

Une étude d'IDHEAL
idheal.fr

Atlas de l'accession



**TVA
réduite**

**Loi
Monuments
historiques**

**PSLA
Prêt social
location-
accession**

**Coopérative
d'habitants**

Co-investissement

Denormandie

Pinel

Viager

Malraux

**BRS
Bail réel
solidaire**

Etude réalisée par Irène Behar,
coordonnée par Catherine Sabbah,
IDHEAL Recherche, novembre 2023

**ULS
Usufruit
locatif
social**

Loc'Avantages

*Illustrations, mise en page graphique
et infographie par Cannelle Lauthe*

Relecture par Véronique Duthille

**SCI APP
Société civile immobilière
d'accession progressive
à la propriété**

**Achat
d'un
logement
occupé**

**Prêt
classique**

**Prêts
spécifiques**

**Achat
d'un
logement
social**

**PTZ
Prêt à
taux zéro**

**Société civile
de placement
immobilier**

**LMNP
Loueur en meublé
non professionnel**

Légende

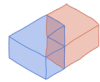
Pour acheter un logement
neuf ou ancien ?



Permet d'acheter
un logement neuf



Permet d'acheter
un logement ancien
(de + de 5 ans)



Permet d'acheter
un logement
neuf ou ancien

Niveau de spéculation à la
revente permis par le dispositif



Faible



Moyen



Fort

Nombre de logements
achetés par an, via le dispositif



Moins de 1000



Entre 1000
et 10 000



Plus de 10 000

SOMMAIRE

page 5

Acheter sa résidence principale

Tous ensemble contre la spéculation !



page 10

Réellement moins cher



page 19

Le long chemin vers la propriété



page 25

Locataire puis propriétaire, sans déménager



page 30

Territoires détaxés, territoires mal aimés ?



page 36

Ce prêt a-t-il un intérêt ?



page 43

Ils gagnent à être connus



page 50

Sans apport mais très accompagné



page 58

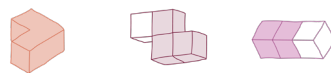
Le logement social est-il à vendre ?



page 64

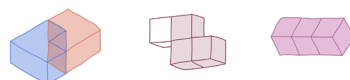
Acheter un logement qui pourra être sa résidence principale ou un investissement locatif

À la vie à la mort !



page 72

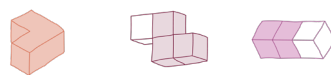
Alors, t'en prends pour combien de temps ?



page 77

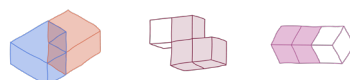
Faire un investissement locatif

Moins de loyers, c'est aussi moins d'impôts



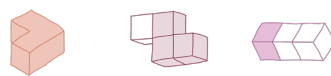
page 86

Propriétaire en différé



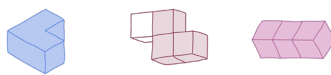
page 92

Rénovation et défiscalisation font-elles bon ménage ?



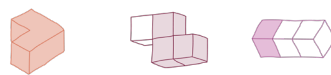
page 97

Acheter un logement pour payer moins d'impôts



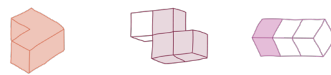
page 104

Les gros contribuables aiment-ils le patrimoine ?



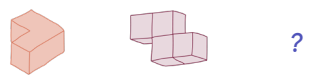
page 113

*Les très gros contribuables aiment-ils vraiment
les vieilles pierres ?*



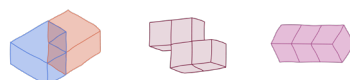
page 119

Appartement + locataire = moins cher



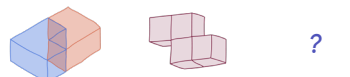
page 123

Appartement + meubles = moins d'impôts



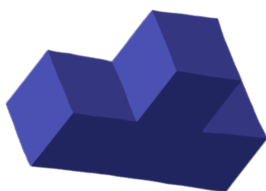
page 129

Pierre, papier, ciseaux



page 137

page 145





INTRODUCTION

« L'avenir appartient à ceux qui investissent tôt¹ »,
« Nos premiers mètres carrés, juste après son grand oui² »,
« Flash info immo, selon les experts ce ne serait pas le moment d'investir dans l'immobilier. Vraiment pas du tout. Cependant, d'autres savent que nous anticipons vos revenus locatifs, avant même votre livraison, en vous offrant jusqu'à 1 500 euros par mois pendant 18 mois dès l'achat d'un logement neuf. D'ailleurs je vous laisse, j'ai un logement neuf à acheter³ ! »

Dans les couloirs du métro parisien, sur les murs des villes, sur les ondes radiophoniques... j'écris ton nom : propriété.

Acheter un logement n'est pas un acte anodin et pourtant nous sommes incités, en permanence, à sauter le pas – ou à recommencer. Crise financière, remontée des taux d'intérêt, hausse des prix... La communication s'adapte à toutes les situations, même contradictoires, pour vanter l'achat immobilier, l'acquisition de son logement ou l'investissement locatif. Ces publicités rangent le logement au niveau des biens de consommation. Là réside toute l'ambivalence des discours sur l'accession à la propriété : le logement est un droit, un bien essentiel, mais aussi un objet dont la possession peut s'avérer très rentable. Pour son propriétaire, pour les professionnels qui gravitent autour de sa construction et de sa commercialisation, pour les communes qui en perçoivent les taxes associées. Les ménages dépensent en moyenne un tiers de leurs revenus pour avoir un toit sur leur tête, et ce besoin les suit tout au long de leur vie. Une dépense inaliénable donc, à moins... d'être propriétaire – et d'avoir entièrement remboursé son crédit. D'un côté un rêve, ne presque plus avoir à dépenser d'argent pour se loger, et toute l'idéologie que charrie la notion de propriété individuelle ; de l'autre un constat : la moitié des logements en location (hors logements sociaux) détenus par seulement 3,5% des ménages⁴. D'un côté la propriété tranquille, de l'autre la possession voire l'accumulation spéculative. Être propriétaire, rêve ou vol ? L'un ou l'autre, ou les deux, selon qui habite le logement, où et dans quelles conditions. Tous habitants, mais pas tous propriétaires. Petit tour d'horizon des nombreuses manières d'accéder à ce supposé rêve des Français et de ses effets.

Le rêve de la propriété, une idéologie politique avant tout

De la découverte du droit à la propriété à sa généralisation

L'histoire de la propriété immobilière est marquée très profondément par les idéologies politiques des différentes époques. L'abolition des privilèges de la Révolution française a pour ambition de la généraliser. L'organisation féodale laisse la place, en droit au moins, à la possibilité d'une propriété privée, exclusive et individuelle. À la fin du XIX^e siècle, le patronat et les réformateurs sociaux souhaitent en faire profiter les ouvriers, en échange de leur loyauté. Concentrés sur leur épargne et leur foyer, ils le seraient moins sur les revendications salariales. Autrement dit, la propriété adoucirait les mœurs.

¹ Publicité pour la start-up d'accompagnement à l'investissement immobilier dans les logements anciens Masteos.

² Publicité pour la société de promotion immobilière Cogedim.

³ Spot publicitaire radiophonique pour Nexity.

⁴ Mainaud T., Raynaud E. (coord.), 2021, *France, portrait social*, Insee références, publication en ligne.

Avançons vite... La propriété d'occupation prend un nouvel essor, décisif, avec la généralisation du crédit immobilier et un soutien accru de l'État, après la Seconde Guerre mondiale. Entre 1955 et 1963, le taux de propriétaires passe de 35 % à 43 % de la population⁵. Le premier plan massif d'incitation date de 1953, il est baptisé Courant, du nom de Pierre Courant, alors ministre de la Reconstruction. Il favorise la promotion privée et l'accession à la propriété à travers un nouveau système de primes et de prêts distribués par le Crédit foncier de France, complétés par des prêts du 1 % Logement (devenu Action Logement) et des prêts économiques aux fonctionnaires. Le gouvernement se soucie essentiellement « *d'offrir aux travailleurs et aux personnes peu fortunées le moyen clair et pratique d'accéder à la propriété d'une maison simple, pourvue d'un confort suffisant et répondant aux besoins familiaux en même temps qu'aux possibilités financières des intéressés*⁶ ». Les conditions financières sont en réalité plus importantes que les considérations altruistes : l'accession présente une nette supériorité sur les constructions locatives car, pour un même montant de crédits publics, le volume de construction sera supérieur en raison de l'apport privé plus important des ménages.

L'avènement de la propriété privée individuelle

L'État poursuit cette politique dans les années 1980 avec la mise en place des prêts aidés pour l'accession à la propriété (PAP), destinés aux ménages modestes. Et ce changement de statut, ce passage de locataire du logement social à propriétaire prend une forme : celle de la maison individuelle. La généralisation de la propriété se traduit en effet spatialement par une grande vague de périurbanisation. Alors que, quelques années plus tôt, les grands ensembles avaient été pensés pour accueillir des ménages en nombre tout en favorisant des modes de vie partagés grâce à la mutualisation de certaines fonctions, l'habitat pavillonnaire est valorisé et recherché pour la liberté qu'il procurerait. Parfaitement adapté aussi à l'individualisme qu'il sert et flatte. En 1982, le tournant est franchi, la France compte plus de ménages propriétaires que de locataires⁷. Il faut pourtant financer le logement locatif, maillon indispensable aux parcours résidentiels : la politique en faveur de la propriété se développe alors sous la forme d'incitations à l'investissement. Dès 1984, un premier dispositif d'allègement fiscal destiné aux propriétaires bailleurs voit le jour, baptisé du nom du ministre du Logement de l'époque, Paul Quilès. Le premier d'une longue lignée.

Une France de propriétaires, un vœu pieux

Alors que le sujet du logement n'est guère présent dans le débat politique, il émerge lors de la campagne présidentielle de 2007, en bonne place dans le programme du candidat de droite Nicolas Sarkozy, qui plaide pour une « France de propriétaires ». Sa vision plus thatchérienne que gaullienne insiste sur ce statut censé garantir la responsabilisation des habitants vis-à-vis de leur logement et de leur quartier. Pour inciter les classes populaires à injecter toutes leurs économies dans un projet immobilier, des dispositifs d'aide toujours plus nombreux sont mis en place dans le « paquet fiscal » du gouvernement Fillon⁸ – dont la déduction fiscale des intérêts d'emprunt, supprimée en 2011. Malgré tout, la conjoncture économique s'est assombrie, comme l'illustre le recul de 15 % du nombre de primo-accédants, propriétaires pour la première fois, entre les périodes 2002-2006 et 2009-2013⁹. La part de propriétaires est à peu près stable depuis les années 2010 : d'après les chiffres les plus récents (2018), 58 % des ménages métropolitains sont propriétaires de leur résidence principale, soit 17,6 millions de foyers¹⁰. Parmi eux, environ un tiers est propriétaire dit « accédant », c'est-à-dire que ces ménages n'ont pas fini de rembourser leur emprunt pour l'achat du logement. La part de propriétaires semble élevée et témoigne de décennies de politiques d'incitation à l'accession. Pourtant la France, pays de propriétaires ou qui se rêve comme tel, n'atteint pas la moyenne européenne de 60 % de propriétaires, loin derrière la Belgique et l'Italie (69 %) ou d'anciens pays du bloc de l'Est comme la Pologne (79 %) ou la Hongrie (84 %)¹¹.

⁵ Lambert A., 2015, *Tous propriétaires ! L'envers du décor pavillonnaire*, Paris, Seuil.

⁶ Pierre Courant, in Houdeville L., 1969, *Pour une civilisation de l'habitat*, Paris, Éditions Économie et Humanisme - Les Éditions ouvrières, p.111.

⁷ Enquêtes logement de l'Insee.

⁸ Loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite TEPA, surnommée « paquet fiscal ».

⁹ Enquêtes logement de l'Insee.

¹⁰ *Idem*.

¹¹ Household Finance and Consumption Survey (HFCS), 2018.

Rêve de sécurité ? Un calcul financier qui n'a pas pris une ride

Un projet de vie structurant...

En France, devenir propriétaire de son logement fait partie des rites de passage à l'âge adulte. On pourrait croire le rêve de la propriété hérité de la génération des baby-boomers et bien moins ancré chez les plus jeunes. Il n'en est rien. Selon une étude Ifop-CAFPI réalisée en mars 2021, 67 % des 25-34 ans ont pour projet d'investir dans l'immobilier dans les 5 années à venir¹². Car le rêve, ou le besoin de propriété, correspond d'abord à celui de la sécurité. La garantie d'avoir un toit au-dessus de sa tête, peu importe les épreuves de la vie. Dans le parcours résidentiel, l'accession à la propriété est vue comme l'aboutissement d'un long cheminement, être logé chez soi et ne pas pouvoir en être délogé. Au-delà de cette sécurité immédiate, la propriété répond à d'autres objectifs, plus ou moins légitimes et aux effets plus ou moins délétères : léguer un patrimoine à ses enfants, ne plus avoir à rembourser son banquier lorsque, au moment du passage à la retraite, les revenus brusquement diminuent, s'assurer un complément en générant du revenu, s'enrichir, souvent un peu, parfois énormément... et pour cela, spéculer.

... ou une valeur refuge en temps de crise ?

Cette dernière logique pousse à la constitution d'un patrimoine immobilier via l'investissement locatif. Dans la grande famille des placements de rapport, le logement n'est pas un actif comme un autre. C'est même le seul qui permette de se constituer un capital, à partir de rien ou presque (voir la fiche sur le prêt classique p. 77). Les Français sont de bons épargnants, comparés à leurs voisins européens (un taux d'épargne de 16,3 % en 2022, supérieur aux scores de 10 % des Italiens, de 8,5 % des Anglais et de 6 % des Espagnols¹³), mais prudents sur les marchés financiers. L'achat immobilier, moins risqué, demeure leur investissement favori, et constitue 62 % de leur patrimoine brut¹⁴. Ce n'est pas pour déplaire aux acteurs de l'immobilier qui ont construit leur industrie et développé le parc résidentiel en nourrissant ces appétits et en faisant de la pierre une valeur refuge, avec succès. En 2021, les ménages propriétaires disposent d'un patrimoine brut 8,6 fois plus élevé que celui des locataires¹⁵. D'un côté donc, tout indique que l'intérêt des ménages pour l'investissement locatif devrait se renforcer. Voilà en effet un moyen de se préparer aux

baisses des dépenses budgétaires qu'annonce le tournant de l'État-providence vers une société de plus en plus libérale, qui ne garantira plus forcément des services publics aussi efficaces et bon marché, ni surtout les retraites. De l'autre, les signaux envoyés par le même État peuvent aussi décourager les candidats à l'acquisition : suppression des dispositifs de défiscalisation, encadrement des loyers, contraintes autour de la qualité énergétique des logements loués, promesse de régulation des meublés de tourisme... Investir dans la pierre finirait par ne plus être si rentable. Et même les gains en plus-value ne semblent plus aussi assurés, en tout cas pas partout.

