



11.01.2017

Table-ronde du Comité d'évaluation et de contrôle de l'Assemblée nationale consacrée au prêt à l'accession sociale et au prêt social de location-accession

Préambule

Acteurs incontournables de l'accession sociale, produisant des résidences principales pour les ménages à revenus modestes, contribuant ainsi à les sécuriser dans leur parcours résidentiel, les organismes Hlm ont développé des pratiques singulières, innovantes et exemplaires en matière d'accession sociale à la propriété par rapport à l'accession « tout court » à travers, notamment, l'exportation dans le champ de l'accession des savoir-faire acquis et consolidés dans le domaine du locatif social. Ils ont su mettre au point une offre spécifique, à forte valeur ajoutée, qui se caractérise par un double engagement de qualité sur le produit et sur le service, avec notamment un accompagnement, une sécurisation et un service après-vente.

Les caractéristiques de l'accession sociale telle que pratiquée par les organismes Hlm sont nombreuses :

- L'accession sociale est essentiellement destinée aux ménages primo-accédants (vs. les investisseurs);
- Elle concerne en majorité des ménages à revenus modestes : plus de 80 % des primo-accédants disposent de moins de trois Smic en ressources nettes, là où, sur le marché, cette part de ménages a très significativement baissé ;
- Les opérateurs Hlm, qui agissent dans le cadre de dispositions réglementaires contraignantes, savent maîtriser les coûts de production et les prix de vente : en moyenne, les prix de vente des logements neufs Hlm ont, ces dernières années, augmenté moitié moins vite qu'en promotion privée ;
- Les organismes de logement social ont prouvé leur capacité à construire des logements de grande qualité et répondant réellement aux exigences du développement durable : économes en foncier, en énergie, en charges d'usage... ;
- Ils ont su inventer et faire prospérer de nouvelles façons d'agir : sécurisation des acquéreurs (par rapport à l'ensemble des risques qu'ils peuvent encourir, – pas uniquement le chômage –), véritables parcours résidentiels en accession progressive via le PSLA, logement d'accession à coût réduit recréant de la mixité dans les territoires ANRU, expérimentation et développement des montages en foncier différé ;
- Dans leurs activités d'accession, les organismes de logement social ont notamment développé une valeur ajoutée forte en matière de conseil et de sécurisation au bénéfice de l'accédant. Ils produisent un haut niveau de services, du plus en amont (le premier conseil, l'aide et l'accompagnement dans toutes les démarches préalables à la décision...) au plus en aval (la sécurisation certes, mais aussi les services et garanties d'après-vente ou la gestion des copropriétés). Ils s'engagent ainsi, dans la durée, auprès de leurs clients ;
- Les acteurs du logement social sont des interlocuteurs experts et fiables des élus locaux et de leurs collaborateurs en matière d'accession sociale sécurisée. Ils ont démontré, en particulier, leur

capacité à développer et à renouveler des partenariats de qualité : offre d'habitat diversifiée, réponses « sur mesure » à la variété des situations personnelles des ménages dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) ou en PSLA, avec ou sans foncier différé, en accession très sociale ou proche des références du marché, habitat participatif... ;

- Enfin, on ne saurait oublier la capacité de tous les organismes d'un même territoire à rechercher et à construire les synergies et coopérations propres à répondre à une demande globale d'habitat social.

Les principales aides à l'accession financées par l'État présentent des caractéristiques différentes, en termes d'objectifs visés, de volumes et de barèmes appliqués :

