

## L'accession sociale sécurisée en Île-de-France



### Qui produit des logements en accession sociale sécurisée en Île-de-France ?

L'accession sociale sécurisée ne requiert pas d'agrément spécifique de la part de l'État pour être mise en œuvre : il s'agit d'opérations classiques de promotion immobilière qui peuvent être réalisées par n'importe quel promoteur.

Dans la pratique, en raison de l'engagement de relogement dans le parc social par le promoteur lorsque l'acquéreur a des difficultés de remboursement, cette production est largement dominée par les organismes HLM.

**L'accession sociale sécurisée représente moins d'1 % de l'accession à la propriété en Île-de-France. Pourtant, ce dispositif a de nombreux atouts : il permet de relancer le parcours résidentiel, via le logement, il favorise la mixité sociale et accroît la mobilité résidentielle dans le parc social.**

Être propriétaire de son logement fait partie des souhaits exprimés par le plus grand nombre de ménages. Ce statut d'occupation répond en effet à un désir de sécurité, comme disposer d'un logement moins coûteux une fois les remboursements effectués, ou se constituer un capital transmissible, notamment à ses enfants. Cependant, acquérir en Île-de-France est devenu difficile quand

on ne dispose pas d'un apport personnel conséquent et/ou de revenus élevés. Aussi, seule la fraction la plus aisée des Franciliens peut acheter sans être aidée. Pour les plus modestes, cela est impossible, et pour les ménages gagnant un peu plus que ces derniers, une aide leur est indispensable. Pour rendre possible et minimiser les risques de l'accession à la propriété de ces ménages, la puissance publique a donc mis

en place un dispositif : l'accession sociale sécurisée<sup>(1)</sup>.

### Qu'est-ce que l'accession sociale sécurisée ?

L'accession sociale sécurisée est soumise à certaines conditions.

### Des logements neufs à prix maîtrisés...

Pour permettre aux ménages d'acheter, des prix maximums de vente de logements neufs sont imposés. Ces prix plafonds varient selon le régime fiscal de l'opération (TVA à 5,5 %<sup>(2)</sup> ou à 19,6 %) et sa localisation.

### ... pour des ménages soumis à des plafonds de ressources...

L'éligibilité des candidats est appréciée à partir de barèmes de plafonds de ressources au-

delà desquels un ménage ne peut plus recevoir d'aides publiques. Ces barèmes, qui varient en fonction du nombre de personnes composant le ménage, du type d'opération (accession, location-accession) et de sa localisation, se situent dans une fourchette comprise entre les plafonds du prêt locatif à usage social (Plus) et ceux du prêt locatif intermédiaire (PLI).

### ... et bénéficiant d'une sécurisation en cas de difficulté

Enfin, si le ménage acquéreur est confronté à des difficultés de remboursement, il peut bénéfi-

(1) La sécurisation a été établie en 2004 pour les seuls prêts sociaux location-accession, puis étendue en 2008 à l'ensemble de la production des bailleurs sociaux.

(2) 7 % depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

## Revenu\* des ménages selon les plafonds de ressources d'accès au logement social

	Accédants PC + GC** Expansiel	Revenu moyen mensuel	Accédants récents PC + GC** ENL	Revenu moyen mensuel
Revenu ≤ à 80 % des plafonds PLUS (a)	39,7 %	2 415 €	27,3 %	2 356 €
Revenu compris entre 80 % et 100 % des plafonds PLUS (b)	27,1 %	2 795 €	19,1 %	3 589 €
Revenu compris entre les plafonds PLUS et PLS (c)	24,3 %	3 488 €	19,1 %	3 988 €
Revenu compris entre les plafonds PLS et PLI (d)	6,8 %	4 224 €	17,6 %	5 374 €
Revenu compris entre 80 % des plafonds PLUS et les plafonds PLI (b)+(c)+(d)	58,2 %	3 278 €	55,8 %	4 289 €
Revenu supérieur aux plafonds PLI	2,0 %	6 304 €	16,9 %	8 218 €
Effectif	1 143	2 996 €	354 131	4 427 €

