

La sécurisation Hlm à l'épreuve de la crise

Frédéric ARNOUT, Pierre ROUSSEL : FNSCHLM



La solution coopérative

FEDERATION NATIONALE DES
SOCIETES COOPERATIVES D'HLM

La sécurisation Hlm à l'épreuve de la crise

1. Le dispositif de sécurisation aujourd'hui
2. Les aspects comptables et financiers de la sécurisation
3. Comment mettre en œuvre les garanties ?

1. Le dispositif de sécurisation aujourd'hui

1.1 L'assurance-revente

1.2 La garantie de rachat

1.3 La garantie de relogement

1.4 La sécurisation aujourd'hui : un état des lieux

1.1 L'assurance-revente

Une garantie complémentaire **apportée par un tiers** contre les risques de décote du bien en cas de revente « contrainte », prenant la forme d'une **assurance souscrite par l'accédant, pour une période de 10 ans***

Un contrat d'assurance ouvert aux **accédants de moins de 65 ans** (AIG) **ou moins de 70 ans** (ACE)

Les prestations : une garantie de **20% de la valeur d'acquisition, plafonnée**
une prime forfaitaire et unique quel que soit le bien
une prime **payable une seule et unique fois à l'achat**

	Assureur	Montant garanti	Plafond	Tarifs
Protection-revente	ACE Europe	20% de la valeur initiale	40 000€	198€ TTC (base) 95€ TTC (PSLA)
Sécurité-revente	AIG Vie	20% de la valeur initiale	30 000€	198€ TTC (base) 248€ TTC (étendue)

* Hors clauses particulières

1.1 L'assurance-revente

Les nouvelles prestations de l'assurance-revente (suivant le contrat choisi)

Des prestations complémentaires **en cas de revente contrainte** :

Protection-revente	Prise en charge du dossier de diagnostic technique (1000 TTC) Remboursement de frais de notaire et de déménagement (PSLA)
Sécurité-revente	Prise en charge du dossier de diagnostic technique (250 TTC) Accompagnement médico-social Accès au dispositif d'aide au retour à l'emploi

Au quotidien, l'accès à une plate-forme téléphonique de services et conseils et la mise en relation avec un réseau de prestataires référencés :

	Plate-forme	Durée	Services
Protection-revente	ACE Assistance	10 ans	Travaux d'urgence, de réparations, de rénovations, d'aménagement
Sécurité-revente	Propriétaire Services privilèges	5 ans	Entretien du logement Remise aux normes Diagnostics énergétiques

1.2 La garantie de rachat

Un engagement du promoteur social, ou d'un partenaire, à racheter le logement à **un montant garanti**, convenu à l'avance, **pendant 15 ans**

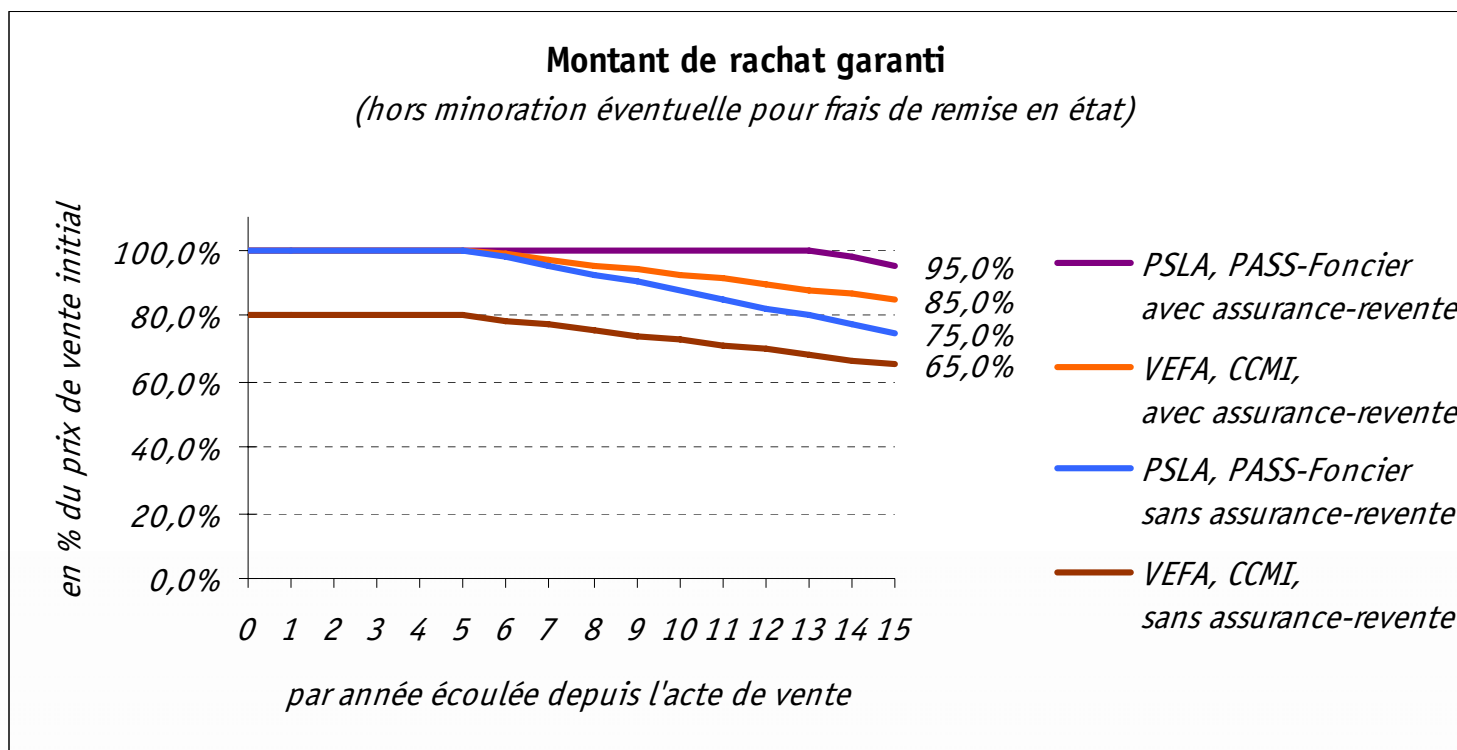
Les caractéristiques de la garantie de rachat