- Le PSLA : rappelons que le dispositif PSLA a concerné 8 080 logements financés en PSLA en 2015 (dont 6 200 par les organismes de logement social) contre 7 265 en 2014 ; il est mobilisé par l'opérateur qui réalise l'opération de location-accession sous prix de vente plafonné à destination de ménages modestes sous plafonds de ressources. Il est assorti d'aides fiscales : TVA à taux réduit (5,5%) et exonération de TFPB pendant 15 ans et comporte une période dite « locative » à l'issue de laquelle le ménage lève l'option d'achat pour devenir pleinement propriétaire. Le PSLA est assorti d'une sécurisation forte du ménage (garanties de rachat et relogement pendant 15 ans) et nécessite un savoir-faire pointu de la part des opérateurs qui développent ces opérations d'accession sécurisée.
- Le PAS est un prêt conventionné pour ménages modestes, sous plafond de ressources PAS/PTZ et concerne l'acquisition d'une résidence principale neuve ou ancienne ; il bénéficie du dispositif de garantie du FGAS et permet au ménage de bénéficier de l'APL Accession, qui a un fort pouvoir solvabilisateur en permettant de réduire la charge d'emprunt de 150 €/mois en moyenne. 73 000 PAS ont été émis en 2015, contre 60 000 en 2014 (malgré un taux d'intérêt peu compétitif, établi à 2,8% fixe au 01/10/16 pour une durée d'endettement comprise entre 12 et 15 ans).
- Le PTZ est un prêt complémentaire réservé aux primo accédants sous plafonds de ressources PAS/PTZ qui acquièrent leur résidence principale dans le neuf, dans l'ancien avec travaux, ou au travers de la vente Hlm. Depuis 2005, l'aide de l'État est versée sous forme d'un crédit d'impôt sur les sociétés aux établissements de crédit, afin de compenser l'absence de perception d'intérêts. Le PTZ est assorti d'un différé de paiement et n'ouvre pas droit en tant que tel à l'APL Accession. PTZ et PAS étant cumulable, lorsque pour la même opération, un PAS est accordé au ménage, le PTZ est alors également garanti par le FGAS. 58 800 PTZ ont été émis en 2015, soit +25% par rapport à 2014.

Questionnaire complémentaire

Sur le PSLA

1. Le PSLA semble être un outil très protecteur pour l'accédant à la propriété ; pour quelles raisons cet outil ne s'est-il réellement développé que dans certaines régions ?

Le PSLA est un produit qui nécessite un professionnalisme particulier et qui ne peut se développer que dans le cadre d'un partenariat rapproché entre :

- des opérateurs aguerris à la promotion immobilière à vocation sociale et compétents pour assurer une phase de gestion pouvant atteindre quatre ans
- des collectivités locales convaincues de l'intérêt de ce produit et développant une politique locale volontaire d'accompagnement (accès au foncier, aides aux occupants...)
- des partenaires immobiliers (établissements de crédit notamment) ouverts et volontaires
- un Etat local facilitateur, maîtrisant un processus d'agrément spécifique à un métier, l'accession sociale

Pour s'assurer des conditions de réussite d'une opération PSLA, les opérateurs doivent donc développer des compétences pointues :

- La construction de partenariats avec les différents acteurs intervenant tout au long de la chaîne de construction : la collectivité, la DDT, les banques, les notaires... afin d'expliquer les spécificités du dispositif PSLA

- L'anticipation des risques potentiels : l'existence d'une période dite « locative » nécessite que l'opérateur développe un pilotage fin de l'activité d'accession en PSLA : commercialisation de l'opération, suivi du locataire-accédant, apport des garanties et prise en charge, le cas échéant, des situations de rachat et de relogement, connaissance et comptabilisation de la marge nette au moment de la dernière levée d'option d'achat...
- L'adaptation d'une politique de vente spécifique pour le dispositif PSLA ; le ménage doit être accompagné tout au long de son projet par l'opérateur : accompagnement dans l'élaboration de son plan de financement, explication du dispositif PSLA et des mécanismes de sécurisation, préparation de la levée d'option...
- Le déploiement d'une gestion administrative et financière spécifique pour une opération d'accession PSLA : demande d'agrément auprès de la DDT ou du délégataire des aides à la pierre, montage financier spécifique, suivi administratif des dossiers des locataires-accédants, mise en place des dispositifs de sécurisation...

Enfin, s'ajoute une composante « marché » : il faut que les prix de vente des opérations PSLA soient significativement en dessous des prix du marché de l'immobilier neuf pour constituer un produit attractif.

Dans ce contexte, il n'est pas anormal que les organismes Hlm, opérateurs spécialisés et reconnus dans le développement d'opérations en accession sociale sécurisée, développent près de 80% des PSLA, et que le PSLA se soit développé dans les territoires où ces « ingrédients » ont pu se consolider de manière pérenne. Midi Pyrénées, Rhône Alpes, Bretagne et Pays de la Loire sont les 4 régions qui ont concentré le plus de logements financés en PSLA de 2006 à 2015 avec respectivement 15,4%, 14,9%, 14% et 11% des logements financés sur cette période.