## Revenu\* des ménages selon le type de ménage et la catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence\*\*\*

	Accédants PC + GC** Expansiel	Revenu moyen mensuel	Accédants récents PC + GC** ENL	Revenu moyen mensuel
Âge de la personne de référence	35 ans	2 996 €	38 ans	4 427 €
Taille du ménage	2,30 pers.		3,01 pers.	
Personnes seules	32 %	2 037 €	16 %	2 593 €
Familles monoparentales	5 %	2 583 €	6 %	3 764 €
Couples sans enfant	28 %	3 487 €	21 %	5 113 €
Couples avec enfant(s)	35 %	3 546 €	57 %	4 753 €
Effectif	1 143		354 131	

\* Revenu hors prestations familiales et sociales. \*\* PC : petite couronne et GC : grande couronne. \*\*\* La qualification de la personne de référence est proche selon les deux sources.

Sources : Expansiel promotion (données 2006-juillet 2011), ENL 2006 (données 2002-2006 actualisées pour être comparées à celles d'Expansiel promotion).

cier d'un dispositif de sécurisation, qui garantit notamment le rachat du logement et une offre de relogement dans le parc locatif social proche de son lieu de vie, sous conditions de ressources. Ces garanties sont mises en œuvre suite à un événement exceptionnel ou un accident de la vie : mobilité professionnelle, chômage, séparation, invalidité, décès du conjoint...

La garantie de relogement présente un avantage indéniable, et permet ainsi de distinguer ces opérations d'accession de celles réalisées par les promoteurs privés<sup>(3)</sup> qui ne disposent pas de cet atout.

### Une accession aidée par l'État, les communes et les entreprises

Les principales aides de l'État sont, pour l'acquéreur, la réduction du taux de TVA de 19,6 % à 5,5 % (dans le cadre des agréments prêt social location-accession, du Pass foncier<sup>(4)</sup> et des opérations en zones Anru<sup>(5)</sup> et leurs abords), à laquelle s'ajou-

tent une exonération de la taxe foncière sur le foncier bâti (pendant quinze ans), ainsi que des prêts à taux réduits ou nuls<sup>(6)</sup>. Pour les promoteurs, lorsque ces derniers sont des organismes HLM, ces aides prennent la forme d'une exonération de l'impôt sur les sociétés.

Le concours des communes ou de leur aménageur<sup>(7)</sup> se fait principalement par une mise à disposition d'un terrain à un prix inférieur à celui du marché<sup>(8)</sup>. Cette bonification du foncier résulte souvent d'une péréquation entre le prix du terrain, celui des équipements ou des VRD (voirie et réseaux divers), négociée avec les promoteurs privés et les organismes HLM producteurs de logements en accession sociale. Ces derniers ont d'ailleurs souvent accès à du foncier via les terrains libérés dans le cadre d'une opération de rénovation d'un quartier d'habitat (en secteur Anru par exemple), ou *via* les terrains destinés à des programmes locatifs sociaux

comportant des opérations d'accession sociale.

L'aide des entreprises consiste à réserver une partie des versements effectués dans le cadre d'« Action logement » (anciennement 1 % Logement) aux salariés qui souhaitent bénéficier d'un complément de financement pour acheter leur résidence principale.

### Un dispositif méconnu, qui souffre d'un manque de moyens

Selon l'estimation IAU îdF établie à partir des données de l'Aorif (Association des organismes HLM de la région Île-de-France), entre 2400 et 3000 logements ont été commercialisés<sup>(9)</sup> en accession sociale sécurisée de 2007 à 2010<sup>(10)</sup> : c'est moins de 3 % des 101 000 logements neufs vendus entre ces deux mêmes dates<sup>(11)</sup>. Comparés aux 675 000 transactions réalisées entre 2007 et 2010 sur le marché immobilier francilien (neuf et ancien), l'accession sociale sécurisée

n'en représente donc qu'une part infime (moins d'1 %). Pourtant, un public potentiel important habite en petite et grande couronnes, puisque respectivement **526 000** et **376 000** ménages locataires ont des ressources comprises entre 80 % des plafonds Plus et les plafonds PLI (enquête Logement 2006 de l'Insee : ENL 2006).

