

XXVème rencontre des directeurs de coopératives d'Hlm



La solution coopérative

A.RE.COOP

Un premier bilan des outils de l'accession sociale



La solution coopérative

A.RE.COOP

Un rappel de la « boîte à outils »

	Accession sociale	PSLA	Pass foncier diffus	Pass foncier collectif	Accession en Anru
Territoires	France entière	France entière	Commune ayant mis en place une aide spécifique	Commune ayant mis en place une aide spécifique	Périmètre d'une ZUS ayant conclu une convention Anru et 500 mètres autour
Plafonds de ressources des accédants	Cœur de cible sous plafonds PLS et possibilité de 25% de clientèle entre PLS et PLI	Ménages sous plafonds PSLA	Ménages sous plafonds PSLA	Ménages sous plafonds PSLA	Ménages sous plafonds PLS
Prix de vente plafonds (en euros/m ²)	Zone A : 4 526 Zone B1 : 3 087 Zone B2 : 605 Zone C : 2 303	Zone A : 3 992 Zone B : 2 298 Zone C : 2 032	Zone A : 3 992 Zone B1 : 2 724 Zone B2 : 2 298 Zone C : 2 032	Zone A : 3 992 Zone B1 : 2 724 Zone B2 : 2 298 Zone C : 2 032	Zone A : 3 992 Zone B1 : 2 724 Zone B2 : 2 298 Zone C : 2 032
Sécurisation	Sécurisation Hlm	Sécurisation Hlm	Sécurisation Hlm Garanties de rachat et de relogement pendant la durée initiale du bail à construction par le CIL	Sécurisation Hlm ?	Sécurisation Hlm
Fiscalité	Tva à 19,6%	Tva à 5,5%	Tva à 5,5% jusqu'à fin 2009 (2010 ?)	Tva à 5,5% jusqu'à fin 2010	Tva à 5,5%



	Accession sociale	PSLA	Pass foncier diffus	Pass foncier collectif *	Accession en Anru
Aide collectivité locale	Facultative	Facultative	De 3 000 à 5 000 euros selon les communes et la composition du ménage	<i>De 3 000 à 5 000 euros selon les communes et la composition du ménage</i>	Facultative
Financement de l'acquéreur	PTZ, PAS	Engagement d'un établissement de crédit à proposer un financement ayant une mensualité au plus égale à la dernière redevance PTZ*, PAS	Pass foncier pour le portage du foncier dans la limite de 30 à 50 000 euros selon les communes PTZ majoré, PAS	<i>Pass foncier représentant le portage d'une fraction du prix de vente sur une longue durée</i> PTZ majoré, PAS	Eventuellement prime Anru de 5 à 10000 euros avec obligation RP pendant 5 ans PTZ ZUS éventuellement majoré, PAS...

Le PSLA : un produit conforté par la crise

- **Les modifications réglementaires en cours**

- Minoration annuelle du prix de vente ramenée à 1% et à partir de l'entrée dans les lieux
- Application du zonage A/B1/B2/C

- **Un financement optimisé**

- financement des levées d'option par le prêt à taux zéro (bug administratif)
- financement de la phase locative sur livret A améliorée :
 - Baisse du taux des prêts (ressources à 2,5% au 1^{er} février, baisse du coût d'intermédiation de la CDC)
 - Passage à taux fixe demandé pour permettre un vrai transfert du prêt sur l'accédant avec une garantie de taux
 - Modification du profil d'amortissement

Le PSLA : un produit conforté par la crise

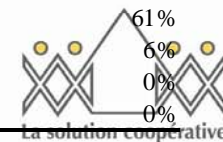
- Amélioration du financement sur ressources Livret A