¹² Enquête Ifop pour CAFPI, 2021, *Les Français et l'accession à la propriété*.

¹³ Fédération bancaire française, « L'épargne des ménages : un canal de financement de l'économie », *Études économiques*.

¹⁴ Cheptitski A., Cheloudko P., Hagège C., Hubert O., « Début 2021, 92 % des avoirs patrimoniaux sont détenus par la moitié des ménages », *Insee Focus*, n° 287, janvier 2023.

¹⁵ *Idem*.

Un rêve à géométrie variable

La propriété ne permet pas la même accumulation de capital pour tous. Parce que tous les biens ne se valent pas, mais aussi parce que les stratégies mises en place pour les posséder ne répondent pas aux mêmes objectifs. Entre un logement acheté pour y habiter, parce qu'il nous plaît et nous convient, et celui financé de loin, uniquement pour sa rentabilité, il y a un monde : celui du marché immobilier, de son industrie, de son ingénierie, de ses montages. Doivent-ils servir à optimiser les revenus que procure ce bien ou (et de plus en plus ?) à envisager un partage plus équitable d'une valeur dont la hausse est considérée par les uns comme un dû, quand d'autres l'entendent autrement, indue.

Avoir le choix d'associer propriété et plus-value

Dans les métropoles et les territoires touristiques, attractifs, où les prix à l'achat et à la location ont continuellement augmenté depuis plus de 20 ans, il est difficile de ne pas associer propriété et plus-value. Les ménages qui possèdent un logement proche des futures gares du Grand Paris Express ne s'y trompent pas : l'investissement public de l'extension du réseau de transports franciliens leur permettra, d'ici quelques années, de revendre leur logement plus cher. Obligeant ceux qui n'ont pas encore accédé à la propriété à plus de sacrifices ou de concessions, des mètres carrés en moins, pas d'espace extérieur et davantage de kilomètres à parcourir chaque jour.

Dans ces territoires attractifs, la cherté des loyers, couplée à la facilité de trouver des locataires, fait la fortune des investisseurs, ces bailleurs qui ne connaissent parfois du ou des logements qu'ils possèdent que le taux de rentabilité. Pour les encourager, alors que la France avait besoin de développer son marché locatif, s'est mis en place tout un système d'avantages fiscaux et de facilitations. Empilés, de moins en moins lisibles, ces dispositifs d'abattement ou de réduction d'impôt semblent parfois de moins en moins légitimes au regard des effets induits sur la localisation des logements, leur qualité et leur prix. Et les locataires dans tout ça ?, aurait-on envie de demander. Le passage des utopies fonctionnalistes d'habitations collectives en béton à la pierre papier s'est-il fait au détriment des habitants ? La réponse est souvent oui.

Choisir la propriété envers et contre tout

Faut-il être propriétaire à tout prix, malgré tous les sacrifices que suppose l'accès à ce statut ? Les banques, les agents immobiliers, les promoteurs qui véhiculent l'idéologie de la propriété valant sécurité et réussite sociale diront que oui. Toutefois certains propriétaires sont plus réservés, même s'ils n'ébruient pas leurs déconvenues. Les accédants « captifs » du marché immobilier, par exemple. Ces ménages trop aisés ou pas assez prioritaires pour le logement social, mais pas assez riches ou disposant des garanties suffisantes pour rassurer un bailleur privé, finissent parfois par acheter des logements de moindre qualité, isolés, ou dans des copropriétés fragiles... Pour eux, la propriété se conjugue avec des années de privations, de trajets domicile-travail éreintants, de travaux imprévus et une dégradation bien trop rapide de leur patrimoine. Dans certains cas, ils se retrouvent propriétaires d'un appartement dont la valeur a baissé, piégés par des charges élevées et incapables de rembourser leur banque, même en le revendant.


Les investisseurs ne sont pas non plus à l'abri des désenchantements. Mal conseillés, embarqués dans un projet d'investissement locatif coûteux, alléchés par de conséquentes et immédiates baisses d'impôt, certains ont acquis des logements dans des copropriétés parfois mal situées ou mal construites. Rapidement dégradées, dans des quartiers mal desservis, qui ne correspondaient pas à la demande locale, ces logements sont difficiles à louer comme à revendre. Ils se transforment en gouffre financier lorsque le crédit immobilier n'est pas remboursé par un loyer et que ce vide supprime aussi l'avantage fiscal.

Heureusement, l'accession à la propriété ne se résume pas au seul enjeu de la rentabilité. Devenir propriétaire, c'est d'abord et surtout choisir un logement qui correspond à ses besoins et à ses envies. Derrière les spéculations immobilières et les espoirs de plus-values futures, la plupart des ménages qui sautent le pas, surtout pour la première fois, choisissent un logement pour y vivre et considèrent, en premier lieu, sa valeur d'usage.



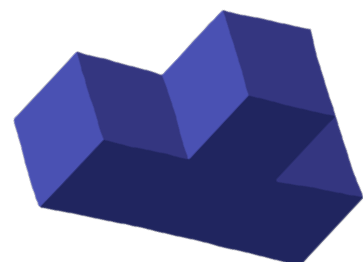
L'Atlas de l'accession, pour ne pas penser la propriété sans l'habitant

Tous les ménages ne sont pas égaux. C'est pourquoi les politiques publiques redistributives ont mis en place des mécanismes de soutien orientés vers ceux que le marché ne laisserait pas devenir propriétaires. Est-ce une bonne chose ? Quelles en sont les conséquences en termes de finances publiques ? Ces aides forment-elles une politique du logement ? Dans son *Atlas de l'accession*, IDHEAL-Recherche passe au crible 20 de ces dispositifs.



Des prêts avantageux à l'accession progressive, en passant par la dissociation entre le foncier et le bâti, mais aussi des avantages fiscaux pour des investisseurs sans contrepartie sociale ni environnementale... Pour tenter de loger tout le monde - mais sans y parvenir - les politiques publiques inventent ou renouvellent, année après année, des dispositifs qui, selon les époques et les gouvernements, favorisent les plus faibles ou ceux qui sont déjà nantis. Ces aides parviennent à corriger, parfois à la marge, parfois fortement, les effets du marché, mais toujours sur des périmètres limités. Sur le marché privé ou dit libre, les soutiens publics ont prouvé leur efficacité en rendant possible la production de logements, sans que l'on puisse toutefois évaluer leur qualité et leur adaptation aux besoins locaux. Aujourd'hui, il ne s'agit plus de favoriser l'accession ou l'investissement à tout prix. Les montages des dispositifs se complexifient pour tenter d'assainir un marché immobilier soumis à des pratiques spéculatives qui se retournent contre lui et le grippent.


L'Atlas de l'accession a pour ambition d'aider à voir clair dans ce Tetris d'aides et de réglementations. Nos 20 fiches décortiquent chaque dispositif suivant une série de questions et visent à mettre en lumière ses effets sur le marché mais aussi, moins souvent documentées, les conditions de vie des habitants. Nous avons choisi de classer ces dispositifs en partant des plus vertueux à nos yeux, ceux dont l'objet premier est de loger des ménages, jusqu'à l'autre bout du spectre, où se situent les logements les plus spéculatifs, qui servent surtout à enrichir leurs propriétaires.





Coopérative d'habitants

**Tous ensemble
contre la spéculation !**



Les coopératives d'habitants seraient-elles la « troisième voie » vers le logement ? Une alternative à la location et à la propriété, une solution pour celles et ceux que ces deux modes d'habiter ne satisfont pas entièrement ? Pour les ménages qui regrettent que la location d'un logement ne permette pas de s'y sentir totalement chez soi, de le concevoir à l'image de leurs aspirations ou de capitaliser leurs loyers, mais pour qui l'acheter reviendrait à contribuer à un marché immobilier spéculatif - et par ailleurs hors de leur portée financière, intégrer une coopérative d'habitants semble en effet la bonne solution. Propriétaires de parts sociales de la coopérative et locataires de leur logement, les coopérateurs sont des habitants un peu à part. Beaucoup choisissent surtout cette voie pour le projet d'organisation collective qu'elle suppose, et les principes sur lesquels elle repose : la propriété collective, le droit d'usage d'un logement pour sortir d'un système spéculatif, et l'implication dans une gestion démocratique.

Coopérative d'habitants

MODE D'EMPLOI

Propriétaires, oui, mais de parts sociales

La coopérative est un système de propriété collective. Dans cette organisation, les coopérateurs n'achètent pas un appartement, mais un nombre de parts sociales dont le montant cumulé constitue les fonds propres de la société coopérative, la structure propriétaire du ou des immeubles. Ils sont sociétaires, c'est-à-dire associés de la coopérative, et le deviennent par leur participation à la constitution du capital. Pour entrer dans la coopérative, chaque habitant doit faire un apport initial en faisant l'acquisition d'un certain nombre de parts sociales - dont le montant initial est généralement peu élevé, entre 20 et 50 euros en moyenne. Le statut de sociétaire est le même pour tous, pour ceux qui ne détiennent qu'une seule part sociale comme pour ceux qui en possèdent 100.

Locataires d'un logement

Une fois intégrés au groupe, les sociétaires doivent bien se loger ! Par la signature du bail locatif et le paiement d'un loyer mensuel, ils deviennent locataires, ce qui leur garantit l'usage d'une habitation et l'accès aux espaces partagés. Tous les mois, les coopérateurs (et sociétaires et locataires) versent donc une redevance qui comprend :

- le loyer, qui sert au fonctionnement de l'immeuble, entretien, anticipation des gros travaux de rénovation et parfois des provisions pour pallier les risques d'impayés. Certaines coopératives choisissent d'appliquer une solidarité financière interne et d'adapter le montant du loyer aux niveaux de revenus des coopérateurs. Dans ce cas, le coût du loyer au m² peut varier du simple au double selon les revenus des ménages de la coopérative.
- l'acquisition de parts sociales qui permettent de rembourser les emprunts contractés pour acquérir ou faire construire l'immeuble.

Les coopératives sont des sociétés sans but lucratif, dont les montants de loyers reflètent uniquement le coût réel d'exploitation de l'immeuble. Au début, les mensualités servent aussi à rembourser les emprunts. Quand ils sont remboursés, il n'y a plus que l'entretien à payer. Il arrive alors que celles-ci baissent...

À loyer perdu ou en créant une épargne sur l'amortissement du prêt ?

Les coopératives peuvent choisir de fonctionner selon deux systèmes. Le premier est dit « à loyer perdu », cela signifie que la coopérative rembourse l'emprunt contracté grâce aux loyers versés (devenant in fine propriétaire des logements). Lorsqu'il quitte les lieux, le coopérateur ne récupère que les parts sociales initialement achetées. Une fois que l'emprunt contracté par la coopérative est remboursé et que l'immeuble est payé (au moins au bout de 15 ans), une partie de la mensualité sert aux coopérateurs à se constituer une épargne. Encore faut-il qu'ils aient attendu jusque-là.

Si au contraire la coopérative veut permettre aux habitants de se constituer une épargne à partir des loyers versés, alors le montant versé tous les mois comprend, en plus du loyer, l'amortissement du capital valorisé en parts acquises de la coopérative. Au fil des années, les coopérateurs constituent une épargne bloquée qu'ils récupèrent à leur départ, en plus des fonds propres initialement investis. Dans ce cas, lors du départ d'un coopérateur, le nouvel entrant, qui le remplace, doit racheter ses parts acquises (l'apport initial et la capitalisation) et s'engager à payer un loyer mensuel. Cette modalité présente le risque de difficultés à trouver un acquéreur ayant les moyens d'acheter les parts acquises du vendeur.

Le modèle à loyer perdu est moins intéressant pour les coopérateurs, qui ne peuvent pas se constituer d'épargne, mais ils participent à un investissement collectif au service des habitants suivants et luttent aussi, de la sorte, contre la spéculation.

Une gouvernance horizontale pour des usages partagés

Dans les coopératives d'habitants s'applique le principe « une personne = une voix », peu importe le nombre de parts sociales achetées par habitant, chacun a les mêmes droits et devoirs, ce qui garantit une gouvernance démocratique des lieux et de l'usage du bien. En général, le projet de coopérative repose également sur une ambition de mutualisation des espaces et de certains services (buanderie, conciergerie, voitures partagées, chambre d'amis, etc.).

Les coopératives françaises, entre deux modèles

Les coopératives d'habitants sont encadrées par la loi du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération¹. Deux choix sont possibles : s'en tenir à un montage de droit commun, ou le faire évoluer vers une formule définie par la loi Alur de 2014². Selon le régime qu'elles choisissent, les coopératives se nomment respectivement « coopératives de droit commun » ou « coopératives loi Alur ».

La loi Alur a introduit la notion de coopérative d'habitants dans le but de développer ces structures, mais en ratant son objectif. Ce statut est très peu applicable dans les faits (à ce jour, il n'y a d'ailleurs qu'une seule coopérative loi Alur en France, toutes les autres sont des coopératives de droit commun). La première raison avancée est l'absence d'un décret d'application de « l'apport en industrie » : la loi n'a pas permis de valoriser l'auto-construction, soit la rémunération en parts sociales de travaux de construction effectués par de futurs habitants, alors même que cette modalité pourrait favoriser le mélange entre les ménages dotés en capital et ceux prêts à participer au chantier.