Les actions de l'État, des communes et des entreprises apparaissent donc insuffisantes pour produire un nombre important de logements à prix maîtrisés en direction des ménages à revenus moyens.

Depuis la réforme de 1977, l'État a en effet réduit son effort en matière de production de logements. Les aides à la pierre ont stagné en euros constants entre 1984 et 2010, alors que dans le même temps les prix des logements doublaient. Désengagement que les communes et les entreprises n'ont pas comblé, en raison soit d'un choix de politique locale, soit d'une méconnaissance des dispositifs en place, soit d'un problème d'affichage que leur pose l'aide en

(3) Les promoteurs privés peuvent aussi proposer des logements à des prix plafonnés et bénéficiant d'un taux de TVA réduit dans les territoires Anru et leurs abords. Dans ces territoires, leurs volumes de production peuvent être d'ailleurs supérieurs à ceux de l'accession sociale sécurisée.

(4) Supprimé en 2010.

(5) Agence nationale de rénovation urbaine.

(6) Prêt à l'accession sociale (PAS), à taux zéro (PTZ, PTZ+ depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011).

(7) L'aménageur est une structure publique ou privée en charge d'une opération d'urbanisme pour le compte d'une collectivité. Elle en assume la responsabilité opérationnelle, intellectuelle et financière.

(8) À ceci s'ajoutent, de la part de certaines collectivités (Paris, conseil général des Hauts-de-Seine), des aides financières sous forme de prêts immobiliers à 0 %.

(9) Estimation établie à partir des données de commercialisation d'Expansiel Promotion, qui représente entre 40 % et 50 % des logements commercialisés d'Île-de-France sur cette période. Il s'agit essentiellement de logements commercialisés en vente en état futur d'achèvement (sur plan).

(10) On note cependant une montée en puissance sur la période récente : entre 1500 et 1800 logements ont été commercialisés entre 2009 et 2010, contre 900 à 1 200 entre 2007 et 2008.

(11) Source : Chambre des notaires Paris-Île-de-France.

## Logements anciens : prix au m<sup>2</sup> médian, surface médiane et volume des ventes, 2006-2010

Données des notaires	Appartements			Maisons		
	Localisation	Prix médian (€ / m <sup>2</sup> )	Surface médiane	Volume des ventes	Prix médian (€)	Surface médiane
Petite couronne	3 830 €	55 m <sup>2</sup>	208 011	310 000 €	92 m <sup>2</sup>	58 630
Grande couronne	2 860 €	63 m <sup>2</sup>	144 636	263 000 €	100 m <sup>2</sup>	159 409
Ensemble	3 360 €	58 m <sup>2</sup>	352 647	273 000 €	100 m <sup>2</sup>	218 039

Source : Chambre des notaires Paris Île-de-France, marché du logement ancien.

## Logements neufs : prix au m<sup>2</sup> médian, surface médiane et volume des ventes, 2006-2010

Données d'Expansiel	Appartements				Maisons		
	Localisation	Prix médian (€ / m <sup>2</sup> )	Surface médiane	Volume des ventes	Prix médian (€)	Prix médian (€)	Surface médiane
Petite couronne	3 017 €	64 m <sup>2</sup>	591	196 800 €	293 300 €	90 m <sup>2</sup>	25
Grande couronne	2 698 €	62 m <sup>2</sup>	297	168 700 €	190 700 €	80 m <sup>2</sup>	41
Ensemble	2 909 €	64 m <sup>2</sup>	888	186 100 €	232 800 €	81 m <sup>2</sup>	66

Source : Expansiel Promotion.

faveur de ménages qui n'appartiennent pas à la fraction la plus modeste de la population. La réorientation de la participation des entreprises à l'effort de construction (d'1 % à 0,45 % de la masse salariale, les 0,5 % restants étant affectés aux aides à la personne) a d'ailleurs aggravé cette situation.

### Le profil des bénéficiaires

Ce dispositif permet à des ménages à revenus moyens d'accéder à la propriété.