Impact sur le financement du programme

CARACTERISTIQUES DU PROGRAMME

Nom du programme	Opération formation	Saisir le détail des logements à vendre en feuille "Lots"		Contrôles sur le prix de vente (hors minoration annuelle forfaitaire)		
Nombre de logements	23	Type de programme	Neuf ou assimilé	Zone	B	
Surface habitable totale (opération)	1655,2	Surface utile totale	1878,025	Prix de vente maximum	2 010	par m ² de surface utile
Localisation	Province	Zone	B	Prix de vente du programme	1 978	par m ² de surface utile
Commune	ville B			Prix de vente moyen	161 478	par logement
Prix de vente en €	HT	TVA	TTC	% du coût HT		
Total	3 529 138	184 860	3 713 998	100%		
<i>dont marge nette prévue</i>	<i>168 054</i>			<i>5%</i>		
Prix de revient moyen/logt	146 134	8 037	154 171	VALIDE		
<i>Marge moyenne/logt</i>	<i>7 307</i>					

Financement	Montant	Durée initiale	Taux	Durée du différé (capital)	Indemnité RA	Annuité initiale	% plan de financement
Fonds propres	900 000						24%
Avance collectivité locale	300 000	4	0%	4	0%	-	8%
PSLA	2 273 998	30	5,3%	0	0%	153 538	61%
Prêt 1%	240 000	15	1,00%	2	0%	2 400	6%
Prêt 2		29	4,20%	0	0%	-	0%
Prêt 3	-	29	4%	0	0%	-	0%
Sous-total emprunts et avances	2 813 998						
Total financement	3 713 998					155 938	



Le PSLA : un produit conforté par la crise

- Amélioration du financement sur ressources Livret A
Impact sur le financement du programme

CARACTERISTIQUES DU PROGRAMME

Nom du programme	Opération formation	Saisir le détail des logements à vendre en feuille "Lots"			Contrôles sur le prix de vente (hors minoration annuelle forfaitaire)		
Nombre de logements	23	Type de programme	Neuf ou assimilé		Zone	B	
Surface habitable totale (opération)	1655,2	Surface utile totale	1878,025		Prix de vente maximum	2010	par m ² de surface utile
Localisation	Province	Zone	B		Prix de vente du programme	1978	par m ² de surface utile
Commune	ville B				Prix de vente moyen	161 478	par logement
Prix de vente en €		HT	TVA	TTC	% du coût HT		
Total		3 529 138	184 860	3 713 998	100%		
<i>dont marge nette prévue</i>		168 054			5%		
Prix de revient moyen/logt		146 134	8 037	154 171	VALIDE		
<i>Marge moyenne/logt</i>		7 307					

Financement	Montant	Durée initiale	Taux	Durée du différé (capital)	Indemnité RA	Annuité initiale	% plan de financement
Fonds propres	465 000						13%
Avance collectivité locale	300 000	4	0%	4	0%	-	8%
PSLA	2 708 998	30	3,8%	0	0%	153 444	73%
Prêt 1%	240 000	15	1,00%	2	0%	2 400	6%
Prêt 2		29	4,20%	0	0%	-	0%
Prêt 3		29	4%	0	0%	-	0%
Sous-total emprunts et avances	3 248 998						
Total financement	3 713 998					155 844	100% 0%