Le montant garanti : **fixe sur 5 ans puis dégressif** de la 6^e à la 15^e année **sans plafond** de garantie, d'après la valeur d'achat **des frais de remise en état déductibles** du prix de rachat

	Date d'effet de la garantie	Montant garanti Années 1 à 5	Décote appliquée Années 6 à 15	Montant garanti à l'échéance
Accession sociale	Acte authentique	80% de la valeur initiale	1,5%/an de la valeur initiale	65% de la valeur initiale
Location-Accession	Acte authentique, levée d'option	100% de la valeur initiale	2,5%/an de la valeur initiale	75% de la valeur initiale

1.2 La garantie de rachat

Le montant de rachat garanti par type de produits



1.3 La garantie de relogement

Un engagement pendant 15 ans **du promoteur social, ou d'un partenaire,** à faire **une offre de relogement** dans un logement locatif social en cas de besoin

L'engagement : faire au demandeur **3 offres dans un délai convenu** à l'avance conditionné par le **respect des conditions d'accès** au parc Hlm
« correspondant à ses besoins et à ses possibilités »

	Engagement de réalisation	Conditions de ressources	Échéance de la garantie
Accession sociale	3 offres dans un délai de 3 mois	Plafonds PLS	1 mois, à compter de la dernière offre
Location-Accession	3 offres dans un délai de 6 mois	Plafonds PLUS	1 mois, à compter de la dernière offre

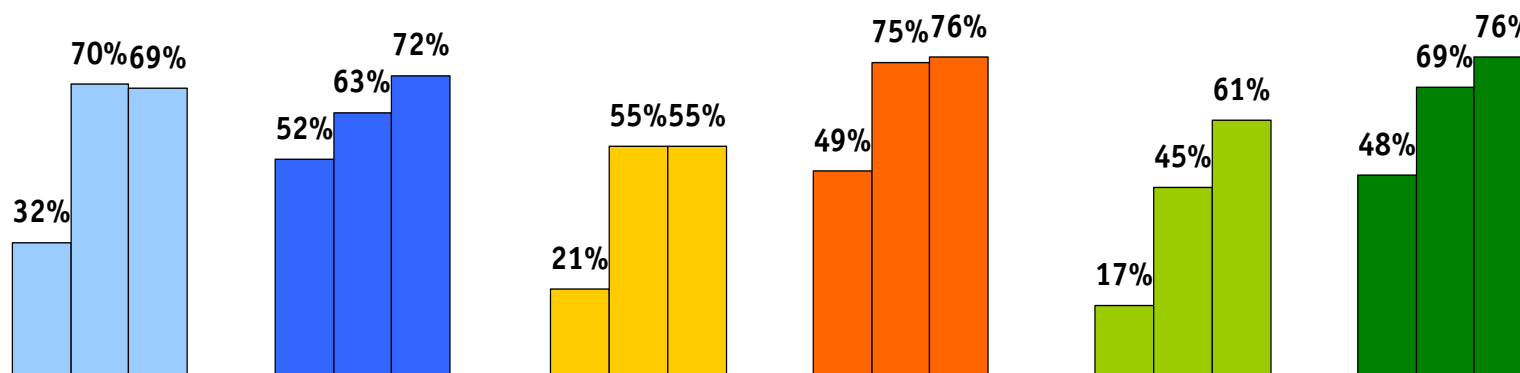
1.4 La sécurisation aujourd'hui : un état des lieux

Une pratique en voie de généralisation (en pourcentage du nombre de contrats signés)

L'assurance-revente

La garantie de rachat

La garantie de relogement

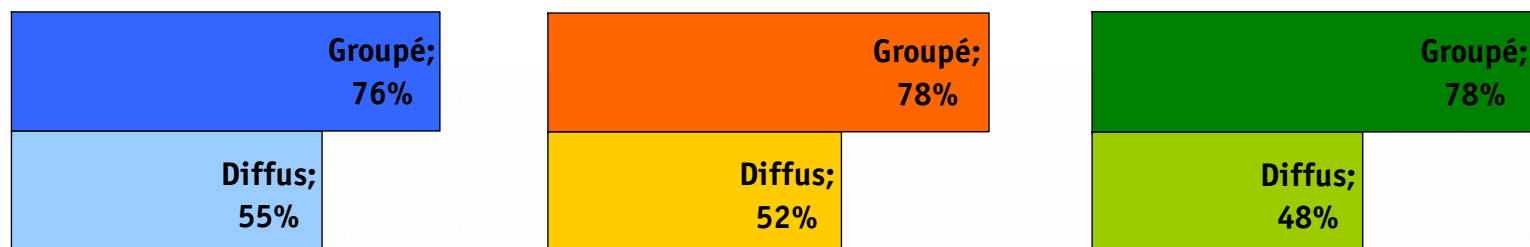


Des pratiques diverses selon les métiers (en pourcentage des coopératives d'Hlm)

L'assurance-revente

La garantie de rachat

La garantie de relogement



d'après les enquêtes annuelles sur l'activité des coopératives d'Hlm,

FNSCHLM, 2005/2006/2007

2. Les aspects comptables et financiers de la sécurisation

2.1 La détermination du prix des logements rachetés

2.2 Le rachat dans les 5 ans en régime de TVA

2.3 Le rachat après 5 ans en droits d'enregistrement

2.4 La comptabilisation de la sécurisation

2.1 La détermination du prix des logements rachetés lors de la mise en jeu de la garantie de rachat

- Exemple de rédaction : le décret 55 du 16 janvier 2008

« L'organisme, ou toute personne morale avec laquelle l'organisme a conclu une convention à cet effet, est tenu de racheter le logement à un prix qui ne peut être inférieur à 80 % du prix de la vente initiale, ou, en cas de location-accession, du prix arrêté lors de la levée de l'option... »

A aucun moment, l'aspect fiscalité n'est directement évoqué dans les textes.