Ensuite, le modèle loi Alur rend obligatoire pour les coopératives une garantie financière d'achèvement des travaux (GFA). La GFA s'applique généralement dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement³ par un promoteur : c'est une assurance censée protéger l'acquéreur du logement en cas de défaillance de celui qui le lui vend et lui garantir l'achèvement de la construction, dans tous les cas. Une coopérative de droit commun peut s'associer à un organisme de logement social, afin que celui-ci finance une partie de la construction et apporte la garantie financière d'achèvement, en échange de logements dont il aura la gestion. Un tel montage permet une certaine sécurité financière aux coopératives. Lorsque la coopérative est constituée de personnes physiques, qui portent le risque de l'achat du terrain et de la construction, il est bien rare qu'une banque ait suffisamment confiance en ce collectif non professionnel pour lui accorder sa garantie. D'où la difficulté et le faible développement de ces montages, auxquels, pourtant, de nombreux habitants seraient prêts à participer.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Les coopératives de droit commun autorisent les coopérateurs à conclure des baux au profit de tiers : les coopérateurs peuvent louer le logement qu'ils n'habitent pas à des ménages qui ne deviennent pas coopérateurs pour autant mais sont bien locataires. En revanche, si la coopérative a choisi un modèle loi Alur, seules les personnes morales - c'est-à-dire un bailleur social - peuvent souscrire des contrats de location. Il n'est pas interdit aux personnes physiques de mettre leur logement en location, mais pas à travers un bail classique. Elles peuvent conclure une convention d'occupation temporaire du logement, essentiellement précaire⁴. Lorsqu'un coopérateur quitte son logement, il peut conserver ses parts sociales même s'il ne vit plus dans la coopérative, et en récupérer plus tard le capital, en les revendant. Il a en revanche perdu son droit d'usage.

Les coopératives ne sont pas réservées à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Les coopératives d'habitants se constituent le plus souvent autour de nouveaux bâtiments. Attirés par l'invention d'une communauté et l'écoresponsabilité, leurs habitants souhaitent généralement concevoir collectivement un lieu, imaginer l'organisation du bâtiment, la typologie des logements et la configuration des espaces partagés, tout en s'assurant de la bonne qualité et des performances de la construction.

Toutefois, une coopérative peut être créée à partir d'un immeuble en copropriété, si tous les copropriétaires revendent leur bien à la société coopérative ou que l'immeuble est acheté vide.

¹ Société coopérative par actions simplifiée à capital variable régie par les dispositions de la loi n° 41-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération et les articles L. 231-1 à L. 231-8 du Code de commerce.

² Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (loi Alur) pour les coopératives d'habitants, régies par les dispositions spéciales des articles L. 200-1 et suivants du Code de la construction et de l'habitation (CCH).

³ La VEFA est un contrat par lequel l'acheteur acquiert un bien immobilier à construire ou en cours de construction, que le vendeur s'engage à lui livrer dès que les travaux de construction sont achevés.

⁴ Vern F., Bernard S., « De quelques aspects juridiques de la coopérative d'habitants (droit français) » in Joye J.-F., Matthey L. (coord.), 2021, *Les Coopératives d'habitat : une démarche transfrontalière*, Interreg V. - DEVCOOP 12 Université Savoie Mont Blanc (USMB) et Université de Genève (UNIGE).

Plafonds de ressources

Afin de pouvoir monter un projet de logements abordables et acheter un terrain dont le coût est élevé, la coopérative peut contracter des prêts locatifs sociaux (PLS) pour certains logements. Ce type de prêt est accordé aux organismes de logements sociaux ou aux personnes morales qui s'engagent à assurer elles-mêmes la gestion des logements, occupés par des locataires sous conditions de ressources. L'achat via le PLS présente des avantages tout à fait intéressants comme la minoration de la TVA (10% au lieu de 20%), une exonération de taxe foncière pendant 25 ans, et la possibilité d'étaler le remboursement de l'emprunt sur 40 ou 50 ans. Son taux d'intérêt est indexé sur le livret A et identique d'un établissement bancaire à un autre. Ce qui ne veut pas dire qu'il soit toujours bon marché : entre janvier 2022 et avril 2023, le taux du livret A a ainsi été multiplié par 6, passant de 0,5 à 3%.

Pour contracter un prêt sur 25 ans, la coopérative doit apporter 20% du capital emprunté.

Bien que les habitants soient propriétaires des parts sociales de la coopérative, ils sont bien locataires de leur logement – lorsque des logements de la coopérative sont financés par des prêts locatifs sociaux, leurs règles d'encadrement s'appliquent. Les revenus des coopérateurs habitant dans ces logements doivent donc logiquement se situer en dessous des plafonds de ressources PLS.

Nombre de personnes par ménages	Paris et communes limitrophes (en euros)	Île-de-France hors Paris et communes limitrophes (en euros)	Autres régions (en euros)
1	32 715	32 715	28 441
2	48 894	48 894	37 982
3	64 094	58 773	45 676
4	76 525	70 400	53 281
5	91 047	83 340	62 678
6	102 452	93 785	73 107
Par personne supplémentaire	+11 417	+10 449	+8 155

Plafonds de ressources PLS 2023

Avantages d'intégrer une coopérative d'habitants

La participation au processus de construction de l'immeuble de la coopérative permet en général de faire des économies par rapport à un mode d'accès classique : la société coopérative, personne morale, trouve et achète le terrain, s'entoure d'experts de la construction et contracte les emprunts – en général appuyée par un bailleur social, ou par la collectivité. Se passer d'un promoteur permet d'économiser de nombreux postes de dépense comme les frais de commercialisation ou de publicité, la rémunération des équipes de développement... Le coût de l'opération ne comprend plus « que » l'achat du foncier, les frais financiers et les travaux.

La réduction du nombre d'intermédiaires impliqués dans les transactions permet aux coopératives de pratiquer des loyers plus modérés que sur le marché classique. À titre de comparaison, en moyenne, et sans compter les logements subventionnés par la puissance publique, les coopératives suisses affichent des loyers inférieurs de 25% aux prix du marché non encadré – un chiffre susceptible d'évoluer fortement selon la tension du marché immobilier local.

Pour qu'une coopérative puisse se développer, elle doit apporter au moins 20% de fonds propres, constitués des parts sociales que chaque coopérateur achète en fonction de ses ressources. Le prix des parts sociales est variable selon les coopératives et peut être compris entre 20 et 500 euros. Il est généralement suffisamment bas pour que les coopérateurs qui n'ont pas de capital puissent au moins acquérir une part et, même sans capital, intégrer la coopérative. Pour payer ces parts sociales, il n'est pas possible pour un ménage de compter sur un emprunt immobilier, il lui faut contracter un prêt à la consommation – les taux de ces prêts sont beaucoup plus élevés et leurs durées plus courtes.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Les prix de revente sont encadrés, dans la logique des mesures anti-spéculatives intrinsèques aux coopératives d'habitants, qui plafonnent la réévaluation des parts des sociétaires. Leur valeur est en effet distincte du prix du bien et la réévaluation de ces parts ne suit pas les prix du marché immobilier. Les sociétaires ne peuvent et ne doivent s'attendre à aucune plus-value. Autant le savoir avant de s'engager. Si la coopérative est dissoute et qu'une plus-value sur la vente de l'immeuble est néanmoins dégagée, elle sera destinée à une structure d'intérêt général, et non distribuée entre les coopérateurs.

Les coopérateurs ont-ils un statut de copropriétaires ?

Non, ils sont sociétaires de la coopérative. À la différence des copropriétés classiques dans lesquelles les décisions sont prises à la majorité simple, ou en fonction des tantièmes, les décisions sont prises dans les coopératives d'habitants à la majorité selon le principe « une personne = une voix ». Cela traduit bien l'engagement d'une propriété collective, dont la gouvernance est partagée et déconnectée de l'implication financière individuelle. Les charges et gros travaux d'entretien et de réparation sont payés grâce au provisionnement que permet une partie de la collecte de loyers mensuels.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

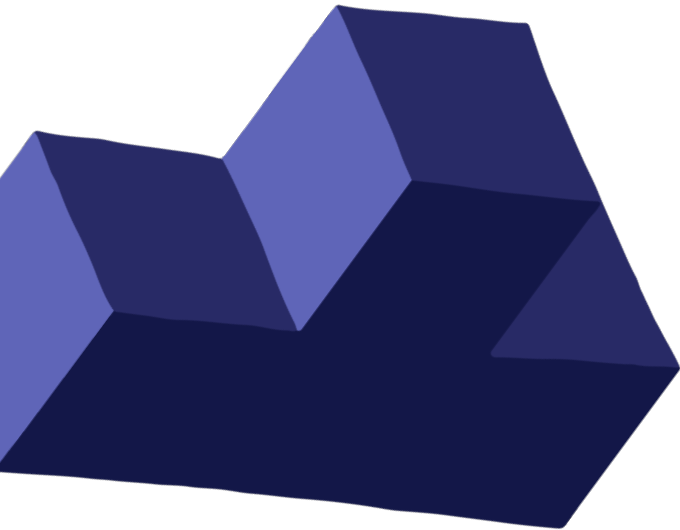
Les coopératives d'habitation sont nées en France au XIX^e siècle, dans la mouvance syndicaliste, afin de solidariser les ouvriers face aux propriétaires et aux menaces d'expulsion en cas de non-paiement des loyers. Le principe des coopératives est ainsi relativement répandu et encouragé sous la 3^e République, sous la forme de coopératives spécialisées dans l'accession à la propriété, pour les ouvriers et les salariés modestes. La loi du 10 septembre 1947 sur le statut général de la coopération apporte un nouveau cadre juridique aux sociétés coopératives d'habitants. Le texte instaure la location coopérative (un statut intermédiaire entre la location simple et la pleine propriété). Ce mouvement ne trouve toutefois pas vraiment sa place en France, le segment du logement pour les plus modestes étant déjà « occupé » par les bailleurs sociaux. La remise en question des coopératives intervient dans les années 1970, notamment par la loi Chalandon de 1971, qui supprime la location coopérative. La raison invoquée est la protection des acquéreurs d'un système vu comme risqué et des affaires liées à des coopératives mal gérées ayant mis en difficulté des coopérateurs, sans que ces faits aient réellement été étayés⁵. L'époque correspond aussi à un changement de politique qui ouvre l'accès du crédit aux ménages et encourage la propriété privée, via notamment la construction (et les constructeurs) de maisons individuelles.

Depuis le début des années 2000, le renouveau de l'habitat participatif, porté par des mouvements de militants réunis autour de thématiques écologistes, urbanistiques, alternatives et sociales, et le contexte de forte montée des prix du logement a fait naître un nouvel intérêt pour ce mode d'habiter. La fédération des coopératives d'habitants Habicoop est ainsi constituée en 2006 et, en 2014, l'article 47 de la loi Alur définit le nouveau statut juridique de ces structures. Le texte a été vivement critiqué pour ne pas avoir réglé la question des garanties financières d'achèvement (voir « *Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?* » page 17). De fait, au regard des contraintes réglementaires liées aux assurances qui pèsent sur la construction de logements en coopératives d'habitants, les projets qui ont vu le jour se sont presque tous appuyés sur des collectivités locales et/ou des organismes HLM en tant que maîtres d'ouvrage. Les coopératives d'habitants, inspirées du modèle très implanté à l'étranger, bénéficient indéniablement d'un regain d'intérêt en France. Mais les modalités de montage des opérations ne permettent pas, sans bailleur social, de les développer.

⁵ Bezzouh Y., 2011, *La Coopérative d'habitants : une 3^e voie au logement*, IEP Grenoble, mémoire sous la direction d'Emmanuelle Deschamps.

Le poids des coopératives d'habitants dans le marché du logement

La fédération Habicoop compte en 2022 en France 67 coopératives sur le modèle qu'elle recommande, dont 18 habitées. Les coopératives comptent en moyenne 14 logements.



Où trouve-t-on des coopératives d'habitants ?

Les coopératives d'habitants témoignent d'une volonté politique. S'engager dans un projet de logement anti-spéculatif et collectif suppose d'abord un accord entre de futurs habitants, indépendamment des lieux. Mais ces militants ne sont pas tous ou pas du tout des néo-ruraux prônant le retour à la terre. Ainsi les projets en cours en France se montent plutôt dans des territoires tendus, comme des communes limitrophes de métropoles ou dans des cœurs de villes, petites ou moyennes, où l'accès au logement, plus qu'en pleine campagne, est justement rendu difficile par une hausse des prix souvent produite par des comportements spéculatifs. Ces choix s'expliquent également par un engagement écologique fort des coopérateurs, qui peut se traduire par la volonté d'habiter sans voiture et donc plutôt dans les centres, surtout si ces initiatives contribuent à revitaliser ces lieux parfois désertés dans certains bourgs ou dans des villes moyennes. Autre explication plausible, la possibilité de bénéficier d'aides à la rénovation et à la réhabilitation du bâti plus importantes dans les secteurs tendus et denses. Une différence de traitement qui pourrait décourager des projets de coopératives d'habitants, pourtant sans doute plus faciles à financer, de transformation de vieux bâtiments situés en zone rurale.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

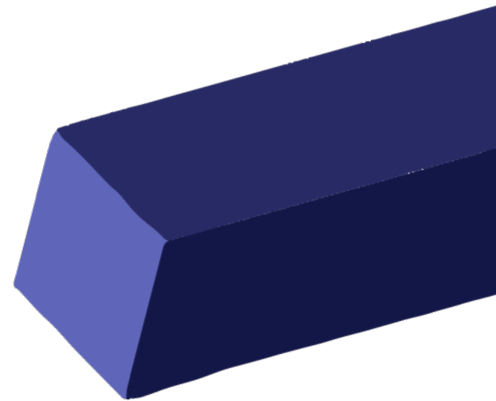
À l'échelle nationale...

Les coopératives d'habitants peuvent apparaître comme une réponse aux fortes tensions dans les secteurs du logement, privé et social, qui se traduisent par des parcours résidentiels bloqués dans de nombreux territoires. Elles favorisent un mode d'habitat qui « calme » les marchés de l'immobilier.

... à l'échelle locale

Les principes sur lesquels reposent les coopératives assurent le maintien de modes de vie durables et d'habitants engagés dans les démarches participatives à l'échelle locale, dans des secteurs dont les prix en hausse ont plutôt tendance à évincer les plus modestes et à jouer contre la mixité sociale. La mutualisation des équipements, souvent prévue par les coopératives, peut également permettre de remplacer ou de désengorger certains équipements publics. Les structures les plus grandes, qui comportent plusieurs immeubles côte à côte, contiennent parfois des espaces mixtes d'activité, des commerces, mettent à disposition des groupements d'achat, des flottes de voitures partagées, des buanderies, des crèches, etc.

Les coopératives d'habitants remplissent des fonctions sociales et environnementales à l'échelle d'un quartier, et les collectivités auraient beaucoup à gagner à favoriser leur accueil sur leurs territoires. Elles pourraient, comme le font nombre de collectivités en Suisse par exemple, leur faciliter l'accès en fournissant des terrains ou en prévoyant des aides financières dédiées.