Afin de développer encore davantage le dispositif du PSLA, l'Union sociale pour l'habitat et les Fédérations qu'elle regroupe ont entrepris depuis maintenant plusieurs années des actions de sensibilisation et de formation non seulement auprès des organismes d'Hlm mais également des collectivités locales. Les associations régionales Hlm et l'Ecole de l'accession sociale à la propriété ont ainsi pu être mobilisés pour faciliter la mise en place de ce partenariat inter-acteurs en programmant des rencontres réunissant ces acteurs dans les territoires.

Cependant, l'Union sociale pour l'habitat et les Fédérations qu'elle regroupe ne peuvent que rejoindre la préconisation de la Cour des comptes d'un rôle plus actif de l'Etat dans la promotion du PSLA.

2. Les plafonds de prix établis, tant pour le loyer que pour le prix de vente final au locataire accédant, sont-ils attractifs pour le constructeur ?

Les plafonds règlementaires applicables au PSLA, tant en ce qui concerne les prix de vente, la part locative de la redevance et les plafonds de revenus des occupants sont aujourd'hui adaptés et il n'est pas nécessaire d'y apporter des modifications. Ils ne constituent pas un frein au développement du PSLA mais facilitent le dialogue avec les collectivités locales et leurs aménageurs et légitiment la vocation sociale du PSLA, au côté des autres « produits » de l'accession à la propriété.

Si une évolution pouvait être recherchée, elle concernerait le classement des communes par zone. En effet, si l'arrêté du 1^{er} aout 2014 a permis de corriger certaines situations qui pouvaient être considérées comme anormales, il reste encore des communes classées « C » dont la réalité des marchés fonciers et immobiliers les rapprochent des zones « B2 » voir « B1 ». C'est notamment le cas de communes en zones de montagne ou proche du littoral.

De ce point de vue, la préconisation de la Cour des comptes d'une fusion des barèmes des zones Abis et A d'une part et des zones B1, B2 et C d'autre part est à écarter car elle aboutirait à avoir une vision monolithique des territoires, ce qui n'est pas le cas.

À titre d'information, le tableau présenté ci-dessous hiérarchise les différents plafonds de ressources selon les financements mobilisés en locatif social, en accession ou à destination du locatif privé sous plafonds de ressources.

Les deux exemples donnés concernent les plafonds de ressources en vigueur en 2016 (soit le revenu fiscal de référence 2014 pris en compte) pour un ménage de 2 personnes (couple) et un ménage de 4 personnes (couple + 2 enfants).

En zone A :

Composition du ménage	PLAI	PLUS	PSLA	PLS accession	PTZ et PAS	Dispositif Pinel	LI Accession
Couple	20 744	34 572	43 942	49 887	51 800	55 287	61 369
Couple + 2 enfants	27 378	49 779	57 125	71 831	74 000	79 606	88 363

En zone B1 :

Composition du ménage	PLAI	PLUS	PSLA	PLS accession	Dispositif PINEL	PTZ et PAS	LI Accession
Couple	16 115	26 856	31 792	38 754	40 265	42 000	44 694
Couple + 2 enfants	21 562	38 990	40 666	56 262	58 456	60 000	64 886

Les plafonds de ressources PSLA sont nettement inférieurs à ceux du PTZ, du dispositif Pinel, dispositif largement utilisé par la promotion privée pour commercialiser leur offre (60 000 logements estimés en 2016) en direction d'investisseurs qui s'engagent à louer leur logement pendant 6, 9 ou 12 ans à un loyer inférieur à celui du marché à des ménages sous plafonds de ressources, en contreparties d'avantages fiscaux (réduction d'impôt), ou à ceux du logement intermédiaire accession.

3. Quelles sont les caractéristiques des ménages recourant au PSLA ? Quelle différence constate-t-on par rapport à un prêt classique en termes de mensualités ?

Il n'existe pas d'analyse exhaustive des caractéristiques des ménages recourant au PSLA.

Les analyses produites par certains opérateurs sur leur propre clientèle ou par des collectivités locales démontrent que le PSLA s'adresse prioritairement à une clientèle de tout type et de toute composition mais dont le point commun est la faiblesse des revenus, donc un taux d'effort élevé et une durée de financement plus élevée que la moyenne constatée, avec un recours quasi-systématique au prêt à taux zéro et au prêt PAS.

L'Union sociale pour l'habitat et les Fédérations qu'elle regroupe proposent de conduire, en lien avec l'État, une étude afin d'analyser plus finement les profils des locataires-accédants : composition du ménage, CSP, revenu, apport personnel, prêt mobilisé au moment de la levée d'option, durée moyenne d'endettement, statut d'occupation du ménage antérieurement à son acquisition de son logement, etc...

