiales » : T4+T3=78%
- Progression significative depuis 5 ans avec une augmentation de 24,6% entre 2007-2008

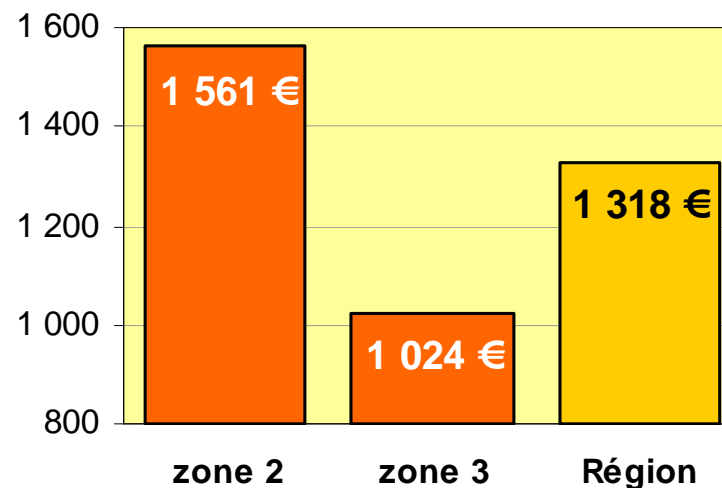




## Vente HLM à quel prix ?



*Coût moyen de vente d'un lot*



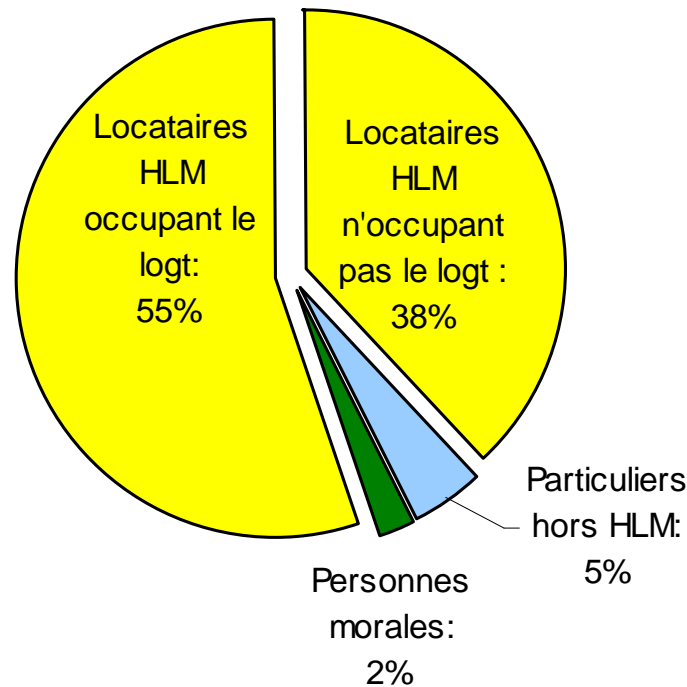
*Coût moyen de vente par m2*

Méthode pour déterminer un coût moyen

- Une analyse portant sur 178 logts, toute typologie confondue (T1-T5)
- 100 logts en zone 2 et 78 en zone 3