... et pour les habitants.

Dans la plupart des projets de coopératives d'habitants, les coopérateurs assurent la maîtrise d'ouvrage des travaux ou y participent. Ceux-ci ont tout intérêt à ce que le bâtiment soit bien conçu, avec des matériaux de bonne qualité, gage de sa durabilité, qui leur éviteront de nombreux travaux imprévus, à payer par la suite. Les bâtiments sont généralement conçus pour être peu consommateurs en énergie. À l'inverse de la promotion privée qui vend des logements standards dont les acquéreurs n'ont que peu de possibilités de les faire modifier, la coopérative propose aux futurs habitants de participer à la conception de leur lieu de vie, aussi bien dans ses parties privatives que dans ses parties communes.

Cette co-conception peut être une réponse efficace aux défauts de la production de masse (mise en évidence dans les différents rapports de 2021 sur la qualité des logements⁶).

Si la création de cette communauté est souvent un gage d'économies, elle n'est pas sans coût : adhérer à une coopérative suppose un engagement et une implication personnelle importants. Les habitants doivent par exemple consacrer une partie de leur temps libre au montage du projet lors de la phase amont, puis à la gestion des espaces, des contentieux qui peuvent y être liés, ou simplement à la prise de décisions ensuite. Ils doivent avoir conscience de faire partie d'un projet d'habitat bien plus engageant que la copropriété. La coopérative suppose également d'être prêt à adhérer à un mode de vie fondé sur la notion de partage, dont les règles peuvent être strictes : interdiction de posséder sa propre voiture par exemple, ou bien d'installer chez soi une machine à laver individuelle, usages très codifiés des espaces partagés. Des logiques communautaires prévalent aussi parfois lors de la libération d'un logement dont le nouvel occupant (souvent inscrit sur une longue liste d'attente en Suisse) devra être coopté et accepté par tous après « examen de passage ».

Cela sert aussi à créer des logements sociaux

Lorsque les coopératives ont contracté des prêts locatifs sociaux afin de financer certains logements, ceux-ci sont comptabilisés comme des logements sociaux. Ils font partie des quotas de 25 % réglementaires dont doivent être dotées certaines communes, selon la loi SRU, Solidarité et renouvellement urbain du 13 décembre 2000⁷.

Le nombre de logements considérés comme sociaux au sein des coopératives existantes est assez élevé en France et témoigne de l'importance des bailleurs sociaux dans ces montages : 13 sur 14 logements au Village Vertical à Villeurbanne, 14 sur 16 à Chamarel les Barges à Vaulx-en-Velin, 12 sur 17 à Abricoop à Toulouse, 11 sur 13 au Cairn à Lyon Métropole, etc.

⁶ IDHEAL, 2021, *Nos logements, des lieux à ménager*. Girometti L., Leclercq F., *Rapport de la mission sur la qualité du logement. Référentiel du logement de qualité*.

⁷ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2007, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25 % de logements sociaux sont soit les communes d'Île-de-France dont la population est au moins égale à 1 500 habitants, soit, dans les autres régions, les communes dont la population est au moins égale à 3 500 habitants et qui sont comprises dans une agglomération de plus de 50 000 habitants comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Malgré l'intérêt que semble présenter le modèle de la coopérative d'habitants en France, ces structures démocratiques demeurent assez marginales en France.

L'association Habicoop souligne toutefois que cela n'est pas dû à un manque de demande sociale, bien présente et notamment depuis le confinement, mais bien à la difficulté de montage de ces projets et au nombre d'obstacles auxquels les futurs habitants sont confrontés.

L'accès au foncier

Le premier concerne l'accès au foncier, surtout dans les grandes villes où les structures coopératives sont en concurrence avec les promoteurs immobiliers. Dans les pays où le modèle est largement développé, l'implication des municipalités est toujours déterminante : les mairies acceptent de donner le terrain ou de le vendre peu cher et fournissent parfois une aide financière dans la phase initiale du projet pour aider à son montage.

Le financement initial du projet

La coopérative, personne morale, doit disposer de 20% du coût total de l'opération pour accéder à un prêt, alors que les banques n'en exigent que 10% pour un ménage. La loi Alur n'a pas précisé les financements. Le prêt à taux zéro (page 43) et le prêt accession (page 50) ne sont mobilisables que dans des cas de propriété individuelle, ce qui empêche les sociétaires de contracter

ce type d'emprunt pour amorcer le projet. Afin de répondre à ces enjeux, Habicoop milite pour une plus grande implication des municipalités, qui pourraient garantir les prêts des coopératives, pour un assouplissement de la loi vers un accès aux aides et dispositifs identiques à ceux d'un ménage en accession classique, ou des prêts plus avantageux ou plus facilement mobilisables pour les bailleurs sociaux.

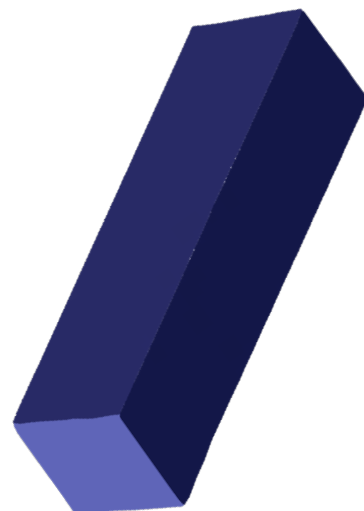
La question des garanties financières d'achèvement

Parmi les « ratés » de la loi Alur sur le sujet, la plupart des acteurs du secteur pointent l'inadaptation du système des garanties financières d'achèvement (GFA). La GFA est obligatoire pour les promoteurs. Quand il n'y en a pas, la loi Alur prévoit que les coopératives doivent disposer des fonds nécessaires à l'achèvement de l'immeuble, mobilisables en cas de difficulté (par exemple la faillite d'une entreprise...). La garantie à fournir, dans ce cas, consiste en un crédit consenti par un organisme habilité (banque, établissement de crédit immobilier, entreprise d'assurance, etc.). Problème : ces organismes financiers privés ne sont pas prêts à ouvrir ces lignes de crédit à des projets portés parfois par des groupes d'habitants, dont, disent-ils, ils ne savent pas évaluer les risques. La donne change lorsqu'un bailleur social entre en jeu et prévoit de porter une partie de la structure coopérative. L'enseignante-chercheuse en droit des biens Flora Vern considère que ce portage par un bailleur social est la solution la plus pertinente pour rendre l'opération suffisamment rassurante pour les banques afin qu'elles apportent la garantie financière d'achèvement⁸.

⁸ Vern F., 2020, « Les enjeux pratiques des coopératives d'habitants », *Actes pratiques et ingénierie immobilière*, n°3, doss. 31.

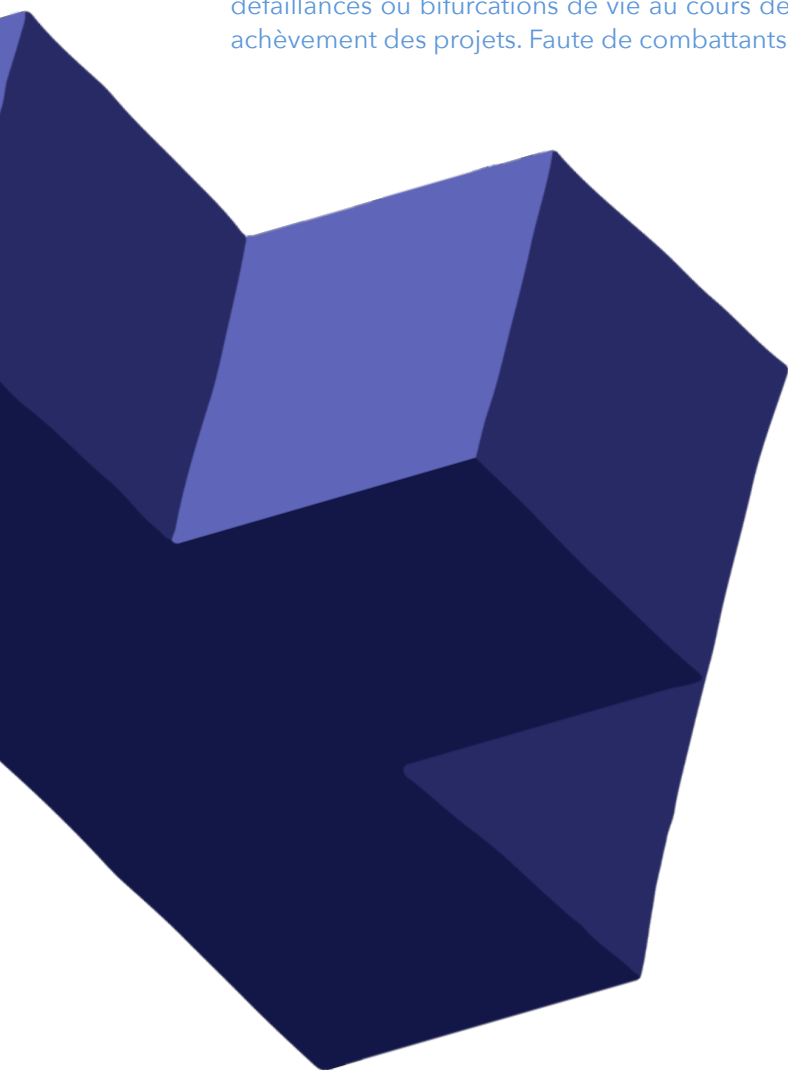
Le départ de plusieurs coopérateurs au même moment

Le départ trop rapproché de plusieurs coopérateurs peut fragiliser la coopérative : en quittant la structure, chacun récupère son capital - qui ne sera pas forcément compensé à la même hauteur par les achats de parts des nouveaux arrivants. Pour parer à ce type d'éventualité, les coopératives peuvent prévoir certaines clauses dans leurs statuts qui interdisent que le capital social descende en dessous d'un certain seuil ; ou bien instaurer un délai de remboursement des parts sociales en cas de problèmes de trésorerie⁹. L'association Habicoop réfléchit à une solution adaptée à ces situations : un emprunt bancaire adapté, par lequel la coopérative pourrait se réendetter et se désendetter à chaque mutation, afin de pouvoir rembourser immédiatement les coopérateurs sortants.



Un parcours long et complexe

L'entrée en coopérative est, en France, un engagement important, qui peut enthousiasmer autant que décourager. Les projets qui ont vu le jour sont le fruit de longues années de montage juridique, de recherche de foncier disponible, de financements et de suivi des travaux. Tous les ménages engagés au début n'attendent pas 5 à 10 ans pour déménager, et leurs propres défaillances ou bifurcations de vie au cours de ces longues années sont un autre frein au bon achèvement des projets. Faute de combattants, certains capotent en cours de route.



ALLONS VOIR AILLEURS


Le modèle des coopératives d'habitants est tout à fait banalisé dans les pays scandinaves et de tradition germanique, mais aussi au Québec ou en Amérique latine. Ainsi, les coopératives représentent 5% du parc de logements suisse, et cette part atteint 9,6% à Zurich.

⁹ FAQ Habicoop, « Un coopérateur quitte la coopérative, comment est-il remplacé ? ».



BRS Bail réel solidaire

Réellement moins cher



Le bail réel solidaire (BRS) est un dispositif de dissociation du foncier et du bâti qui permet d'accéder à la propriété d'un logement tout en étant locataire de la parcelle sur laquelle il est construit. Des ménages modestes peuvent ainsi habiter, dans les territoires les plus prisés, un logement adapté à leur situation familiale, à un prix inférieur de 15 à 30 % aux prix du marché, tout en se constituant un capital. C'est possible grâce à l'intermédiation d'un Organisme de foncier solidaire (OFS), structure sans but lucratif qui porte le foncier, loué à l'acquéreur, et lui consent un BRS sur le logement.

Ce bail est anti-spéculatif, les ménages accèdent à un logement à un prix décoté et ne pourront compter sur une plus-value au moment de la revente. Tout l'intérêt du dispositif, dans sa version française, tient au blocage des prix de revente qui évite durablement la spéculation : sans mécanisme de blocage, le démembrement n'empêche pas les prix de monter.

MODE D'EMPLOI

Le BRS est une voie communément admise comme une alternative entre la propriété et la location. Les ménages qui deviennent propriétaires d'un logement en BRS, et tant qu'ils le resteront, paient une redevance mensuelle à l'OFS, correspondant à la location du terrain. Elle s'ajoute aux mensualités d'emprunt qu'ils paieront tous les mois à leurs banques pour rembourser leur crédit.

Ce dispositif permet à des ménages aux conditions de ressources déterminées d'accéder à la propriété pour un prix d'achat au m² bien inférieur aux prix du marché. De plus, le caractère anti-spéculatif du BRS s'inscrit dans la durée : le plafonnement des prix de cession est maintenu à chaque changement de propriétaire.



Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Le BRS a été pensé pour mettre sur le marché des logements destinés à être des résidences principales. La plupart des OFS ne permettent pas de mettre en location des logements ainsi acquis.

Le BRS est-il réservé à un premier achat ?

Non, le BRS est un dispositif d'accession sociale à la propriété qui vise à permettre à des ménages aux ressources limitées de réaliser leur parcours résidentiel dans de bonnes conditions. Ce système s'adresse donc aussi à des ménages qui sont déjà propriétaires, désireux de s'agrandir ou de se rapprocher d'un centre-ville auquel ils n'ont pas accès pour des questions de coût. Les primo-accédants restent toutefois la grande majorité des ménages concernés par le BRS : l'OFS francilien La Coop Foncière évalue ainsi que 89% des acheteurs en BRS n'ont jamais été propriétaires.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Le déploiement de logements en BRS passe principalement par la construction de logements neufs. Pour le moment, en tout cas, car c'est ainsi que le dispositif a d'abord été imaginé. Toutefois, il est également possible pour un OFS d'acquérir des immeubles existants, des maisons individuelles et même des appartements isolés. L'acquisition de logements existants par un OFS peut s'inscrire dans le cadre d'une stratégie de réhabilitation de copropriétés en difficulté. Un soutien intéressant pour les collectivités, puisqu'il permet d'assainir la situation financière de propriétaires occupants en difficulté et de remettre en fonctionnement certaines copropriétés désorganisées : l'OFS acquiert le foncier auprès des propriétaires occupants les plus endettés, ce qui aide à les résolvabiliser ou à les remettre à flot et donc à faire financer les travaux nécessaires à la copropriété. La commercialisation de logements en BRS peut également résulter d'une vente de logements sociaux par un bailleur HLM.