Le PSLA : un produit conforté par la crise

Amélioration du financement sur ressources Livret A

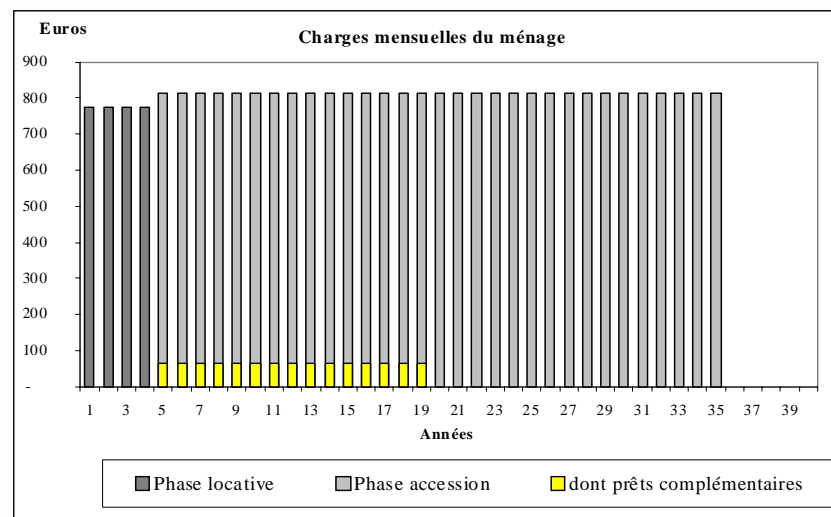
Impact sur le financement du ménage

Montant de la redevance	773
Couverture des charges	640
Plafond PLS	640
Redevance	773
dont part locative	640
dont part acquisitive	133
Taux d'effort locatif hors APL	30,0%

Effort 25 %	Effort 27 %	Effort 30 %	Effort 33 %
-------------	-------------	-------------	-------------

Calcul de la part locative et ajustement de la part locative

Remise TTC sur le prix de vente	
Amortissement des emprunts	7 916
Remise minimum	10 080
Remise sur le lot	
<input checked="" type="radio"/> Minimum <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Saisie....	10 300
Montant de la remise	10 080
Prix de vente après remise	157 920
Part acquisitive redevance	5 433
Reste à payer en fin de phase locative	152 486
<i>soit un avantage total de :</i>	<i>9%</i>
Total à financer y compris frais notariés	157 224



Lisser pour la durée du PSLA Lisser pour une mensualité fixe Annuler le lissage

Attention, le taux d'effort en phase accession est supérieur à 30%.

Financement	Montant	Taux	Durée	Durée différé	% différé	Mensualité année 1	Assurance	Mens. totale année 1
Apport (hors part acquisitive redev.)	20 000							
Prêt principal								
PSLA : ménage éligible	127 224	5,63%	30,2			713	38	751
Prêts complémentaires								
Prêt employeur	10 000	1,00%	15			60	3	63
Autre	-	5,00%	15			-	-	-
PEL / CEL	-	3,00%	12			-	-	-
Total	157 224					773	41	814



Le PSLA : un produit conforté par la crise

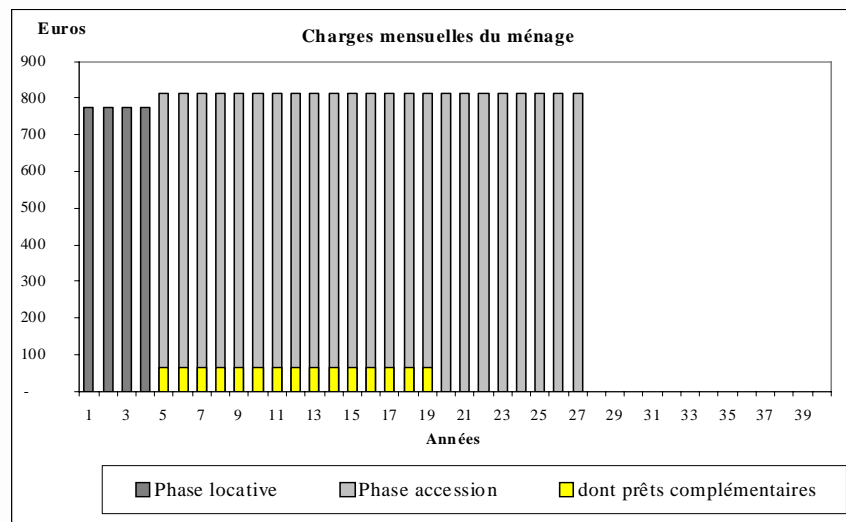
Amélioration du financement sur ressources Livret A

Impact sur le financement du ménage

Montant de la redevance	773
Couverture des charges	639
Plafond PLS	640
Redevance	773
dont part locative	639
dont part acquisitive	133
Taux d'effort locatif hors APL	30,0%

Effort 25 %	Effort 27 %	Effort 30 %	Effort 33 %
-------------	-------------	-------------	-------------

Calcul de la part locative et ajustement de la part locative



Lisser pour la durée du PSLA Lisser pour une mensualité fixe Annuler le lissage

Attention, le taux d'effort en phase accession est supérieur à 30%.