## Pour quel profil d'accédants ?



➤ Personnes physiques: 98%

➤ majoritairement des locataires HLM: 93%

➤ Particuliers qui respectent les plafonds d'attribution d'un logement social 5%

➤ Personnes morales: 2%

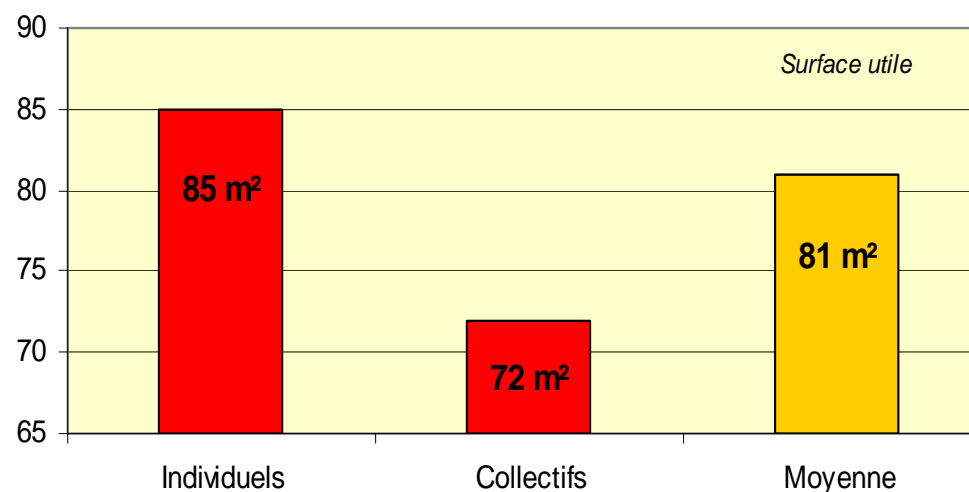
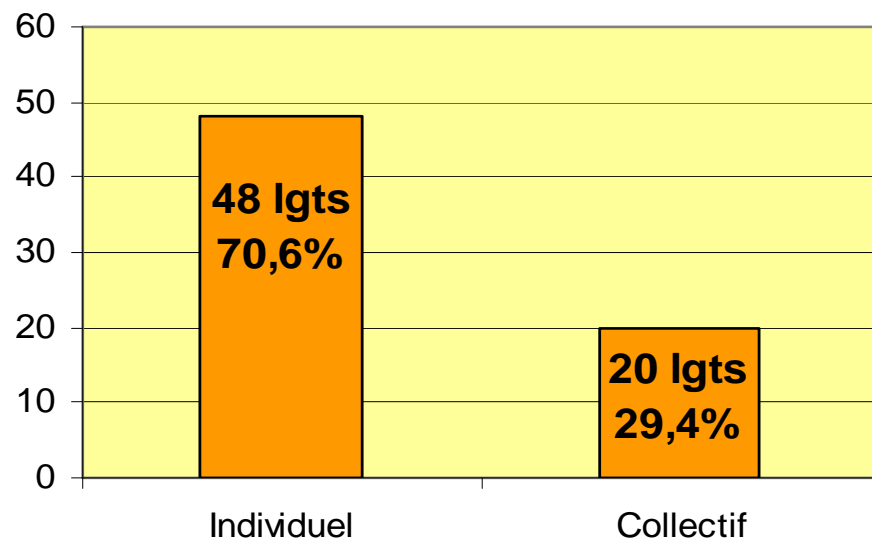
Pour des projets spécifiques :  
création de casernes de  
pompiers, de gendarmerie...

Achat par un autre organisme ou  
une SEM

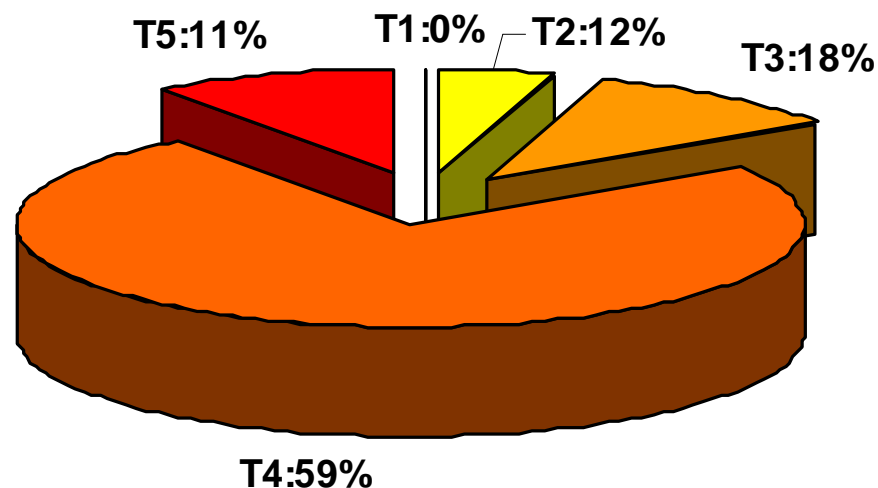


## Vente dans le neuf

### Typologie des logements vendus



- Massivement des opérations en individuel...
- ... avec des surfaces dites « familiales » : T4+T3=77%