La jurisprudence considère d'une façon générale que pour les actes avec un particulier non soumis à TVA, le prix évoqué est un prix TTC.

A l'inverse, entre 2 personnes assujetties à TVA, on doit considérer qu'il s'agit d'un prix HT.

Textes de référence

- L'article 257 -7°-1 du CGI sur la TVA immobilière
- La documentation administrative 8 A-144 n°10 du 15 novembre 2001

Ce dernier texte permet à un particulier de récupérer dans les 5 ans de l'achèvement la TVA payée sur l'achat de son logement.
Mais en contrepartie, il va reverser la TVA collectée sur la vente du logement.

1^{er} cas : rachat dans les 5 ans, c'est le régime de la TVA immobilière

2^{ème} cas : rachat après 5 ans, c'est le régime des droits d'enregistrement

2.2 Le rachat dans les 5 ans en régime de TVA

1. Le **cas général** : rachat d'un logement vendu 100.000 avec la **TVA à 19,6%**
 - La coopérative va racheter à $119.600 * 80\% = 95.680$ TTC
Soit un prix HT : $95.680 / 1,196 = 80.000$ HT
Une TVA déductible : $95.680 / 1,196 * 19,6\% = 15.680$
 - L'accédant va toucher : $80.000 + 19.600 = 99.600$ (**soit 83% du prix TTC**)
2. Le rachat d'un **logement en zone ANRU** 100.000 avec la **TVA à 5,5%**
 - La coopérative va racheter à $105.500 * 80\% = 84.400$ TTC
Soit un prix HT : $84.400 / 1,196 = 70.568$ HT
Une TVA déductible : $84.400 / 1,196 * 19,6\% = 13.831$
 - L'accédant va toucher : $70.568 + 5.500 = 76.068$ (**soit 72% du prix TTC**)
(Attention : le projet de loi Boutin prévoit le reversement par l'accédant de l'écart de TVA)

[Si c'est le calcul HT: Prix d'achat HT : $100.000 * 80\% = 80.000$
TVA déductible : $80.000 * 19,6\% = 15.680$]

2.2 Le rachat dans les 5 ans en régime de TVA

3. Le rachat d'un **logement en PSLA** 100.000 **en droits d'enregistrement**

- La coopérative va racheter à $100.000 * 100\% = 100.000$
avec des DE maxi (5,09%) = 5.090 HT
Prix de rachat total : 105.090
- L'accédant va toucher : 100.000 (**soit 100% du prix**)
(cf. §25 de l'instruction fiscale n°110 du 10 octobre 2007)

4. Le rachat d'un **logement vendu en PASS-Foncier à 5,5%**

Le bénéfice du taux réduit est maintenu (cf. § 75 de l'instr. fiscale 17 sept 2007)

- La coopérative va racheter à $105.500 * 100\% = 105.500$ TTC
Soit un prix HT : $105.500 / 1,055 = 100.00$ HT
Une TVA déductible : $100.000 * 5,5\% = 5.500$
- L'accédant va toucher : $100.000 + 5.500 = 105.500$ (**soit 100% du prix TTC**)

Il n'y a que pour les ventes en zone ANRU où les résultats diffèrent suivant que l'on raisonne en TTC ou en HT

2.3 Le rachat après 5 ans en droits d'enregistrement

Il s'agit des immeubles qui avaient été vendus achevés ou des immeubles vendus en VEFA et rachetés 5 ans après leur achèvement).

« Toutefois, ce prix de rachat peut être diminué de 1,5 % au plus par année écoulée entre la sixième et la quinzième année suivant celle au cours de laquelle la vente initiale ou, en cas de location-accession, le transfert de propriété a eu lieu » (cf. décret 55 du 16 janvier 2008)

Les exemples ci-après portent sur le rachat d'un logement la 6^{ième} année.

2.3 Le rachat après 5 ans en droits d'enregistrement

1. Le **cas général** : rachat d'un logement 100.000 avec la **TVA à 19,6%**
 - La coopérative va racheter à $119.600 * 80% * (1-1,5\%) = 94.245$ TTC
Droits d'enregistrement : $94.245 * 5,09\% = 4.797$
Prix d'achat total : $94.245 + 4.797 = 99.042$
 - L'accédant va toucher : 94.245 (soit 78,8% du prix TTC)

[Si c'est calcul HT : Prix d'achat HT : $100.000 * 80% * 98,5\% = 78.800$
DE à 5,09% : $78.800 * 5,09\% = 4.011$
L'accédant toucherait : 78.800 (soit 74,7% du prix TTC)]

2.3 Le rachat après 5 ans en droits d'enregistrement

2. Le rachat d'un **logement vendu en zone ANRU** 100.000 avec la **TVA à 5,5%**

- La coopérative va racheter à $105.500 * 80% * 98,5\% = 83.134$ TTC

Droits d'enregistrement : $83.134 * 5,09\% = 4.231$

Prix d'achat total : $83.134 + 4.231 = 87.365$

- L'accédant va toucher : 83.134 (soit 78,8% du prix d'achat TTC)
(Attention : le projet de loi Boutin prévoit le reversement de 9/10 de l'écart de TVA après 5 ans)

[Si c'est calcul HT : Prix d'achat pour la coop : $78.800 + 4.011 = 82.811$

L'accédant toucherait : 78.800 (soit 74,7% du prix TTC)]

2.3 Le rachat après 5 ans en droits d'enregistrement

3. Le rachat d'un logement vendu en **PSLA** 100.000 en **droits d'enregistrement**

- La coopérative va racheter à $100.000 * 100\% * 97,5\% = 97.500$
avec des DE maxi : $97.500 * 5,09\% = 4.963$
Prix de rachat total : $97.500 + 4.963 = 102.463$

- L'accédant va toucher : 97.500 (soit 97,5% du prix)

4. Le rachat d'un logement vendu en **PASS-Foncier à 5,5%**

- La coopérative va racheter à $105.500 * 100\% * 97,5\% = 102.862$
Soit des DE maxi à 5,09 % : $102.862 * 5,09\% = 5.235$
Soit un prix de rachat total : $102.862 + 5.235 = 108.097$

- L'accédant va toucher : 102.862 (soit 97,5% du prix TTC)

[Si c'est calcul HT : Prix d'achat pour la coop : $97.500 + 4.963 = 102.463$
L'accédant toucherait : 97.500 (soit 92,4% du prix TTC)]

2.4 La comptabilisation de la sécurisation : zoom sur la garantie de rachat

Analyse comptable de la garantie de rachat :

C'est un engagement hors bilan pour l'organisme qui va assumer le rachat.