La difficulté que peuvent rencontrer les occupants de PSLA est que les établissements de crédit vont, lors de la levée d'option, établir des plans de financement sans tenir compte de la spécificité de leur démarche et sans intégrer l'absence de risque puisque l'ensemble de cette clientèle est « sécurisé » par l'opérateur. Celui-ci s'engage en effet contractuellement à apporter une garantie de rachat à un prix convenu d'avance et une garantie de relogement sous certaines conditions pendant 15 ans après la levée d'option. Il y aurait matière, dans ce cadre, à une action de l'État vis-à-vis des établissements bancaires pour une prise en compte des dispositifs de sécurisation dans les conditions de prêts proposés aux accédants.

4. Quels pourraient être les risques attachés à l'établissement d'un barème unique pour le PTZ et le prêt social de location-accession (PSLA) proposé par la Cour ?

L'Union sociale pour l'habitat et les Fédérations qu'elle regroupe ne sont pas favorables à la mise en place d'un barème unique du PTZ et du PSLA.

L'existence de deux barèmes ne constitue pas un frein au développement du PSLA.

Le constat que fait la Cour des comptes selon lequel le cumul du prêt à taux zéro et du PSLA serait devenu « très difficile faute d'harmonisation des plafonds du PTZ+, du PAS et du PSLA » mérite ainsi d'être nuancé.

Ce n'est pas la diversité des barèmes qui pose problème, celui du PSLA étant inférieur à celui du PTZ et permettant normalement à tout occupant PSLA de bénéficier d'un PTZ. Les difficultés de cumul sont plutôt à rechercher dans la réglementation du PTZ :

- Le PTZ est réservé aux primo-accédants alors qu'une frange, réduite mais réelle, d'occupants en PSLA peuvent être des personnes ayant été récemment propriétaires mais ayant dû revendre leur bien suite à une séparation ou une difficulté de la vie.
- Le PTZ ne peut pas être mobilisé par une personne devenue occupant d'un logement agréé PSLA suite à la défaillance d'un précédent occupant en phase dite « locative ».

Par ailleurs, la recherche d'une meilleure coordination entre le PTZ et les aides des collectivités locales, qui figure parmi les motivations de la Cour des comptes pour suggérer une fusion des barèmes, paraît pouvoir être atteinte par d'autres voies, le simple alignement des barèmes ne produisant aucun effet en soi.

Cette coordination pourrait être plus sûrement atteinte par la réintroduction dans la réglementation du prêt à taux zéro d'une mesure introduite par la loi de finances pour 2006 pour les années 2007 à 2009. Par cette mesure, le montant du prêt à taux zéro se trouvait majoré lorsque la collectivité locale mettait en place une aide complémentaire. Cette mesure a eu un effet d'entraînement important, incitant des collectivités locales à mettre en place des aides à l'accession sociale.

5. L'éventualité de porter la garantie du FGAS de 50 à 80 % pour aider les profils « atypiques » d'emprunteurs a-t-elle été étudiée ?

Cette éventualité n'a pas été examinée par l'Union sociale pour l'habitat et les Fédérations qu'elle regroupe mais elles y sont très favorables.

Sur le PAS

6. Le PAS a-t-il réellement perdu sa raison d'être depuis l'extension de l'éligibilité du PTZ au logement ancien sur l'ensemble du territoire ?

L'Union sociale pour l'habitat et les Fédérations qu'elle regroupe ne partagent pas ce constat. Le PTZ représente une aide de taux et le PAS représente une garantie de taux. Il s'agit donc de deux produits aux vocations distinctes et complémentaires.

L'extension du PTZ au logement ancien sur l'ensemble du territoire concerne les logements nécessitant une quotité de travaux au moins égal à 35% du coût total de l'opération et les logements issus de la vente du patrimoine Hlm.

A côté, le prêt PAS permet à des ménages à revenus modestes d'acquérir des logements anciens sans travaux. Ce rôle doit être maintenu pour assurer un fonctionnement du marché immobilier.

7. L'augmentation des plafonds de ressources du PTZ semble en faire un outil ciblant en priorité les ménages à revenus intermédiaires et intervenant dans les zones tendues. Le PAS n'a-t-il pas vocation à demeurer un outil profitant aux ménages à plus faibles revenus, en particulier aux ménages qui subissent les contraintes de l'accès au crédit ?