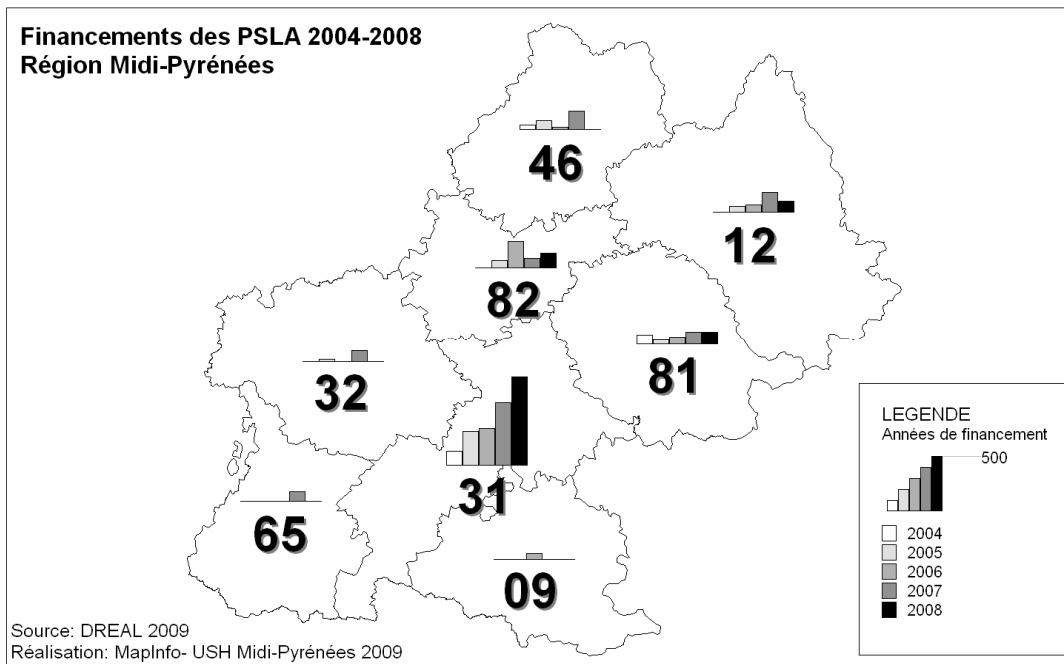




## Avec quel produit ?

*Financements PSLA*

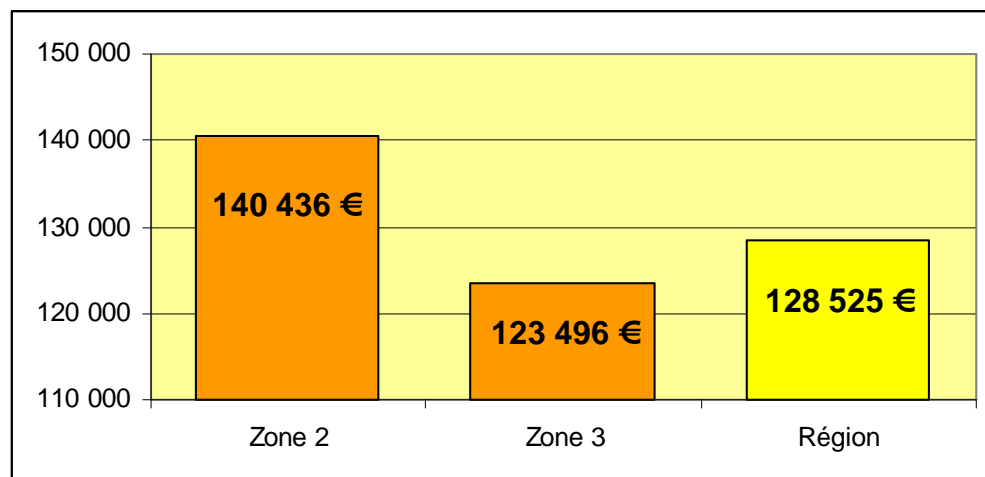
	2004	2005	2006	2007	2008
09			6		
12		6	10	48	17
31	25	118	135	337	604
32		2		17	
46	4	13	2	40	
65				14	
81	14	5	9	24	22
82		9	78	14	30
<b>Région</b>	<b>43</b>	<b>153</b>	<b>240</b>	<b>494</b>	<b>673</b>