Plafonds de ressources

Les plafonds de ressources que les ménages ne doivent pas dépasser pour prétendre à acquérir un logement « BRS », en 2023, sont les suivants :

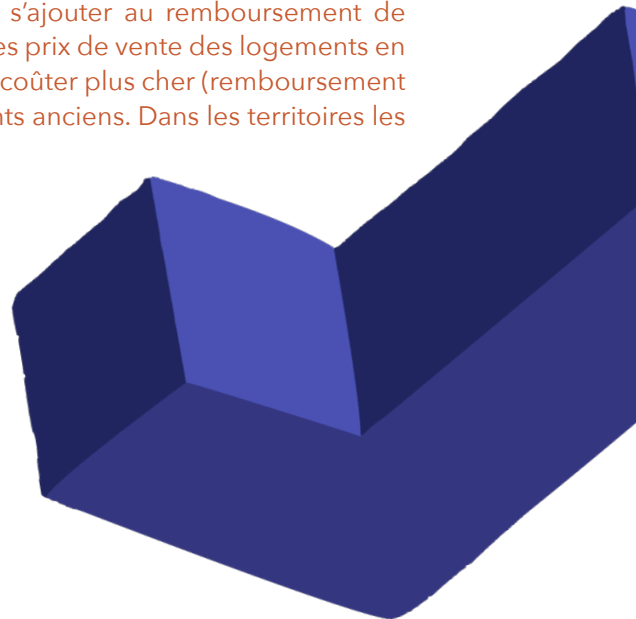
Nombre de personnes par ménage	Zone A (en euros)	Zones B et C (en euros)
1	35 515	26 921
2	49 720	35 899
3	56 825	41 525
4	64 638	46 014
5 et plus	73 732	50 489

Avantages du bail réel solidaire

Le prix d'acquisition d'un logement « BRS » est diminué du coût du terrain, ce qui permet une décote de 15 à 30%. Le ménage acquéreur loue le terrain auprès de l'OFS, auquel il verse une redevance mensuelle. Celle-ci varie de 0,50 à 3,50 euros par m² et par mois, qui viennent s'ajouter au remboursement de l'emprunt contracté pour l'achat des murs. Selon les analyses récentes des prix de vente des logements en BRS, l'acquisition d'un logement neuf, en zone tendue, peut ainsi ne pas coûter plus cher (remboursement du prêt + redevance du foncier) qu'un achat sur le marché des logements anciens. Dans les territoires les moins tendus, le prix est parfois même inférieur.

Les prix sont d'autant plus avantageux que les acquéreurs de logements neufs sont éligibles à différents dispositifs fiscaux :

- La TVA à taux réduit (5,5%, voir page 36) ;
- Un abattement de 30% à 100% de la taxe foncière sur les propriétés bâties pour 15 ans (sur délibération de la collectivité territoriale) ;
- L'accès à un prêt à taux zéro, dans le cas de l'achat d'un logement neuf dans un immeuble collectif (PTZ, voir page 43), sous condition de ressources des ménages acquéreurs.



Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Lorsqu'un ménage achète un logement en BRS, il dispose de droits réels sur le logement pour une durée maximale de 99 ans (généralement fixée à 80 ou 99 ans). Au moment de la vente du logement le bail sera « rechargé » de sa durée initiale, c'est-à-dire qu'il pourra à nouveau durer 99 ans à partir de l'achat par le nouvel acquéreur.

Le propriétaire d'un droit réel peut le revendre. Mais, dans le cas du BRS, seulement à un ménage remplissant les conditions d'éligibilité à ce dispositif : ne pas dépasser les plafonds de ressources réglementaires. Et au prix imposé par l'OFS, soit son prix d'achat actualisé de l'inflation. S'il ne trouve pas d'acheteur il peut bénéficier, au bout d'un an, d'une clause de rachat par l'OFS à un prix parfois décoté. L'encadrement des prix de revente du logement est l'un des principes fondateurs du BRS, qui assure la pérennité dans le temps de la vocation sociale et anti-spéculative de ce montage.

Lors de chaque changement de propriétaire (vente, succession), l'OFS s'assure ainsi que les conditions de prix de vente et de plafonds de ressources des nouveaux acquéreurs sont respectées :

- Lors de la revente, le propriétaire ne peut bénéficier d'une plus-value. Le bail prévoit toutefois un indice d'actualisation de la valeur du logement, qui permet au vendeur de conserver son pouvoir d'achat.
- Le nouvel acquéreur doit respecter les plafonds de ressources du PSLA et être agréé par l'OFS.

Si ces conditions ne sont pas remplies, l'OFS présente un autre acquéreur ou rachète le logement au prix convenu dans le bail.

L'occupant d'un logement BRS a-t-il un statut de copropriétaire ?

Oui, le BRS permet de participer aux assemblées générales de copropriété.

Le propriétaire paie les charges et gros travaux d'investissement, au même titre que dans un contrat de propriété « classique ». L'acquéreur ne peut exécuter d'autres ouvrages ou travaux que ceux prévus initialement, à l'exception de tous travaux nécessaires à la conservation du bien en état d'usage, conformément aux stipulations du bail (article L. 255-7 du Code de la construction et de l'habitat). L'acceptation de travaux nécessaires à la conservation du bien est large, et tant que l'acquéreur ne modifie pas la structure porteuse du bâtiment, il peut réaménager son logement en modifiant certaines pièces si besoin. En fonction des critères préalablement déterminés dans le bail réel solidaire, la réalisation de travaux par le ménage acquéreur pourra être valorisée dans le calcul du prix du logement lorsqu'il le revendra.



D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Les OFS ont été créés en mars 2014 par la loi Alur, et le bail réel solidaire a été institué par la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques. Toutefois, le dispositif a réellement été lancé en 2017 avec les décrets du 10 mai 2017 précisant les modalités opérationnelles des OFS et BRS. En 2019, la loi Elan a fait évoluer le dispositif et favorisé la création de nouveaux OFS en élargissant le champ des structures pouvant être agréées en tant qu'OFS (notamment aux organismes HLM).

Le poids du BRS dans le marché du logement

Le BRS se développe vite depuis sa définition opérationnelle en 2017, grâce à l'intérêt croissant des collectivités locales et des opérateurs du logement en général. Les collectivités sont autant attirées par le caractère anti-spéculatif du BRS, qui permet de pérenniser l'aide publique à l'accession des ménages modestes, que par la possibilité d'ajouter à leur parc social ces logements en propriété mais comptabilisés dans les quotas imposés par la loi SRU.

Seuls 600 logements BRS ont été achevés en 2022, mais beaucoup d'opérations sont en cours de construction ou de commercialisation : au total, 11 500 nouveaux logements¹. L'association Foncier solidaire France comptait, fin avril 2023, 123 organismes de foncier solidaire agréés, alors qu'il y en avait 87 un an auparavant. L'engouement pour le BRS ne fait que commencer : en juin 2023, le ministre délégué chargé de la ville et du logement Olivier Klein a affiché la volonté gouvernementale de développer ce dispositif en augmentant les plafonds de ressources qui en définissent l'accès.

Jean-Claude Driant, urbaniste et chercheur à l'EUP, émet toutefois l'hypothèse que bien que le nombre de logements ainsi produits soit appelé à augmenter rapidement, cette nouvelle forme d'accession à la propriété « restera longtemps marginale dans un paysage national composé de plus de 17 millions de logements occupés par des propriétaires au sens traditionnel du terme² ».

Qui fait quoi ?

Diverses structures peuvent être agréées Organismes fonciers solidaires, principalement des collectivités territoriales et des opérateurs du secteur HLM, mais également des établissements publics fonciers, des associations ainsi que des fondations.

Les villes et les agglomérations ont ainsi porté les premiers OFS, rejointes par certains départements. Grâce au subventionnement des acquisitions foncières ou à la mise à disposition de terrains aux prix décotés, les collectivités territoriales porteuses d'OFS garantissent en général un montant de redevances limité pour les acquéreurs. Les OFS créés à l'initiative d'opérateurs du secteur HLM ne dépendent quant à eux pas forcément de subventions locales.

Où ?

Le dispositif du BRS est apparu, à sa création, comme un levier efficace pour produire des logements en accession sociale dans des territoires très tendus, où les prix élevés du foncier ne le permettraient plus. Ainsi, les premiers logements produits par les OFS sont majoritairement situés dans des métropoles et en proche banlieue parisienne. Les potentiels effets de concurrence qui pourraient avoir lieu entre le Prêt social location-accession (PSLA)³ et les logements en BRS participent également de ce recentrage sur les secteurs les plus attractifs. Le BRS, durablement anti-spéculatif, permet de produire des logements abordables même sur des terrains chers, alors que le coût du PSLA est dicté par la part de foncier qu'il contient. Il implique un portage coûteux pour les bailleurs dans un premier temps, ainsi qu'une aide financière publique qui ne perdure pas dans le temps. Au bout d'un certain nombre d'années, l'acquéreur de PSLA peut revendre son logement sans condition. L'aide publique dont il a profité se transforme en une plus-value dont il est le seul à bénéficier.

La question de la pertinence de l'accession à la propriété en BRS – une propriété « à droits limités⁴ », dans des territoires où le coût du foncier n'est pas un frein à une accession à la propriété de ménages à revenus modestes se pose alors. En clair, le BRS a-t-il un intérêt dans des zones détendues ? En dehors des métropoles, le recours au BRS peut se justifier pour aider à racheter une copropriété en difficulté afin de solvabiliser les ménages et de leur permettre de voter des travaux importants, comme évoqué ci-dessus.

¹ Ané C., janvier 2023. « Accession sociale à la propriété : l'essor du bail réel solidaire », *Le Monde*.

² Driant J.-C., décembre 2022. « Pour comprendre les enjeux du bail réel solidaire », *Politique du logement*.

³ Le PSLA est un modèle d'accession progressive à la propriété ou de location-accession : les ménages sont d'abord locataires d'un logement social, et une partie du loyer versé mensuellement vient alimenter un apport qui leur permettra ensuite d'acquérir ce logement au bout de quelques années - voir page 30.

⁴ Driant J.-C., décembre 2022. « Pour comprendre les enjeux du bail réel solidaire », *Politique du logement*.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À créer du logement accessible et social

Les logements en BRS entrent dans le quota de logements sociaux imposé à certaines communes par la loi SRU, depuis la loi Elan en 2018. Ce dispositif est considéré comme une forme d'accès sociale à la propriété.

À l'échelle nationale...

Un outil anti-spéculatif

Innovant, le BRS est un des rares dispositifs d'accès sociale à la propriété réellement anti-spéculatif. Il permet une sanctuarisation définitive des aides versées pour la production des logements et apparaît en cela comme un système vertueux à l'origine d'un « foncier d'intérêt général⁵ ». Il participe ainsi à la constitution d'un marché parallèle de logements qui ne sont plus pensés comme des biens marchands, objets de spéculation foncière et immobilière, mais pour leur usage.

Mais pas sans risques

Considérer que le BRS peut être mobilisé au cas par cas, pour solvabiliser quelques copropriétaires au sein d'une copropriété ou, pour une collectivité, augmenter son quota de logements sociaux au sein d'une opération de logements libres et encourager la mixité sociale peut représenter un risque. Certains opérateurs d'OFS ont par exemple identifié de potentielles difficultés de gestion. Dans une copropriété mixte, les ménages logés en BRS pourraient en effet se trouver en décalage avec leurs voisins plus aisés, au moment de décisions importantes pour la vie de la copropriété (choix du syndic, travaux de rénovation ou d'amélioration).

Le « couteau suisse de l'accès sociale »

Ce dispositif permet de répondre à une diversité d'enjeux en matière de logements et s'apparente à un mécanisme souple, un véritable « couteau suisse de l'accès sociale⁶ ». Il peut aussi bien être mobilisé par des collectivités métropolitaines pour maintenir des populations modestes sur leur territoire que par des bailleurs sociaux dans le cadre de ventes HLM pour réhabiliter des copropriétés vieillissantes et participer à la revitalisation de certains secteurs.

... à l'échelle locale

Une nouvelle gamme de logements dans sa commune

Le BRS apporte une nouvelle catégorie de logements aux communes, à mi-chemin entre le parc locatif et les logements en accession. Il ajoute une brique aux parcours résidentiels d'une certaine catégorie de ménages en leur donnant accès à un logement adapté à leurs besoins et à leurs moyens. Dans les communes attractives, donc chères, le BRS permet aux élus de développer une offre de logements abordables à destination des ménages qui, sans cette possibilité, auraient sans doute dû déménager pour se loger selon leurs moyens.

Un outil aux mains des collectivités

Les élus ont une influence sur la mise en œuvre du BRS : l'obtention des prêts pour l'acquisition du terrain suppose l'accord des villes, qui souvent s'engagent à les garantir. Elles ont également la possibilité de subventionner les acquisitions de terrains, voire d'accorder des exonérations de taxe foncière. Revers de la médaille : si les collectivités sont trop généreuses ou accueillantes pour le BRS, le risque serait de voir les OFS se multiplier. La concurrence pour l'acquisition de terrains pourrait même faire monter les prix.

⁵ Madec P., 2018. « Des inégalités à tous les étages », *Revue Projet*, vol. 364, n° 3.

⁶ Driant J.-C., décembre 2022. « Pour comprendre les enjeux du bail réel solidaire », *Politique du logement*.

... et pour les habitants.

Un outil simple et sécurisé d'accession à la propriété

Le BRS représente un moyen simple et sécurisé d'accéder à la propriété, pour des ménages n'ayant accès ni au logement social (parce que leurs revenus sont trop élevés ou que le nombre de logements est insuffisant) ni au marché libre (parce que leurs revenus sont trop bas ou leur situation trop précaire pour contracter un emprunt).

La présence d'un tiers entre le vendeur et l'acquéreur, l'OFS, assure par ailleurs la qualité du logement acheté.