Les plafonds de ressources du prêt à taux zéro et du prêt PAS sont alignés depuis le 1^{er} octobre 2014 et répondent donc aux mêmes objectifs de faciliter l'accession à la propriété sociale et intermédiaire. Ils ont un rôle conjoint et la recherche de leur complémentarité doit être encouragée :

- Le prêt à taux zéro ne finance que l'équivalent de l'apport personnel
- Le prêt PAS constitue le financement principal

Pour faciliter l'accès au crédit, l'assimilation du prêt à taux zéro à l'apport personnel du ménage, caractéristique fondatrice de la réforme de 1995, doit être non seulement réaffirmée mais garantie.

Notons également que, du fait que PTZ et PAS sont cumulables, lorsque pour la même opération, un PAS est accordé au ménage, le PTZ est alors également garanti par le FGAS.

8. La Cour considère complexe le montage du PAS : en quoi est-il plus complexe qu'un prêt classique ? Le coût de la prise d'hypothèque (diminué d'une exonération de la taxe de publicité foncière) est-il dirimant pour un ménage intéressé par le dispositif ?

Le prêt PAS souffre effectivement de quelques lourdeurs :

- C'est un produit administré avec des obligations déclaratives qui amènent certains établissements de crédit à en dissuader la mobilisation
- L'emprunteur doit obligatoirement avoir recours à une hypothèque, qui est plus coûteuse et moins avantageuse qu'une caution et est un frein à la mobilité par le coût de la levée d'hypothèque

Pour autant, il conserve tout son intérêt en permettant l'éligibilité à l'APL Accession et au dispositif de garantie du FGAS. Le fait que les taux soient administrés ne semble pas être un handicap, la relative concurrence entre établissements de crédit produisant un alignement sur le taux le plus bas du barème autorisé.

La suppression de l'obligation d'avoir un recours à l'hypothèque serait de nature à faciliter le recours au prêt PAS.

Sur les aides à l'accession plus généralement

9. Quels moyens serait-il nécessaire de mettre en œuvre pour améliorer la collecte des informations utiles au suivi et à l'évaluation de l'efficacité des aides au logement ?

Les sources statistiques sont connues et doivent faire l'objet d'une mutualisation. Les nouvelles technologies permettraient d'atteindre ce résultat et de faciliter le traitement de ces informations. L'Etat pourrait prendre l'initiative de mutualiser ces sources.

Un point de progrès pourrait être obtenu par l'enrichissement des données saisies par les services déconcentrés de l'État dans l'outil Sisal sur le PSLA : le nombre d'agrément définitifs accordés, la durée de la phase locative inscrite dans le modèle de contrats de location-accession seraient des informations précieuses.

10. Quelles mesures préconisez-vous pour faciliter le cumul des aides à l'accession ? Quel type de cumul conseillez-vous aux ménages qui vous consultent ?

Dans les faits, le cumul est possible et souvent mis en œuvre. Il concerne le financement (PTZ et PAS) et l'aide personnelle au logement. Le PSLA vient s'ajouter là où il existe une offre et où le ménage éligible accepte d'entrer dans ce dispositif.

Ce cumul est tributaire du type d'accompagnement dont bénéficie le ménage. En secteur Hlm, c'est la norme.

Afin de faciliter le cumul, il pourrait être envisagé de rendre automatique le couplage PTZ/PAS, par exemple pour les trois premières tranches du barème et d'augmenter la quotité de la garantie de la SGFGAS à 80% afin de réduire l'hésitation des établissements de crédit.

L'accès à la majoration du prêt à taux zéro évoqué à la question 4 aux seuls ménages mobilisant à la fois le PTZ et le PAS pourrait aussi être un autre moyen de favoriser ce cumul.

Enfin, la levée de l'obstacle réglementaire qui empêche la mobilisation d'un PTZ pour les secundo-occupants d'un logement PSLA en phase dite « locative » mériterait d'être retenue.

11. Ces deux outils devraient-ils être davantage ciblés de manière territoriale ?

Le prêt à taux zéro et le PSLA ont tout à gagner à mieux tenir compte de la diversité des territoires.

Ainsi, la proposition faite à la question 4 de permettre une majoration du prêt à taux zéro lorsque la collectivité locale met en place une aide spécifique contribuerait à impliquer les collectivités locales dans le champ des aides à l'accession.

De même, le classement des communes mériterait de pouvoir être affiné localement, au regard de contraintes spécifiques et de manière déconnectée des autres dispositifs (« Pinel » ...).