Exemple : la coopérative (ou l'esh) qui assume la garantie de rachat des logements vendus en SCCV.

Quel type d'engagement hors bilan ?

Ce n'est pas une sureté personnelle ni une sureté réelle.

Cela entrerait dans les « engagements divers » donnés, même s'il s'agit d'un engagement avec une contrepartie en termes d'actif

A quelle valeur inscrire cet engagement ?

Au montant TTC qui sera payé par la coopérative. C'est plutôt une logique patrimoniale.

2.4 La comptabilisation de la sécurisation : zoom sur la garantie de rachat

Est-ce obligatoire de les enregistrer ?

C'est une information obligatoire de l'annexe comptable lorsque :

- Les engagements donnés dépassent 10% du résultat courant ou 10% de la situation nette
- Les commandes aux fournisseurs ou autres engagements d'achats dépassent 10% du fonds de roulement

De plus, il faut au minimum effectuer un recensement périodique (annuel) pour alimenter le tableau des engagements hors bilan prévu dans les tableaux de l'annexe des états réglementaires Hlm.

2.4 La comptabilisation de la sécurisation : zoom sur la garantie de rachat

Faut-il provisionner les garanties de rachat ?

Provisions pour risques et charges, 3 conditions :

- C'est une obligation juridique ou implicite liée à un événement survenu avant la clôture.
- L'existence d'un coût sans contrepartie équivalente attendue autre que le paiement.
- Il faut pouvoir estimer de manière fiable le montant.

S'il s'agit d'un engagement à incidence positive : pas de provision,

S'il s'agit d'un engagement à incidence négative : le rachat d'un logement peut-il s'apparenter à un coût sans contrepartie équivalente ?

A notre sens, non, même s'il existe un écart entre la valeur du marché à un instant t et le montant auquel va s'exercer la garantie de rachat

Par contre, une fois le logement dans le patrimoine de l'organisme, il faut provisionner l'écart entre le prix de rachat et son prix proposé à la revente

Attention au traitement fiscal des provisions pour risques

3. Comment mettre en œuvre les garanties ?

3.1 Les conditions d'engagement des garanties

3.2 La durée de couverture des garanties

3.3 Les délais de prescription des garanties

3.4 La mise en œuvre de l'assurance-revente

3.5 La mise en œuvre de la garantie de rachat

3.6 La mise en œuvre de la garantie de relogement

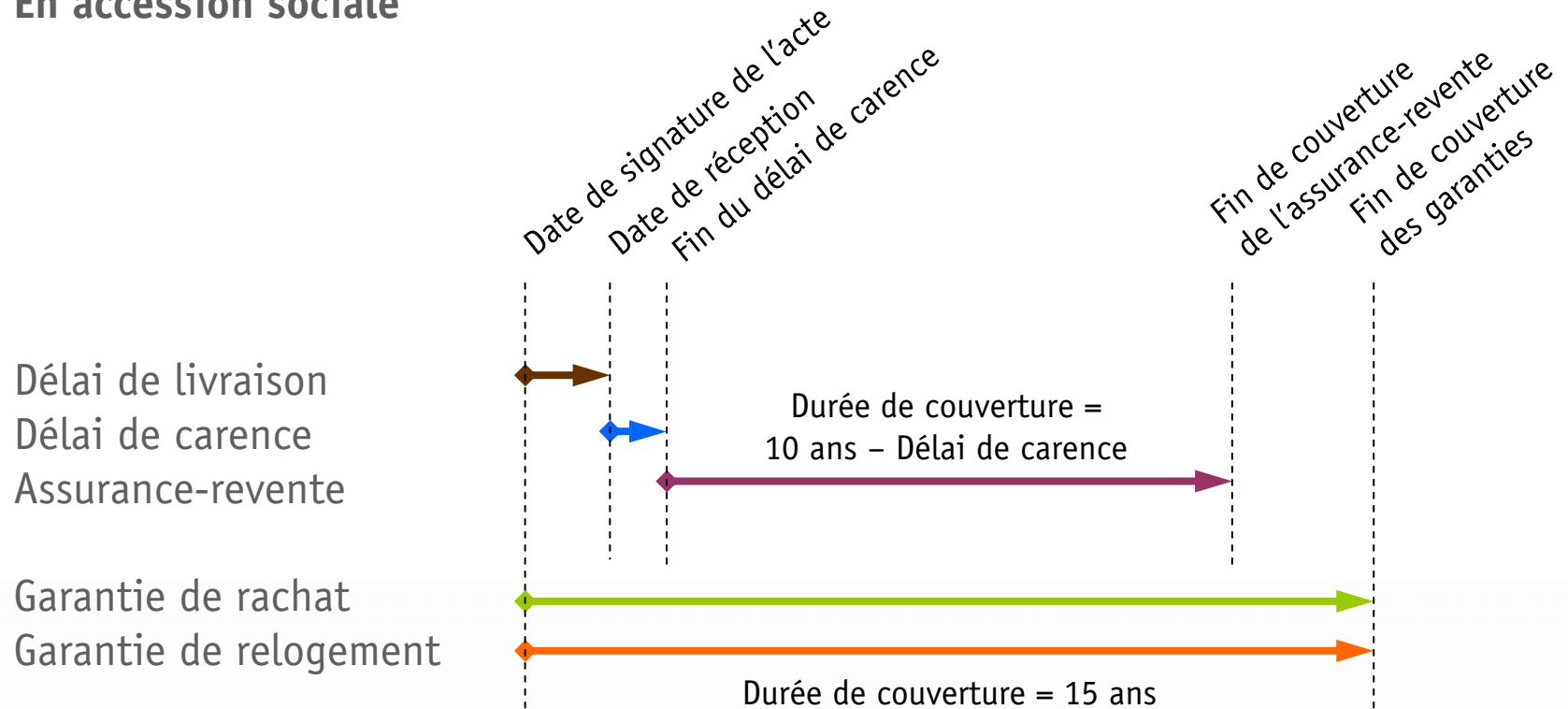
3.1 Les conditions d'engagement des garanties