Remise TTC sur le prix de vente	
Amortissement des emprunts	11 101
Remise minimum	10 080
Remise sur le lot	
<input checked="" type="radio"/> Minimum <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Saisie....	10 300
Montant de la remise	10 080
Prix de vente après remise	157 920
Part acquisitive redevance	5 453
Reste à payer en fin de phase locative	152 466
soit un avantage total de :	9%
Total à financer y compris frais notariés	157 204

Financement	Montant	Taux	Durée	Durée différé	% différé	Mensualité année 1	Assurance	Mens. totale année 1
Apport (hors part acquisitive redev.)	20 000							
Prêt principal								
PSLA : ménage éligible	127 204	4,13%	22,4			713	38	751
Prêts complémentaires								
Prêt employeur	10 000	1,00%	15			60	3	63
Autre	-	5,00%	15			-	-	-
PEL / CEL	-	3,00%	12			-	-	-
Total	157 204					773	41	814

soit taux d'effort hors APL/AL 31,6%



Le PSLA : un produit conforté par la crise

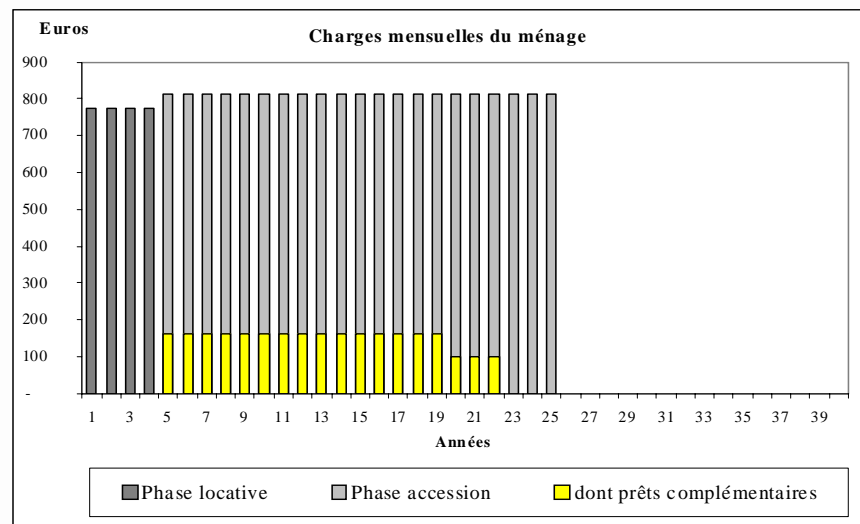
Amélioration du financement sur ressources Livret A + PTZ

Impact sur le financement du ménage

Montant de la redevance	773
Couverture des charges	639
Plafond PLS	640
Redevance	773
dont part locative	639
dont part acquisitive	133
Taux d'effort locatif hors APL	30,0%

Effort 25 % Effort 27 % Effort 30 % Effort 33 %

Calcul de la part locative et ajustement de la part locative



Remise TTC sur le prix de vente	
Amortissement des emprunts	11 101
Remise minimum	10 080
Remise sur le lot	
<input checked="" type="radio"/> Minimum <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Saisie....	10 300
Montant de la remise	10 080
Prix de vente après remise	157 920
Part acquisitive redevance	5 453
Reste à payer en fin de phase locative	152 466
<i>soit un avantage total de :</i>	<i>9%</i>
Total à financer y compris frais notariés	157 204

Lisser pour la durée du PSLA Lisser pour une mensualité fixe Annuler le lissage

Attention, le taux d'effort en phase accession est supérieur à 30%.