12. La proposition de la Cour consistant à créer une enveloppe de crédits déconcentrés pour donner une dimension locale aux aides de l'État à l'accession, à distribuer selon des critères de zonage *ad hoc*, permettrait-elle de « territorialiser » cette politique, sans la complexifier ? Faut-il mettre toutes les aides dans ce « volet local » (PTZ, APL, PAS et PSLA) ou seulement le PTZ et pourquoi ?

Cette proposition ne pourrait avoir une réelle efficacité que si elle s'appuyait sur une réforme plus profonde de la politique du logement en matière d'accession.

Celle-ci pourrait s'inspirer du Fonds National des Aides à la Pierre assorti d'une programmation d'opérations d'accession sociale dans les documents d'urbanisme, soit s'appuyer sur des « guichets régionaux du logement » réunissant d'une part tous les financeurs (État, Anah, Action Logement, notamment), d'autre part les opérateurs concernés et enfin les collectivités locales. Ces guichets auraient pour mission en premier lieu d'établir un diagnostic sur les situations locales et les besoins et de négocier avec l'État et les financeurs des objectifs d'intervention pluriannuels sur cinq ans et une enveloppe de crédits correspondants. Un mécanisme de bonus/malus tenant compte de l'atteinte des objectifs pourrait être appliqué.

L'accès à l'APL Accession semble ne pouvoir s'intégrer dans cette démarche, du fait du caractère universel de ce dispositif.

13. Que pensez-vous d'une autre idée consistant à déléguer, sur une base expérimentale, la compétence de l'État en matière d'accession à la propriété vers des collectivités territoriales afin que les aides nationales soient complétées par des aides locales ? D'une manière générale, quels pourraient être les piliers d'une politique « territorialisée » d'aide à l'accession ?

À ce jour, le prêt à taux zéro et le prêt PAS et l'APL accession sont des outils universels, conçu comme tels et ne s'appuyant sur aucun dispositif local. Seul le PSLA peut être utilisé par les collectivités locales, du fait de son caractère « programmé » et de son cadre réglementaire stable et adapté.

Une délégation de compétence « accession » ne pourrait avoir d'intérêt que si elle s'accompagne d'une capacité d'adaptation de certains éléments (barèmes, zonage, critères...), d'une programmation, et d'une capacité de bonification financière des dispositifs.

Les propositions formulées au point 12 pourrait servir de base à l'expérimentation d'un transfert de compétence.

Synthèse des propositions

- Développer un rôle plus actif de l'État dans la promotion du PSLA ;
- Conduire une étude afin d'analyser plus finement les profils des locataires-accédants : composition du ménage, CSP, revenu, apport personnel, prêt mobilisé au moment de la levée d'option, durée moyenne d'endettement, statut d'occupation du ménage antérieurement à son acquisition de son logement, etc...
- Enrichir les données saisies par les services déconcentrés de l'État dans l'outil Sisal sur le PSLA : nombre d'agréments définitifs accordés, durée de la phase locative inscrite dans le modèle de contrats de location-accession...
- Agir vis-à-vis des établissements bancaires pour une prise en compte des dispositifs de sécurisation liés au PSLA dans les conditions de prêts proposés aux accédants.
- Permettre l'accès au PTZ pour :
 - Les locataires-accédants en PSLA ayant été récemment propriétaires mais ayant dû revendre leur bien suite à une séparation ou une difficulté de la vie ;
 - Les ménages occupants un logement agréé PSLA suite à la défaillance d'un précédent occupant en phase dite « locative ».
- Favoriser les mécanismes d'aide à l'accession des collectivités locales en les liant aux dispositifs nationaux d'aide, créant ainsi des effets multiplicateurs et des synergies. Dans ce cadre, réintroduire dans la réglementation du PTZ la mesure introduite par la loi de finances pour 2006 pour les années 2007 à 2009 permettant une majoration du PTZ lorsque la collectivité locale met en place une aide complémentaire
- Étudier, pour la PAS, la possibilité de sursoir à l'obligation de recours à une hypothèque, qui est plus coûteuse et moins avantageuse qu'une caution et est un frein à la mobilité par le coût de la levée d'hypothèque ;
- Envisager de rendre automatique le couplage PTZ/PAS, par exemple pour les trois premières tranches du barème et d'augmenter la quotité de la garantie de la SGFGAS à 80% afin de réduire l'hésitation des établissements de crédit.