Garantie de rachat	Garantie de relogement	Assurance-revente
Toujours présent dans le patrimoine de l'accédant Résidence principale de l'accédant		
Demande formalisée (LR/AR) à l'initiative de l'accédant		
Demande exprimée dans un délai de 12 mois à compter du fait générateur		Revente effectuée dans un délai de 18 mois à compter du fait générateur
	Existence d'une promesse de vente signée	
Réalisation d'un des faits générateurs suivants : Invalidité, Décès, Divorce, Dissolution de PACS, Chômage de plus d'un an Mobilité professionnelle (>70km)	Réalisation d'un des faits générateurs suivants : Invalidité, Décès, Divorce, Dissolution de PACS, Chômage de plus d'un an	Réalisation d'un des faits générateurs suivants : Invalidité, Décès Divorce, Dissolution de PACS, Perte d'emploi Mobilité professionnelle (>50km)
	Respect des plafonds de ressources Hlm	Délais de carence



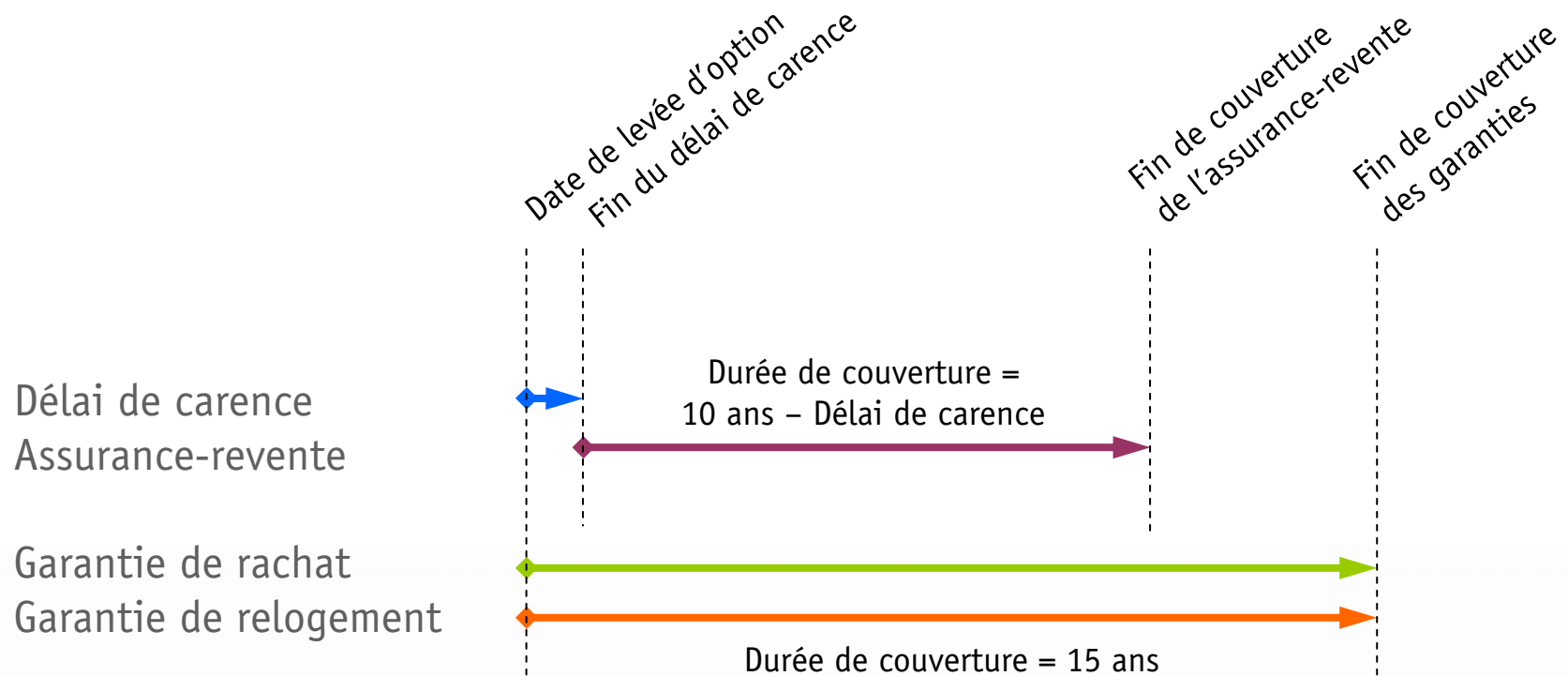
3.2 La durée de couverture des garanties