### Des accédants qui gagnent 3 000 € par mois

Selon les données d'Expansiel Promotion, les acquéreurs sociaux présentent un profil de ménages à revenus moyens, qui gagnent 32 % de moins que les accédants classiques : 3 000 € par mois<sup>(12)</sup> (soit 2,8 équivalents Smic net), contre 4 427 €<sup>(13)</sup>.

Dans 90 % des cas, ces ménages ont des ressources inférieures aux plafonds PLS, c'est sensiblement plus que la proportion observée chez les accédants classiques (66 %).

Cette moindre aisance des ménages accédants sociaux s'explique par une part plus importante de jeunes ménages (37 % ont moins de 30 ans contre 16 % chez les accédants classiques) et une part plus faible de ménages bi-actifs (58 % contre 71 %), exerçant moins fréquem-

ment des emplois de cadres : 21 % contre 53 % parmi les accédants classiques<sup>(14)</sup>.

### Un apport faible pour une durée d'emprunt longue

Selon les données d'Expansiel Promotion, l'apport moyen représente 21,5 % du prix du bien (43 000 € sur 200 000 €). Les emprunts (157 000 €) représentent donc 78,5 % du montant du prix du logement et leur durée est de vingt-quatre ans en moyenne.

Cet emprunt se caractérise par une part élevée de prêts aidés. Près de 40 % du montant des emprunts sont issus de prêts PTZ ou PAS, d'un montant moyen de 61 000 €, le reste étant financé par des prêts bancaires, d'un montant moyen de 96 000 €. Dans la pratique, 71 % des ménages d'Expansiel Promotion ont bénéficié d'un prêt aidé (PTZ et/ou PAS).

Même si, sur ces aspects finan-

(12) Revenu dans lequel ne figurent pas les prestations familiales et sociales.

(13) Revenu de l'ENL 2006 des accédants récents hors prestations sociales et familiales et actualisé pour être comparé aux données d'Expansiel Promotion.

(14) Selon l'Insee, les professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) sont définies à partir d'une synthèse de la profession (ou de l'ancienne profession), de la position hiérarchique et du statut (salaré ou non). Pour Expansiel Promotion, la PCS retenue est celle déclarée par l'accédant.

(15) Source : Chambre des notaires Paris Île-de-France, données 2006-2010.

ciers, le décalage de cinq ans avec les données de l'ENL 2006 (Insee) fausse quelque peu les comparaisons, il est notable de constater que les accédants classiques ont une part d'emprunts plus faible (64 % du prix du logement) et une durée de prêt plus courte (dix-huit ans en moyenne). De même, seuls 11,5 % d'entre eux ont bénéficié d'un prêt aidé (PTZ et/ou PAS), c'est six fois moins que la proportion observée au sein des accédants d'Expansiel Promotion.

## Une production très majoritaire d'appartements

En raison de leur profil socio-économique, les accédants sociaux achètent presque exclusivement des appartements (92 % contre 50 % parmi les accédants classiques) de 2-3-4 pièces, dont les surfaces moyennes sont respectivement de 45, 63 et 80 m<sup>2</sup>.

Ces appartements sont moins chers que ceux relevant de l'accession classique, notamment en petite couronne. Dans ce territoire, les prix au m<sup>2</sup> médians des appartements vendus par Expansiel Promotion entre 2006 et 2010 s'élèvent à 3 017 €/m<sup>2</sup>, contre 3 830 €/m<sup>2</sup> pour l'ensemble des appartements anciens vendus en accession classique<sup>(15)</sup>, soit 21 % de moins. Pour un appartement localisé en petite couronne et d'une surface de 64 m<sup>2</sup> (valeur de la surface médiane des biens produits par Expansiel Promotion dans ce territoire), l'économie est donc de près de 48 000 €. En grande couronne, l'écart est sensiblement moins important. Les prix au m<sup>2</sup> médians des appartements vendus par Expansiel Promotion entre 2006 et 2010 sont inférieurs de 6 % : 2 698 €/m<sup>2</sup>