-Depuis leur création, le nombre de financements de PSLA ne cesse de progresser  
- leur progression se concentre essentiellement sur le territoire de la Haute-Garonne  
mais tous les départements ont connu ou connaissent des opérations en PSLA.



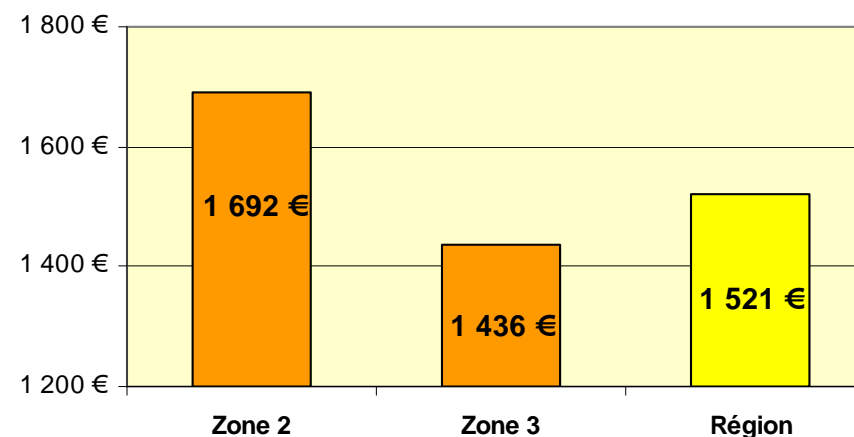
## Pour quel prix de vente ?



*Coût moyen de vente d'un lot*

Méthode pour déterminer un coût moyen

- Une analyse portant sur 54 logts, toute typologie confondue (T1-T5)
- 42 logts en zone 2 et 14 en zone 3



*Coût moyen de vente par m<sup>2</sup>*

**! Un coût supérieur de 30% par rapport à la vente HLM**

**! Prix d'opération n'intégrant pas les contraintes du Grenelle 2. Prix des opérations 2010 avec des attributs du Grenelle 2 avoisinent les 150 000€**



## Quels engagements pris par les organismes de Midi-Pyrénées ?

### ► **La Charte régionale « Pour une accession sociale à la propriété sécurisée » du 26 juin 2007**

Elle décline 4 engagements visant la mise en œuvre des mécanismes de sécurisation des parcours d'accès sociale à la propriété :

- une mission de conseil préalable
- une assurance perte en cas de revente,
- une garantie de rachat,
- une solution de relogement en cas d'échec.

### ► **L'accord cadre Etat / USH régional sur l'accès sociale à la propriété en Midi-Pyrénées du 23 décembre 2008**

- convention conclue pour une période de 5 années, de 2008 à 2012.
- Article 4-2 : vente de logements HLM qui seront autorisées par l'État, **sont plafonnées annuellement, pour chaque organisme, à 25% du nombre de logements PLUS et PLAI financés dans l'année**
- Article 4-5 : définit les modalités de mise en vente sur les communes soumises à l'article 55 de la loi SRU



L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT  
*Midi-Pyrénées*

# Questions/débat