En accession sociale



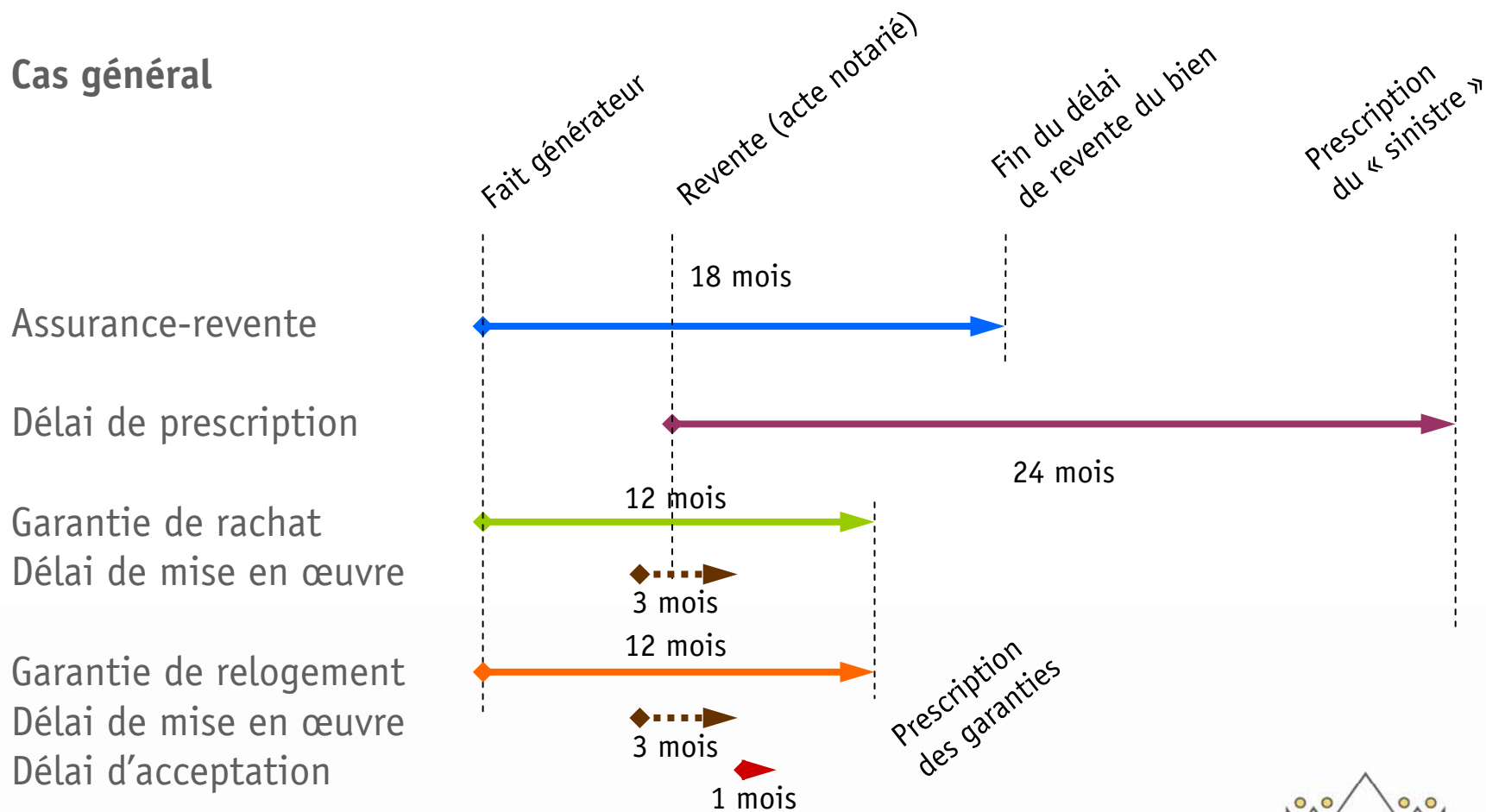
3.2 La durée de couverture des garanties

En PSLA



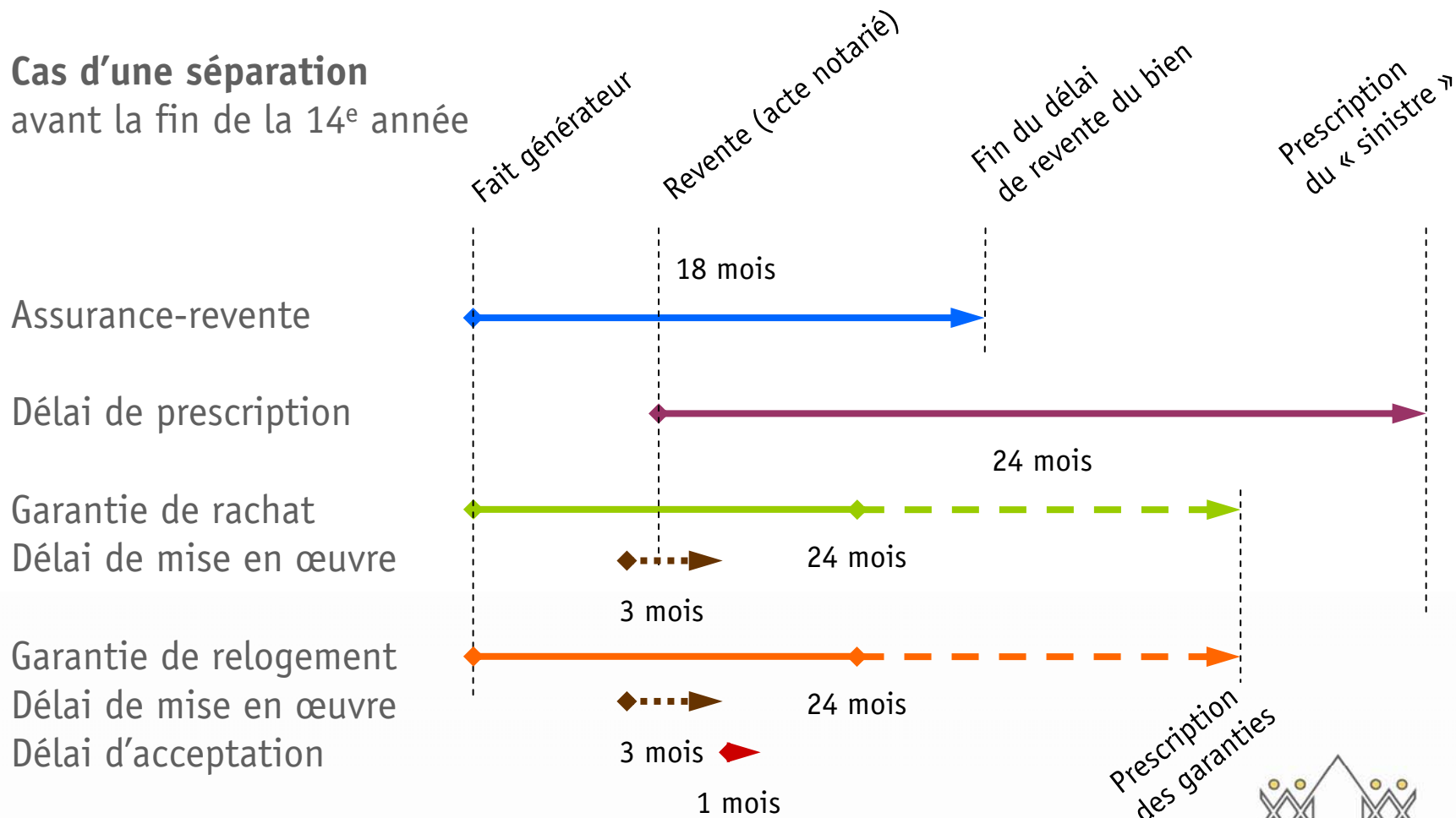
3.3 Les délais de prescription des garanties