### Le partenariat entre Expansiel Promotion et l'IAU îdF

À ce jour, il n'existe pas de statistiques centralisées et complètes sur les acquéreurs franciliens ayant acheté leur logement via les dispositifs d'acquisition sociale sécurisée. Grâce à un partenariat établi entre l'IAU îdF et Expansiel Promotion, une coopérative HLM du groupe Valophis, il a été possible de traiter des données relatives aux ménages qui ont bénéficié de ce dispositif (dénommés « acquéreurs sociaux » dans cette note). Cette structure dispose en effet d'un échantillon conséquent d'acquéreurs puisqu'elle produit entre 40 % et 50 % des logements franciliens réalisés en accession sociale sécurisée, lui conférant une représentativité indéniable. Les données fournies couvrent la période janvier 2006 - juillet 2011. Moyennant certaines précautions, les analyses relatives aux acquéreurs sociaux ont donc été établies à partir des données d'Expansiel Promotion. Afin de se placer du point de vue d'un ménage souhaitant acheter un logement, les données d'Expansiel ont été mises en perspective avec celles des accédants récents franciliens\* de petite et grande couronnes (parcs ancien et neuf confondus), tels qu'ils peuvent être observés dans la dernière enquête Logement de 2006 de l'Insee (ENL 2006) et dénommés « accédants classiques ».

Aucune opération d'accession sociale sécurisée n'ayant été réalisée à Paris entre 2006 et 2011, ce territoire a été exclu du champ de l'étude.

\* Ménages ayant acheté un logement entre 2002 et 2006.

contre 2 860 €/m<sup>2</sup> pour l'ensemble des appartements anciens vendus en accession classique<sup>(16)</sup>. Les maisons (8 % des opérations), plus petites que celles de l'accès classique (81 m<sup>2</sup> contre 100 m<sup>2</sup> de surface médiane), sont donc sensiblement moins chères, notamment en grande couronne. Comparés aux prix médians observés sur l'ensemble des ventes (données notaires), les prix médians des maisons produites par Expansiel Promotion s'élèvent en effet à 190 700 € contre 263 000 € en grande couronne (-27 %) et à 293 300 € contre 310 000 € en petite couronne (-5 %).

### Un dispositif qui relance le parcours résidentiel via le logement...

L'accès social sécurisé permet donc aux ménages gagnant un peu plus que la fraction modeste de la population d'accéder au statut de propriétaire. En relançant le parcours résidentiel, via le logement, ce dispositif favorise également la mixité sociale (cf. les opérations réalisées dans les périmètres Anru et leurs abords). Cette accession se réalise cependant au prix d'un effort financier important. Le taux d'effort net (charges comprises) atteint 32 % pour ces ménages, contre 28 % pour les accédants classiques. Il faut préciser toutefois que les ressources de ces ménages, plutôt jeunes et en début de parcours professionnel, sont à un niveau minimum. Le temps passant, la croissance de leurs revenus atténuera la part de leurs ressources consacrée aux remboursements d'emprunts. Au regard du faible nombre de

relogements effectués pour défaut de remboursement (autour d'1 pour 1 000 selon les données de l'Aorif), l'adéquation entre le coût des logements achetés et les capacités financières des ménages semble donc réelle.

### ... et qui libère des logements dans le parc locatif social

Enfin, les données d'Expansiel Promotion montrent que les acquéreurs sociaux sont dans 35 % des cas issus du parc locatif social contre seulement 11 % pour les accédants classiques. Le développement de l'accès social sécurisé pourrait donc générer une mobilité résidentielle non négligeable dans le parc locatif social, et ainsi accroître l'offre qui d'année en année s'est réduite, faute de départs.