Pour une pédagogie du BRS

Pour éviter toute déconvenue, le système du BRS doit être bien compris, et donc bien expliqué, au moment de la décision d'achat. Il repose d'une part sur le paiement, pendant toute la durée d'occupation du logement, d'une redevance auprès de l'OFS pour la location du foncier, qui perdure même après la fin du remboursement du crédit, et d'autre part sur la limitation de la plus-value à la revente. Si ces éléments relèvent d'un régime de la « post-propriété⁷ », qui semble pertinent pour rééquilibrer le marché immobilier et en assurer l'accès à ceux qui en étaient jusque-là exclus, ils doivent être bien pris en compte par les ménages accédants au vu de la suite de leur parcours résidentiel. Diminué par rapport à une accession classique, le coût du BRS leur permet en effet de se loger tout en espérant pouvoir se constituer une petite épargne. C'est cette réserve qui pourra être mobilisée en cas de déménagement pour un autre logement avec BRS plus grand ou pour un autre statut. Les ménages accédants ne peuvent en tout cas pas compter sur une plus-value. Mieux vaut l'expliquer et le répéter, tant l'enrichissement via l'acquisition immobilière est aujourd'hui une donnée intégrée et considérée comme due par la très grande majorité des propriétaires.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

On aurait pu imaginer que la « vraie fausse » propriété promue par le BRS, qui implique de louer le foncier et ne permet pas de faire une plus-value à la revente, laisserait sceptiques les ménages désireux d'accéder à la propriété. En fait, non, le succès du BRS, jusqu'alors, ne se dément pas. Les projets se vendent très bien et se multiplient pour répondre à la demande croissante des ménages.

ALLONS VOIR AILLEURS

Le principe de dissociation du foncier et du bâti, sur lequel repose le BRS, existe depuis longtemps déjà au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, en Belgique ou aux États-Unis sous le nom de Community Land Trusts (CLT). Les land trusts, qui sont propriétaires des terrains, sont issus des mouvements associatifs et communautaires. Les ménages achètent un logement de leur choix sur le marché privé (dans une limite de prix) et reçoivent une subvention de la part du CLT, équivalente à la valeur du foncier, dont le CLT devient alors propriétaire. À l'inverse du BRS, encadré par la loi et dont les conditions sont les mêmes pour tous, chaque CLT fixe les conditions de revente et de plus-value. Il arrive donc fréquemment que les logements soient revendus au prix du marché et que le logement un temps anti-spéculatif ne le demeure pas.

⁷ Le Rouzic V., 2019. *Essais sur la post-propriété : les organismes de foncier solidaire face au défi du logement abordable*, thèse de doctorat de l'université Paris 1.

La SCI APP...

Il y a fort à parier que beaucoup de professionnels de l'habitat et de l'immobilier, bien que familiers des nombreux acronymes qui composent ce secteur, n'ont pas connaissance de la Société civile immobilière d'accession progressive à la propriété. Ce dispositif peu connu et très peu développé offre la possibilité à des ménages qui n'ont pas accès aux prêts bancaires d'acheter progressivement le logement dans lequel ils vivent. Il nous paraît important de ne pas oublier la SCI APP dans *l'Atlas de l'accession*, car voilà sans doute le plus social des modes d'accession, adapté aux revenus de ménages modestes voire très modestes, garantissant le rachat et le relogement et assurant une gestion locative tant que les occupants ne sont pas propriétaires.

Le long chemin vers la propriété

SCI APP
Société civile immobilière
d'accession progressive
à la propriété

SCI APP

Société civile immobilière d'accession progressive à la propriété

MODE D'EMPLOI

Les Sociétés civiles immobilières d'accession progressive à la propriété sont des Sociétés civiles immobilières (SCI), c'est-à-dire des structures juridiques qui regroupent plusieurs personnes physiques ou morales ayant acquis, ensemble, un bien et qui prennent en charge sa gestion. Les membres de la SCI possèdent chacun des parts du capital social de la société, constituée pour 99 ans.

Le fonctionnement de la SCI APP repose sur l'implication d'un bailleur social. Celui-ci apporte un immeuble en guise de capital à une SCI qu'il constitue. Les locataires intègrent la SCI via un apport individuel en fonds propres, équivalent à 2% environ de la valeur de leur futur logement. Ils acquièrent ainsi des parts sociales de la SCI, dont ils deviennent associés, avec le bailleur social.

Les locataires n'ont donc pas vocation à le rester. La somme qu'ils versent tous les mois à leur bailleur comprend :

- le loyer, qui sert à financer les frais de gestion et les charges locatives habituelles ;
- l'acquisition de parts sociales, cessibles à tout moment et transmissibles dans une succession, qui correspondent au remboursement des emprunts ayant permis de financer l'immeuble.

Au total, cette mensualité équivaut au loyer d'un logement social PLUS¹, augmenté d'environ 20%.

Lorsqu'un locataire possède la totalité des parts du lot correspondant à son logement, il en devient propriétaire et se retire alors du montage de la SCI APP. La durée d'une SCI APP ne peut pas excéder 25 ans (sauf cas de prorogation, qui ne peut pas faire durer la SCI APP plus de 40 ans au total²), période au terme de laquelle tous les locataires doivent avoir acheté leur logement. Rien n'empêche un locataire, si ses revenus le lui permettent, d'acheter son logement plus tôt : cette possibilité lui est ouverte à partir de la 11^e année.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Les acquéreurs de parts de la SCI APP (associés personnes physiques) ont l'obligation d'habiter leur logement plus de 8 mois par an et d'en faire leur résidence principale. Tant qu'ils n'en sont pas propriétaires, il leur est interdit de mettre leur logement en location. De même, un déménagement implique de vendre ses parts et de quitter la SCI.

Les SCI APP sont-elles réservées à un premier achat ?

Les SCI APP ne sont pas réglementairement réservées aux primo-accédants, mais dans les faits, ce dispositif est surtout adapté aux ménages exclus d'une accession « classique » à la propriété, et qui n'ont donc pas encore acquis de logement.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Une opération de SCI APP peut être mise en place dans des immeubles neufs ou existants. Il est toutefois difficile de mener une opération dans un immeuble existant, au vu de la difficulté d'acquérir un immeuble existant, vide, qui corresponde aux besoins du projet.

¹ Le PLUS est le dispositif le plus fréquemment mobilisé pour le financement du logement social ; il finance des logements aux niveaux de loyers intermédiaires, entre le prêt locatif aidé d'intégration (PLAI), qui finance des logements réservés aux locataires les plus pauvres, et le prêt locatif social (PLS), qui finance des logements attribués aux locataires ne pouvant prétendre aux locations HLM, mais ne disposant pas de revenus suffisants pour se loger dans le privé.

² La prorogation d'une SCI APP est possible par décision de l'assemblée générale statuant à la majorité des membres associés représentant au moins les deux tiers des voix.

Plafonds de ressources

La SCI APP s'adresse à des ménages dont les revenus doivent être inférieurs aux plafonds de ressources des logements sociaux financés par un prêt locatif aidé d'intégration (PLAI) ou un prêt locatif à usage social (PLUS). Dans les deux cas, il s'adresse à des ménages ayant des revenus modestes et dont la situation financière, familiale ou professionnelle limite l'accès à un prêt bancaire classique.

Plafonds de ressources PLUS, 2023 :

Nombre de personnes par ménage	Paris et communes limitrophes (en euros)	Île-de-France hors Paris et communes limitrophes (en euros)	Autres régions métropolitaines (en euros)
1	25 165	25 165	21 878
2	37 611	37 611	29 217
3	49 303	45 210	35 125
4	58 865	54 154	42 417
5	70 036	64 108	49 898
6	78 809	72 142	56 236
Par personne supplémentaire	+ 8 782	+ 8 038	+ 6 273

Plafonds de ressources PLAI, 2023 :

Nombre de personnes par ménage	Paris et communes limitrophes (en euros)	Île-de-France hors Paris et communes limitrophes (en euros)	Autres régions métropolitaines (en euros)
1	13 845	13 845	12 032
2	22 567	22 567	17 531
3	29 581	27 126	21 082
4	32 380	29 784	23 457
5	38 518	35 261	27 445
6	43 347	39 678	30 930
Par personne supplémentaire	+ 4 829	+ 4 419	+ 3 449

Avantages de la SCI APP

Ce modèle combine la perspective d'acheter son logement avec une longue phase locative durant laquelle les ménages peuvent profiter des avantages liés à la gestion locative des bailleurs sociaux. La SCI sécurise financièrement les ménages qui ne sont pas encore entièrement propriétaires de leur logement par une gestion prévisionnelle sur le long terme des travaux d'entretien à mener, mais également un accompagnement social (orientation vers des interlocuteurs spécialisés selon les difficultés sociales ou financières que peuvent traverser les ménages, mise en place de dispositifs d'aide pour prévenir ou traiter les retards de paiement de loyers, etc.).

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Lorsqu'un ménage est encore dans la SCI APP, et même avant d'être totalement propriétaire de son logement, il peut revendre ses parts à un autre ménage, également sous plafonds de ressources. Acquéreur et vendeur sont libres de se mettre d'accord sur un prix. Les associés d'une SCI APP peuvent céder leurs parts à leurs enfants sans frais. La revente d'un logement acquis grâce à une SCI APP (dont le ménage est entièrement propriétaire) peut en revanche être encadrée. En général, dans les statuts de la SCI APP, il est prévu que le ménage acquéreur ne puisse pas faire de plus-value (au-delà d'une indexation de la valeur du logement sur l'inflation) au moment de la revente du logement, puis pendant une période de 5 à 7 ans. Cette clause n'est pas obligatoire mais figure dans certains contrats.

Ce dispositif a l'avantage d'être sécurisé : le bailleur social qui gère la SCI propose une garantie de rachat. Néanmoins, le rachat se fait à la valeur nominale non indexée, c'est-à-dire au prix payé par l'occupant, sans plus-value.



L'achat d'un logement en SCI APP permet-il d'avoir un statut de copropriétaire ?

Tout dépend à quelle période :

Lorsqu'ils sont associés de la SCI APP mais pas encore propriétaires, les ménages participent et peuvent voter à l'assemblée générale de la SCI APP. Si celle-ci est intégrée à une copropriété mixte (si des ménages ont fini de rembourser leurs parts sociales et sont propriétaires de leur logement), c'est la SCI APP qui décide si les associés personnes physiques peuvent assister ou non aux assemblées générales de copropriété de l'immeuble. Mais dans tous les cas, ils ne pourront pas y voter, seul le représentant de la SCI APP peut s'exprimer. Les travaux des parties communes sont pris en charge par la SCI APP, et financés par les loyers des associés personnes physiques. Le coût des travaux est donc lissé dans le temps par la SCI APP, ce qui sécurise le budget global. Tant qu'ils ne sont pas propriétaires, les occupants n'ont pas à payer la taxe foncière, et le bailleur social, lui, en est exonéré.

Un ménage propriétaire de son logement doit participer aux assemblées générales de copropriété, s'acquitter des travaux votés à ce moment-là ainsi que de la taxe foncière.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

L'accession sociale à la propriété est portée par différents gouvernements depuis la fin des années 1990. Le modèle de l'accession progressive via une SCI est imaginé en 2005 par l'Association d'étude et de recherche transdisciplinaire autour de l'architecture, de l'habitat et de la ville (AERA) dans la perspective de mettre au point un mode d'accession à la propriété coopératif et participatif pour les plus modestes. Le statut de la SCI APP a été créé par la loi Engagement national pour le logement (ENL) du 13 juillet 2006, à l'article 34. Celle-ci est définie par le Code de la construction et de l'habitation (CCH) à l'article L. 443-6-2.

Le poids de la SCI APP dans le marché du logement

Très faible : en mai 2023, 9 opérations fonctionnent sous le régime de la SCI APP, qui représentent environ 70 logements, et 20 autres logements sont en chantier³.

Qui fait quoi ?

Toutes les SCI APP existantes sont portées par des coopératives d'HLM. Les coopératives d'HLM sont des promoteurs immobiliers sociaux, qui montent et gèrent des opérations d'accession sociale à la propriété pour des ménages aux revenus modestes. Elles permettent aux accédants de bénéficier d'un parcours d'accession sécurisé, grâce à un engagement de rachat du logement et de relogement étendu sur 15 ans (dans certaines conditions).

³ Source : Fédération des Coop'HLM.

Où ?

Les SCI APP sont pour la plupart des opérations issues d'un montage d'habitat participatif pour lequel il a été décidé d'inclure une opération en SCI APP et de permettre à des ménages modestes de faire partie du projet. Aucune logique géographique ne préside au développement de ces projets. Ils naissent souvent parce que leurs opérateurs connaissent ce dispositif et s'en saisissent ou qu'un bailleur social se mobilise pour en faciliter le montage. Les coopératives d'HLM envisagent d'implanter des opérations en SCI APP dans des secteurs ANRU⁴ afin de diversifier les statuts d'occupation et de permettre à des locataires du parc social d'intégrer une opération d'accession progressive à la propriété.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Le montage et la gestion d'une SCI APP mobilisent fortement les coopératives d'HLM qui les portent, mais l'absence de clause anti-spéculative durable ne permet pas à ces opérations de perdurer dans le temps comme des solutions d'accession sociale à la propriété. Si ce dispositif est intéressant durant les 25 ou 40 ans d'existence de la SCI APP, l'évolution du peuplement de celle-ci, au gré des acquisitions de logements et des reventes, peut tout à fait mener à une copropriété classique habitée par des ménages de classe moyenne, après la dissolution de la structure – d'autant plus si l'opération est située dans un secteur attractif où les prix du marché immobilier sont élevés. Au moins la temporalité pendant laquelle l'aide publique est efficace est-elle largement supérieure à celle de l'autre dispositif d'accession sociale et progressive à la propriété qu'est le prêt social location-accession (PSLA, voir page 30).

... à l'échelle locale

Les villes ont a priori intérêt à voir se développer des opérations en SCI APP sur leur territoire, pour des raisons de mixité sociale notamment. Celles-ci permettent d'assurer un logement pérenne et bien géré à des ménages précaires tout en leur proposant un parcours résidentiel ascendant. Ces logements sont par ailleurs comptabilisés comme du logement social tant que le statut de la SCI APP existe. Ils font partie des 25% de logements sociaux réglementaires dont doivent être dotées certaines communes, selon la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2000⁵.

... et pour les habitants.

Les SCI APP permettent aux habitants de l'immeuble de vivre (longtemps) dans leur logement avant d'en devenir propriétaires. Ce mécanisme est inversé par rapport à l'achat immobilier classique, où il faut prendre une décision qui engage la vie après quelques rapides visites. Cette temporalité longue avant la propriété peut être vue comme un avantage – le confort d'usage est valorisé – ou comme un inconvénient, les années qui passent étant également synonymes d'usure du logement. Lorsque l'on en devient (enfin) propriétaire, il a déjà bien vécu...