Cas général



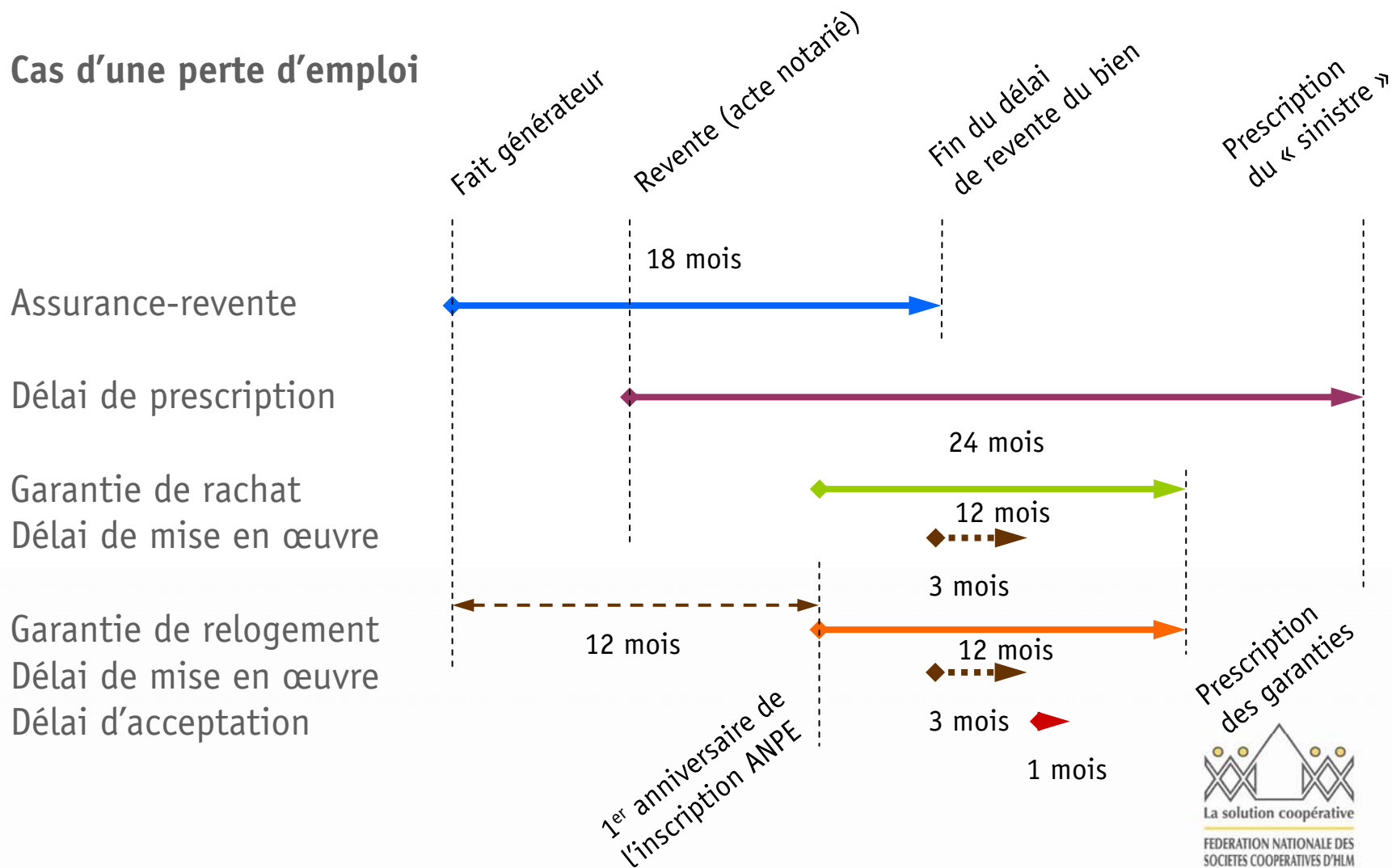
3.3 Les délais de prescription des garanties

Cas d'une séparation
avant la fin de la 14^e année



3.3 Les délais de prescription des garanties

Cas d'une perte d'emploi



3.4 La mise en œuvre de l'assurance-revente

Les modifications récentes du contrat (Protection-revente – ACE)

La suppression de la clause de moralité avec effet rétroactif sur les contrats précédemment souscrits

Les engagements de l'organisme Hlm

Offrir l'exclusivité : Protection-revente (ACE) ou Sécurité-revente (AIG)

Proposer de façon systématique l'assurance-revente aux accédants

- **Pas de sélection** ou segmentation **des logements** commercialisés
- Les éventuels **refus d'adhésion** doivent être **explicites**