Financement	Montant	Taux	Durée	Durée différé	% différé	Mensualité année 1	Assurance	Mens. totale année 1
Apport (hors part acquisitive redev.)	20 000							
<u>Prêt principal</u>								
PSLA : ménage éligible	107 204	4,13%	20,8			620	32	652
<u>Prêts complémentaires</u>								
Prêt employeur	10 000	1,00%	15			60	3	63
Autre	20 000	0,00%	18			93	6	99
PEL / CEL	-	3,00%	12			-	-	-
Total	157 204					773	41	814

soit taux d'effort hors APL/AL

31,6%

Le Pass foncier diffus en sursis

- Une mise en œuvre retardée par l'absence d'instruction fiscale et par la frilosité des collectivités locales à mettre en place les aides règlementaires
- Un partenariat parfois complexe (CIL/banque/collectivité locale...)
- Un cadre fiscal peu propice au diffus (vente à 19,6% et formalités LASM assumées par le particulier)
- Un développement qui pourrait se trouver entravé par l'apparition du Pass foncier collectif...
- Environ 500 logements financés par un Pass foncier diffus en projet ou en cours au sein des coopératives d'Hlm

Les promesses du Pass foncier collectif

- Un montage juridique **simple** : un portage financier d'une fraction du prix de vente sur une longue période
- Les atouts de **l'accession sociale** : plafonds de revenus, plafonds de prix, sécurisation du 1% logement
- Une **aide de collectivité réduite** pour 2009 et 2010 dans le cadre du plan de relance (1 667 euros par logement apportés par l'Etat)
- **Des incertitudes** :
 - prêt in fine ou avec différé ? (pb équilibre emplois/ressources pour les CIL)
 - quelle sûreté : caution, hypothèque...
 - adaptation de la sécurisation 1% logement
- Une mise en œuvre qui pourrait être retardée par absence de textes d'application... alors que le régime de tva à taux réduit s'achève fin 2010 !

Comment arbitrer entre ces différents produits :

- Le territoire (Anru/hors Anru, agglomération/rural...)
- Les aides (aides éligibles au Pass foncier ou non...)
- La cible (exclusivement primo-accédants...)
- ?

Approche de l'activité des coopératives fin 2008

sur la base du reporting à fin décembre 2008

• Fonds propres dédiés : 83,3 M€ (82,2 M€ au T3) (rappel +25% en 2009)

• Encours réel : 179 M€ (157 M€)

• Total logements : 9 784 (8 253) > dont 1 930 LA (1 566)

• Total logements sous OS: 5 648 (4 351) > dont 1 328 LA (1 053)

• Typologie :

	AS	LA
•		
• T2	19%	15%
• T3	33%	22%
• T4	34%	55%

• PASS FONCIER 442 190

• ANRU 2 039 51

Approche de l'activité des coopératives fin 2008

sur la base du reporting à fin décembre 2008

Prix de vente moyen :

	<u>AS</u>	<u>LA</u>
•	150 K€ (152)	141,4 K€ (140)

Stocks :

	<u>T3</u>	<u>T4</u>	<u>T3</u>	<u>T4</u>
• Réservés	834	977	368	510
• Vendus	2 049	2 755	462	500
• Stocks	3 802	4 118	671	799
• <u>TOTAL</u>	<u>6 687</u>	<u>7 854</u>	<u>1 566</u>	<u>1 930</u>

- Réservations du trimestre : 489 (234 au T3)
- Délai de commercialisation : 16 mois en AS
- 11 mois en LA

Inventer une nouvelle démarche adaptée à la crise ?

- Répondre à l'inquiétude des candidats à l'accession
- Permettre une fluidité entre le statut de locataire et celui de propriétaire
- Apporter des garanties fiables : ne pas créer de « subprime » français
- Reconnaître la sécurisation comme une véritable garantie : les prêts Eco-Coop
- Débat / échanges d'expériences sur les solutions face au contexte

XXVème rencontre des directeurs de coopératives d'Hlm