À l'inverse du PSLA, dans le cas des SCI APP, la propriété est une perspective de long terme pour les ménages, qui ne peut pas intervenir avant la 11^e année de création de la SCI. Le bailleur reste donc longtemps gestionnaire de l'immeuble, une forme de garantie de bonne gestion locative, qui peut éviter, mieux que dans une copropriété fragile, la dégradation trop rapide de l'immeuble.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Les SCI APP sont régies par un cadre réglementaire rigide qui n'est pas forcément cohérent avec leur propre modèle économique. La contrainte de durée des SCI APP, limitée à 25 ans, n'est pas toujours adaptée aux types de ménages visés, qui pourraient, compte tenu de leurs revenus, avoir besoin de davantage de temps pour devenir propriétaires. Le prolongement de la durée jusqu'à 40 ans engendre des complexités de mise en œuvre importantes pour la structure porteuse de la SCI APP.

⁴ Les zones ANRU sont des secteurs pour lesquels une convention a été passée avec l'Agence nationale de rénovation urbaine pour faire l'objet d'un programme de rénovation urbaine, appelé Nouveau programme national de rénovation urbaine (NPNRU), dont l'objectif est de redynamiser les quartiers dits « prioritaires » (dont les revenus par habitant sont particulièrement bas) et d'améliorer le cadre de vie des habitants.

⁵ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2000, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25% de logements sociaux sont soit les communes d'Île-de-France dont la population est au moins égale à 1 500 habitants, soit, dans les autres régions, les communes dont la population est au moins égale à 3 500 habitants et qui sont comprises dans une agglomération de plus de 50 000 habitants comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.

PSLA Prêt social location- accession

Locataire puis propriétaire, sans déménager

Le PSLA (prêt social location-accession) permet à des ménages d'acquérir un logement (à un prix de vente plafonné) avec ou sans apport personnel, après l'avoir occupé en tant que locataires. Pour ces habitants du parc social dont le capital n'est pas encore tout à fait constitué, il y a là une voie possible vers la propriété, rassurante, car en cas d'échec, l'opérateur, c'est-à-dire l'ancien propriétaire, garantit le rachat et le relogement. Le PSLA a le mérite de remettre au cœur du projet d'achat d'un logement sa qualité d'usage : les ménages décident d'investir en connaissance de cause puisqu'ils habitent déjà là. Pour autant, le PSLA n'a pas vocation à prendre de l'ampleur et n'a jamais réellement essaimé dans les villes où il est le plus difficile de se loger. En cause, un montage trop complexe et risqué pour les opérateurs, mais surtout une aide publique considérée comme perdue puisque, une fois que les ménages sont devenus propriétaires de leur logement, celui-ci sort totalement du circuit des logements aidés et abordables.

PSLA Prêt social location- accession

MODE D'EMPLOI

La mise en œuvre du PSLA repose sur une convention passée entre un opérateur immobilier et l'État ou une collectivité. L'opérateur s'engage à acheter, réhabiliter ou construire des logements qu'il vendra ensuite de manière progressive à des ménages dont le revenu inférieur à certains plafonds rend éligibles à ce dispositif. Tous types de maîtres d'ouvrage peuvent être opérateurs - promoteurs immobiliers, associations, bailleurs sociaux - mais 90% des opérations sont portées par des acteurs du logement social¹.

Pour les locataires-accédants, un PSLA commence donc par une location dont le loyer n'en est pas tout à fait un... Le ménage occupant s'acquitte d'une redevance constituée d'une part locative (un droit d'usage) plafonnée et d'une part acquisitive (une forme d'épargne) fixées dans le contrat de location-accession. Au terme de la période locative, dite de jouissance du bien, le ménage doit faire le choix de lever ou non l'option, c'est-à-dire d'acheter le logement ou de déménager. Si le locataire-accédant lève l'option (c'est possible après un délai minimum de 6 mois à partir de l'entrée dans le logement), il devient propriétaire. Il doit alors verser une somme correspondant à la différence entre le prix d'acquisition prévu dans le contrat et ce qu'il a déjà payé via sa part « acquisitive ». S'il ne lève pas l'option et décide de rester locataire, il récupère la part acquisitive payée mensuellement depuis qu'il occupe les lieux, déduction faite d'une indemnité.

Il existe un autre système, entièrement privé, la location ouverte à tous les ménages, mais encore peu développée. Cela ne saurait tarder : des start-ups comme Hestia ou Sezame s'appuient sur la loi de la location-accession pour développer du leasing immobilier, sur le principe très populaire dans l'univers automobile. Du PSLA sans réduction de TVA mais sans plafonnement des ressources non plus.

Le contrat de location-accession, social, établit les engagements réciproques entre le vendeur et le locataire-accédant, et doit comporter les indications suivantes :

- le prix de vente et la minoration de celui-ci à chaque date anniversaire d'entrée dans les lieux ;
- le délai minimum avant la levée d'option, qui doit être supérieur à 6 mois, et le délai maximum variable à l'issue duquel la levée d'option doit avoir lieu ;
- la redevance (part locative et acquisitive) : son montant, sa périodicité, ses modalités de révision et d'imputation sur le prix de vente ;
- le montant des charges de copropriété, aux frais du locataire-accédant ;
- les garanties de rachat et de relogement.

Les opérations de PSLA peuvent concerner des immeubles entiers ou des copropriétés comprenant des appartements en accession directe et des appartements en location-accession. Lorsque tout un immeuble fait l'objet d'un contrat de location-accession, un règlement de copropriété doit être établi dès qu'un des locataires-accédants lève l'option.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Les logements faisant l'objet du PSLA sont uniquement destinés à des ménages qui habitent leur résidence principale, c'est-à-dire un logement qu'ils occupent au moins 8 mois par an.

Le PSLA n'est pas réservé à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Si le PSLA était initialement uniquement mobilisable pour l'acquisition de logements neufs, la loi de finances pour 2020² comporte plusieurs dispositions permettant d'avoir aussi recours à ce dispositif pour des logements existants. Les logements anciens sont éligibles au PSLA à condition que leurs locataires et futurs propriétaires engagent un programme de travaux représentant au moins 25% du coût total de l'opération (achat + travaux) leur permettant d'atteindre une performance énergétique minimale de classe E.

¹ Entretien avec Chrystel Gueffier-Pertin, conseillère accession sociale à l'Union sociale pour l'habitat.

² La loi de finances pour 2020 pose les bases d'une déclinaison du PSLA dans l'ancien, en rendant possible de bénéficier d'une exonération de TFPB en cas d'acquisition d'un logement ancien en PSLA et de mobiliser à la levée d'option un PTZ, les conditions de travaux exigés étant remplies par le maître d'ouvrage ayant mis en place le PSLA.

Plafonds de ressources

Afin d'accéder à un dispositif de location-accession, les ménages doivent disposer de ressources en euros inférieures aux plafonds PSLA qui, en 2023, sont les suivants :

Nombre de personnes par ménage	Zone A (en euros)	Zones B et C (en euros)
1	35 515	26 921
2	49 720	35 899
3	56 825	41 525
4	64 638	46 014
5 et plus	73 732	50 489

Avantages du PSLA

Le PSLA ouvre la voie de la propriété à des ménages dépourvus d'apport. Ce montant qu'exigerait une banque dans un montage traditionnel correspond à la part acquisitive, calculée selon les revenus du ménage et le taux d'effort maximum accepté : elle peut être symbolique dans certains cas.

La période locative est prise en compte dans le prix de vente du logement, qui décroît de 1 % par an à compter de l'entrée dans les lieux du ménage. *Un ménage qui achète un logement dont le prix est fixé à 180 000 euros le paiera ainsi 1 % de moins, soit 178 200 euros, après l'avoir habité pendant 1 an. S'il l'achète un an plus tard, il paiera 176 418 euros.*

Les mensualités de remboursement sont plafonnées pour ne pas dépasser le montant de la dernière redevance acquittée (loyer + fraction acquisitive) avant la levée de l'option. Pour le ménage, le changement de statut ne doit pas modifier le taux d'effort.

Les prix de vente sont également plafonnés. En 2023, les plafonds sont les suivants :

Localisation	Zone A bis	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
Prix plafond (en euros / m ² de surface utile H.T.)	5 096	3 861	3 092	2 699	2 360

Au moment de la levée de l'option, les ménages peuvent en plus bénéficier de **prêts et d'aides fiscales** :

- Le prêt accession d'Action Logement (lire page 50) ;
- Le prêt à taux zéro pour les primo-accédants (lire page 43) ;
- La TVA à 5,5 % (lire page 36) pour les logements neufs lors de l'arrivée des locataires ;
- Une exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) pendant 15 ans à compter de l'année suivant celle de l'achèvement pour des logements neufs ;
- Une exonération de la taxe foncière pour les logements anciens réhabilités, sur décision des collectivités territoriales, pour une durée de 15 ans à compter de l'année qui suit celle de l'achèvement des travaux de réhabilitation. Ces exonérations bénéficient à l'opérateur lors de la phase locative, puis au locataire-accédant lorsqu'il a levé l'option, pour la durée restant à courir.

Les ménages qui décident de ne pas lever l'option et sont toujours locataires peuvent bénéficier d'un relogement si leurs ressources sont inférieures aux plafonds de ressources du prêt locatif à usage social (PLUS)³. Le relogement ne peut en revanche pas être sollicité si la non-levée d'option est due à la mobilité professionnelle du locataire.

³Le PLUS est le dispositif le plus fréquemment mobilisé pour le financement du logement social ; il finance des logements aux niveaux de loyers intermédiaires, entre le prêt locatif aidé d'intégration (PLAI), qui finance des logements réservés aux locataires les plus pauvres, et le prêt locatif social (PLS), qui finance des logements attribués aux locataires ne pouvant prétendre aux locations HLM, mais ne disposant pas de revenus suffisants pour se loger dans le privé.

Prenons un exemple : une femme de 50 ans avec deux enfants, qui a récemment subi une baisse de revenus, ne peut finalement pas lever l'option de son logement. L'opérateur doit lui proposer, dans les six mois à partir de la date fixée pour la levée d'option, trois offres de relogement correspondant à ses besoins et à ses possibilités de budget, localisation, nombre de chambres, etc. La locataire dispose d'un mois pour répondre. Si elle n'accepte pas les offres et n'est pas relogée par l'opérateur, elle doit de toutes façons quitter les lieux mais récupère les sommes versées alors qu'elle était locataire, soit la fraction acquisitive de la redevance.

Les ménages qui ont levé l'option et ont acquis leur logement peuvent, eux, s'ils doivent revendre, bénéficier de la garantie de rachat du logement (sous conditions⁴), à condition que leurs ressources soient inférieures aux plafonds de ressources PLUS également.

Ces garanties de relogement et de rachat sécurisent ce système d'accès social à la propriété.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Le caractère anti-spéculatif de la location-accession n'est pas systématique. Une clause anti-spéculative peut toutefois être intégrée au contrat : elle empêche l'acquéreur de revendre son bien en réalisant une plus-value. C'est en général le cas si le programme a été monté avec l'aide d'une collectivité ou sur un terrain public. Cette clause n'est pas obligatoire, et ne porte la plupart du temps que sur une durée de 5 à 10 ans.

Lorsque ce type de clause s'applique, si le logement est revendu avant son terme, le ménage doit reverser une indemnité forfaitaire définie dans le contrat et indexée sur la durée (sauf en cas de décès, chômage, invalidité, séparation, naissance, mobilité professionnelle, etc.).

Le locataire-accédant d'un logement financé avec un PSLA a-t-il un statut de copropriétaire ?

Oui, si l'immeuble dans lequel se situe le logement est déjà en copropriété, le locataire-accédant peut participer, s'il le souhaite, aux assemblées générales et à la vie de la copropriété avant d'avoir levé l'option d'achat.

Dès l'entrée dans le logement et avant même la levée de l'option, le ménage est redevable des charges de copropriété prévues dans le contrat, ainsi que du paiement des contributions, taxes et impôts (taxe foncière lorsque le ménage n'en est pas exonéré comme dans le cas d'un PSLA dans le neuf). Avant la levée de l'option, les occupants doivent veiller à l'entretien courant en qualité de locataires et l'opérateur conserve la charge des grosses réparations.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

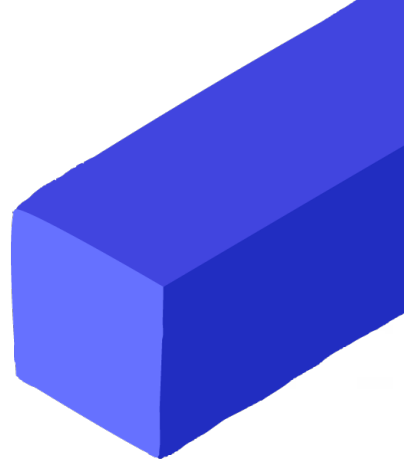
La location-accession à la propriété est définie par la loi n°84-595 du 12 juillet 1984, mais le prêt social location-accession tel qu'il existe aujourd'hui a été mis en place par le décret du 26 mars 2004 relatif aux conditions d'octroi des prêts.

La location-accession était réservée aux logements neufs jusqu'à la loi de finances pour 2020, qui contient plusieurs dispositions permettant de produire du PSLA dans l'ancien, opérationnel depuis un décret et un arrêté du 12 novembre 2020.

⁴ La garantie peut être mise en jeu sur demande de l'emprunteur ou du co-emprunteur par lettre recommandée avec demande d'avis de réception dans les 15 ans à compter de la levée de l'option. La demande doit intervenir dans un délai d'un an suivant la survenance, pour l'emprunteur ou le co-emprunteur, de l'un des faits suivants : décès, décès du conjoint ou d'un descendant direct faisant partie du ménage, mobilité professionnelle impliquant un trajet supérieur à 70 km entre le nouveau lieu de travail et le logement financé, chômage de plus d'un an attesté par l'inscription à Pôle emploi, invalidité reconnue par carte d'invalidité ou par décision de la Commission technique d'orientation et de reclassement professionnel (Cotorep), divorce, dissolution d'un PACS.