Remettre aux accédants les notices élaborées par l'assureur

3.4 La mise en œuvre de l'assurance-revente

Les modalités pratiques de souscription (Ex : Protection-revente)

La coopérative signe avec le courtier (Filhet-Allard) un « **contrat-cadre** »

Faire compléter les demandes d'adhésion par les clients, être attentif aux caractéristiques du bien immobilier garanti

Faire figurer le **cachet du souscripteur** et le **numéro de l'avenant d'adhésion** au contrat communiqué par Filhet-Allard

Proposer aux clients le **service** de transmettre pour leur compte et à leur place au courtier leur demande d'adhésion, les collecter

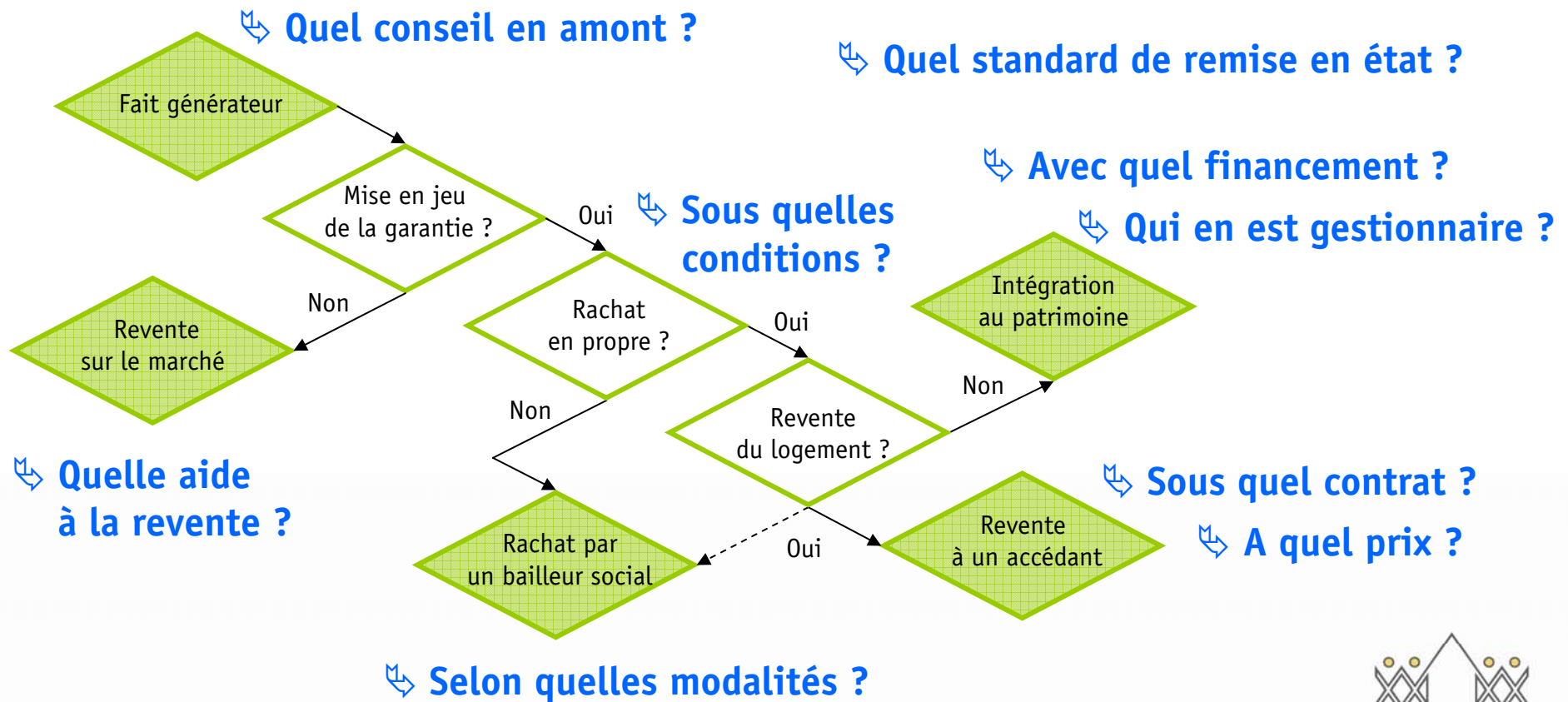
Conserver dans le **dossier-client** l'exemplaire « **Contractante** » de la demande

Remettre au **client** l'exemplaire « **Assuré** » ainsi que la **notice d'information**

Transmettre au **courtier** l'exemplaire « **Assureur** » à la fin de chaque trimestre civil pour les biens immobiliers ayant fait l'objet d'un acte notarié

Accompagner les demandes du **règlement des cotisations** correspondantes

3.5 La mise en œuvre de la garantie de rachat



3.6 La mise en œuvre de la garantie de relogement

Pourquoi s'associer entre promoteurs et bailleurs ?

Pour **mettre en place des synergies** au sein de groupements d'organismes
Pour **proposer des parcours résidentiels** complets aux ménages modestes
Pour **maîtriser le développement de l'accession sociale** sur le territoire
au travers d'objectifs partagés

Selon la situation, comment s'associer ?

Le « vendeur » fait partie d'un **groupement d'organismes**, quelle qu'en soit la forme, où un bailleur social est présent => convention avec ce bailleur
Le « vendeur » est **indépendant** => convention avec un ou plusieurs bailleurs du territoire
Une **« convention-cadre »**, une **« charte »** lient bailleurs et promoteurs sur une aire géographique clairement définie

3.6 La mise en œuvre de la garantie de relogement

Quelles précautions prendre dans les contrats ?

Des clauses doivent encadrer la garantie de relogement : **nature** et **taille** du logement, **périmètre géographique** d'implantation

Quels éléments inclure dans une convention ?

La **durée de la convention**, fixée pour une période de temps prédéfinie
Un **droit de regard** du « relogeur » **sur la clientèle** du « vendeur » qui peut s'exercer de multiples façons :

- communication du profil des accédants
- association du garant à la programmation
- ...