### L'intervention des communes est indispensable en petite couronne

Les données d'Expansiel Promotion révèlent qu'il est impératif en petite couronne de sortir des logements à des prix inférieurs à ceux du marché (21 % de moins) pour permettre aux ménages à revenus moyens d'y accéder. Or, sans foncier à prix réduit, il est très difficile de mener à bien de telles opérations. En grande couronne, les données montrent que cet apport de foncier à prix réduit est sans doute moins crucial, y compris dans la zone agglomérée (cf. le différentiel plus faible [-6%] entre les prix du marché et ceux d'Expansiel Promotion). Une des clés pour stimuler la production est sans aucun doute détenue par les communes ou leur aménageur qui, d'une part, via l'attribution des permis de construire, disposent d'un réel levier pour négocier du foncier à des fins sociales, et, d'autre part,

sont les mieux placés pour mener à bien les péréquations nécessaires entre les différents partenaires (propriétaires de terrain, promoteurs privés et organismes HLM).

Des communes plus nombreuses à s'engager dans ce dispositif (elles ne sont qu'une centaine à ce jour) pourraient donc développer de façon notable cette production. En petite couronne, leur action est indispensable pour mettre à disposition du foncier à prix réduit. Dans ce domaine, l'Établissement public foncier Île-de-France, créé en 2006, a sans doute un rôle important à jouer dans les années à venir.

En grande couronne, où les prix de sortie sont relativement proches de ceux du marché, l'intérêt réside surtout dans les mesures de sécurisation (rachat du logement et proposition de relogement) qui permettent aux candidats d'acquiescer en minimisant les risques.

Cette mobilisation des communes nécessite cependant que les élus franciliens fassent de ce dispositif un véritable outil de leur politique d'habitat.

### Une mobilisation plus forte des bailleurs sociaux

L'autre clé est détenue par les organismes HLM eux-mêmes, qui ont accès fréquemment à du foncier via les opérations de rénovation urbaine ou les programmes locatifs comportant une production de logements en accession sociale. Le développement de cette production passe donc également par une mobilisation plus forte des bailleurs sociaux. Actuellement, seules douze structures interviennent sur le territoire régional, dont sept sont réellement actives.

Jean-Jacques Guillouet,  
Philippe Pauquet ■

### Pour en savoir plus

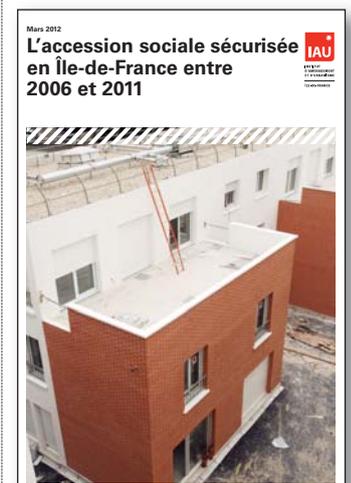
- FARZA N., « Le profil des accédants en accession sociale (en Anru et hors Anru), Aorif, *Point de vue*, n° 23, avril 2012.
- GUILLOUET J.-J. et PAUQUET Ph. *L'accès social sécurisé en Île-de-France entre 2006 et 2010*, IAU îdF, mars 2012.

Sur le web :

- [www.hlm.coop](http://www.hlm.coop)
- [www.http://www.iau-idf.fr/?332&etude=913](http://www.iau-idf.fr/?332&etude=913)

Pour plus de détails sur les caractéristiques de l'accès social sécurisé, cf annexe :

[www.iau-idf.fr/fileadmin/Etudes/etude\\_925/annexeASS.pdf](http://www.iau-idf.fr/fileadmin/Etudes/etude_925/annexeASS.pdf)



#### Directeur de la publication

François Dugény

#### Responsable des éditions

Frédéric Theulé

#### Rédactrice en chef

Marie-Anne Portier

#### Maquette

Vay Olivier

#### Correctrice

Isabelle Barazza

#### Diffusion par abonnement

80 € par an (= 40 numéros) - 3 € le numéro

#### Service diffusion-vente

Tél. : 01 77 49 79 38

[www.iau-idf.fr](http://www.iau-idf.fr)

#### Librairie d'Île-de-France

15, rue Falguière 75015 Paris

Tél. : 01 77 49 77 40

ISSN 1967 - 2144

(16) Pour un appartement localisé en grande couronne et d'une surface de 62 m<sup>2</sup> (valeur de la surface médiane des biens produits par Expansiel Promotion dans ce territoire), cela représente une économie de près de 9 000 €.