Le poids du PSLA dans le marché du logement

Pour produire des programmes de location-accession, les opérateurs doivent obtenir un agrément de produit locatif social auprès de la Direction départementale des territoires (DDT) ou d'une collectivité délégataire des aides à la pierre⁵. Cet agrément est contingenté : l'État peut en délivrer 8 000 à 10 000 par an, mais seulement 6 000 à 7 000 logements sont en réalité autorisés sous ce statut. Compte tenu du fait que la quasi-totalité des opérations de location-accession relèvent du PSLA, ces résultats montrent que ce dispositif n'a pas rencontré le succès escompté auprès des opérateurs et des collectivités.



Où trouve-t-on du PSLA ?

Le PSLA fait partie des dispositifs qui permettent de créer du logement abordable. Il est donc plutôt destiné à des secteurs tendus, où l'accèsion est hors de portée des ménages modestes, dont l'apport est trop faible ou inexistant pour obtenir un prêt classique auprès d'une banque. Depuis quelques années, le PSLA est très fortement concurrencé par le bail réel solidaire (BRS, voir page 19). Le BRS permet en effet la production de logements à des prix bien inférieurs à ceux du marché, tout en présentant les mêmes avantages financiers que le PSLA : TVA réduite, éligibilité au prêt à taux zéro et abattement de la taxe foncière.

Dans les territoires où les deux dispositifs sont considérés comme complémentaires, la Métropole de Rennes par exemple, le BRS est développé dans les secteurs centraux les plus tendus et le PSLA dans les communes où la tension est moins importante - qui peuvent globalement correspondre aux communes du zonage B1⁶.

Le PSLA est également relativement concentré dans les territoires où les collectivités et les Directions départementales des territoires (DDT) sont rodées au dispositif, notamment dans les régions Pays de la Loire, Bretagne ou Auvergne-Rhône-Alpes.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Le PSLA n'est pas un dispositif anti-spéculatif de long terme, et là est son principal défaut. Les premiers acquéreurs du bien sont les seuls bénéficiaires de l'aide publique. Au bout de 5 ans (ou de 10 ans, selon la période définie dans le contrat), ils se retrouvent dans la situation de copropriétaires « classiques » autorisés à revendre leur bien au prix du marché, sans avoir de comptes à rendre à l'opérateur dont ils furent les locataires, sauf s'il existe une clause anti-spéculative, considérée comme une contrepartie à l'effort de la collectivité. L'aide publique doit alors être renouvelée (par la production de nouveaux logements PSLA) pour aider d'autres ménages à possiblement devenir propriétaires et ainsi de suite.

⁵ Les collectivités qui disposent d'un Programme local de l'habitat (PLH) et les Départements peuvent demander au préfet de conclure une convention par laquelle l'État leur délègue la compétence pour l'attribution des aides à la pierre, à savoir les aides financières destinées à la production, la réhabilitation et la démolition des logements locatifs sociaux et la création de places d'hébergement ainsi qu'à l'amélioration de l'habitat privé relevant des aides de l'Agence nationale de l'habitat (ANAH). Cette convention est conclue pour 6 ans, avec un avenant annuel qui en fixe le montant.

⁶ Le zonage ABC, réalisé par le ministère en charge du Logement, classe les communes en 5 zones (A, A bis, B1, B2, C) en fonction du degré de tension des marchés locaux, du plus au moins tendu.

... à l'échelle locale

Le PSLA est comptabilisé comme du logement social pendant la phase locative puis durant les 5 années qui suivent l'acquisition du logement. De nombreux maires de communes carencées voient là un moyen intéressant de produire du logement social pour satisfaire à leurs objectifs ou à ceux imposés par la loi⁷, tout en favorisant le maintien sur leur commune des plus solvables des ménages modestes. Ils doivent toutefois anticiper sa fin, en prévoyant le passage de ces logements dans le droit commun. Et stabiliser leur parc social par la mise à disposition de nouveaux logements sociaux ou en accession sociale pour assurer l'accueil de nouveaux habitants.

... et pour les habitants.

Le PSLA permet à des ménages modestes d'accéder à la propriété. Si les retombées sociales du PSLA semblent limitées pour les collectivités, surtout depuis la mise en œuvre du BRS et au regard de l'investissement qu'il implique, il demeure un dispositif attractif pour les ménages. Il leur ouvre la voie à l'accession à la propriété progressive pour se fabriquer un patrimoine ou un capital, sans apport et à un prix plafonné.

La possibilité, depuis 2020, de monter des opérations de PSLA sur des logements anciens réhabilités est aussi une opportunité pour les ménages d'acheter progressivement un logement entièrement rénové.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Le montage d'une opération en PSLA est complexe pour ses opérateurs. Les bailleurs sociaux doivent en effet obtenir un agrément délivré après vérification que chaque logement est bien destiné à des ménages sous conditions de ressources. Et ce, alors même que l'opération comporte une part d'incertitude sur le devenir du logement (acquis par le locataire-accédant ou non), ce qui n'est pas le cas pour le logement social classique. Cette étape est plus rapide dans les territoires où le PSLA est déjà bien implanté, où les services en charge des agréments connaissent bien les démarches.

Une opération de PSLA représente également une **part de risque** : si tous les logements ne sont pas commercialisés dans les 18 mois de l'achèvement des travaux, le bailleur doit, soit réintégrer ces logements dans son parc de logements sociaux classiques, soit les revendre en trouvant immédiatement un acheteur. Il en va de même lorsque les ménages vivant dans un logement en PSLA ne lèvent pas l'option. Le bailleur doit alors leur trouver un toit ailleurs dans son parc, souvent déjà saturé.

⁷ Les logements PSLA occupés dont le contrat de location-accession a été signé après la publication de la loi Elan du 23 novembre 2018 sont comptabilisés dans le quota de logements sociaux imposé par l'article 55 de la loi SRU, entre le moment de la signature du contrat jusqu'aux 5 ans après la levée d'option. Ils comptent comme des logements de statut PLS, correspondant aux logements sociaux les plus chers. À ce titre, leur nombre ne doit pas dépasser 30% de la programmation dans les communes déficitaires, ou 20%. Dans celles où la part des logements locatifs sociaux est inférieure à 10%, le taux acceptable est de 20%.

Certains logements sont vendus à des prix plafonnés, avec une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) réduite également appelée TVA ANRU. Pour les acquéreurs qui peuvent en bénéficier, sous conditions de ressources, depuis 2006, le passage de cet impôt de 20% à 5,5% fait considérablement baisser le montant de l'acquisition. Cette réduction du prix de vente final est prévue par l'État dans les secteurs situés aux abords des quartiers classés « Politique de la ville », qui présentent les plus grands écarts de niveau de vie avec le reste du territoire. Ce dispositif a plusieurs objectifs : permettre à des ménages modestes d'accéder à la propriété, favoriser le mélange des habitants et des statuts d'occupation dans les quartiers essentiellement occupés par des locataires du logement social, soutenir, enfin, la production de logements dans des quartiers d'ordinaire peu prisés par les promoteurs.

Derrière ces objectifs louables, les logements construits et leur trajectoire sur le marché immobilier montrent une autre réalité. Pour que les logements soient accessibles à des prix inférieurs aux plafonds réglementaires, ils sont souvent, eux aussi, réduits, mais en taille. La TVA à 5,5% est devenue un argument de marketing pour les promoteurs qui l'inscrivent en gros sur leurs panneaux de chantier. Alors que les familles rêvent plutôt d'un trois pièces bien orienté avec balcon, les publicités leur proposent d'« habiter en TVA à 5,5% ».

TVA
réduite

**Territoires détaxés,
territoires mal aimés ?**

MODE D'EMPLOI

Comme tout bien de consommation neuf, un appartement, ou une maison, tout juste construit et faisant l'objet d'une vente est soumis à la TVA. Cet impôt perçu par l'État est payé par le vendeur (ici le promoteur immobilier ou le constructeur de maison individuelle). Ce dernier l'intègre au prix de vente, qui est alors dit TTC, toutes taxes comprises. La TVA immobilière varie selon le type et la localisation des biens vendus. Elle est normalement de 20 %, et dans certains cas, abaissée à 5,5 %. Ce taux déjà conséquent sur des biens de consommation banals est très important lorsque le montant dépensé atteint plusieurs centaines de milliers d'euros.

Le dispositif dit de TVA ANRU ou TVA réduite permet à des ménages de bénéficier d'un net avantage par rapport aux prix du marché. Ce taux réduit s'applique aux ventes de logements neufs situés dans le périmètre des quartiers faisant l'objet d'une convention passée avec l'ANRU¹, ou dans une bande de 300 mètres autour.

Ce dispositif est cumulable avec le PTZ (voir page 43) et le prêt accession d'Action Logement (voir page 50).

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Les logements qui répondent aux critères de réduction de la TVA ne peuvent être vendus qu'à des ménages qui en feront leur résidence principale pour une durée minimum de 10 ans après la date d'achat.

Il est toutefois possible de mettre son logement en location sans que le bénéficiaire de la réduction de TVA soit remis en cause si l'un des événements suivants survient après l'achat :

- Décès de l'acquéreur ;
- Décès d'un descendant ;
- Mobilité professionnelle de plus de 70 km ;
- Chômage d'une durée supérieure à un an ;
- Invalidité ;
- Divorce ou dissolution d'un PACS ;
- Mariage ou conclusion d'un PACS ;
- Naissance d'un enfant ou encore invalidité d'un enfant.

La TVA réduite n'est pas réservée à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Les logements concernés par la TVA réduite sont des logements neufs, qui font l'objet d'une première vente. Ils doivent être achevés et construits depuis moins de 5 ans.

¹ Les zones ANRU sont des secteurs pour lesquels une convention a été passée avec l'ANRU pour faire l'objet d'un programme de rénovation urbaine, appelé Nouveau programme national de renouvellement urbain (NPNRU), dont l'objectif est de redynamiser les quartiers dits « prioritaires » (dont les revenus par habitant sont particulièrement bas) et d'améliorer le cadre de vie des habitants. Le NPNRU concerne 450 quartiers prioritaires de la politique de la ville, où résident 3 millions d'habitants.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur

Les revenus des ménages acquéreurs ne doivent pas dépasser des plafonds de ressources qui correspondent au plafond du prêt locatif social (PLS, le niveau le moins « social » du logement social) majoré de 11 %. En 2023, les plafonds à respecter sont les suivants :

Nombre de personnes par ménage	Paris et communes limitrophes (en euros)	Île-de-France, hors Paris et communes limitrophes (en euros)	Autres régions (en euros)
1	36 314	36 314	31 570
2	54 272	54 272	42 160 €
3	71 144	65 238	50 700
4	84 943	78 144	61 208
5	101 062	92 507	72 002
6	113 722	104 101	81 149
Par personne supplémentaire	+ 12 673	+ 11 598	+ 9 052

Avantages d'acheter avec une TVA réduite

Un gain financier (en partie) pour l'acquéreur

Le passage de la TVA de 20% à 5,5% a été mis en place pour faciliter l'accès en diminuant le prix final.

Logiquement, le gain financier, soit la différence de prix pour deux biens similaires vendus en zone ANRU et hors zone ANRU, devrait être de 14,5%. Ce n'est toutefois pas toujours le cas : une publication de l'Agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise (AGAM)² réalisée à partir de données de l'Observatoire immobilier de Provence 2016-2017 montre que dans la Métropole Aix-Marseille le prix moyen des logements vendus en 2017 sous le régime de la TVA à 5,5% est de 3 063 euros par m², soit inférieur de 13% seulement à ceux vendus en TVA à 20%, qui sont vendus à 3 484 euros par m².

Que devient le point et demi de réduction de TVA non répercuté sur les prix de vente ? Une hypothèse a été avancée par Brigitte Guigou et Marion Delplanque³ : les promoteurs pourraient intégrer au bilan de l'opération (donc en partie à leur marge) le bonus lié à la réduction de TVA en amont du montage de l'opération. Le bilan des opérations immobilières se réalise en effet sur la base des prix de vente toutes taxes comprises. Cette hypothèse n'est pas partagée par l'ensemble des universitaires ayant travaillé sur la question, et n'est pas (et ne peut pas être, faute de données) étayée par des sources provenant des bilans financiers de ces opérations immobilières.

² Agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise, 2019, « TVA à taux réduit en zones ANRU. Dynamiques de marché et diversification sociale », *Regards de l'Agam* n°8.

³ Delplanque M., Guigou B., 2015, « La "TVA ANRU" : un outil fiscal pour quels objectifs ? », *Métropolitiques*.

Des prix plus bas qui s'expliquent aussi par la taille et la localisation des logements

Au-delà de la réduction du prix directement imputable à la réduction de TVA, les acquéreurs des logements concernés par le dispositif bénéficient en plus de prix plus bas que les autres du fait de la taille et de la localisation des logements concernés.

Selon une étude de l'Institut Paris Région⁴, les opérations commercialisées avec une TVA réduite sont souvent plus denses et comptent plus de logements par immeuble. Les promoteurs adaptent ainsi leurs projets aux moyens de leurs clients potentiels, qui réalisent souvent là leur premier achat, avec un budget réduit.

Par ailleurs, ces logements sont situés dans des secteurs par définition moins prisés du marché immobilier, où les prix d'achat sont moins élevés que dans les centres des agglomérations par exemple. Les travaux de l'Institut Paris Région réalisés à partir des données du Grecam, un bureau d'études spécialisé dans l'immobilier, montrent qu'en Île-de-France, entre 2006 et 2014, le prix moyen hors taxes d'un appartement neuf en zone ANRU ou à proximité était inférieur d'environ 15% aux prix de marché⁵, avant même la prise en compte de l'avantage de taux.

Un plafonnement des prix de vente des logements en TVA réduite

Depuis mars 2009, les prix de vente des logements bénéficiant du régime de la TVA réduite sont plafonnés au niveau de ceux de l'accès social à la propriété. Cette réglementation avait pour but de limiter les éventuels effets d'aubaine pour les promoteurs, tentés de vendre aux prix de marché, ou un tout petit peu plus bas, des logements pour lesquels ils ont obtenu une réduction de 15%.

Ces prix sont actualisés chaque année au 1^{er} janvier en fonction de la variation annuelle de l'indice du coût de la construction et correspondent en 2023 à :

Localisation	Prix maximum (hors taxe par m ² de surface utile)
Zone A bis	5 502 € / m ²
Zone A	4 168 € / m ²
Zone B1	3 338 € / m ²
Zone B2	2 914 € / m ²
Zone C	2 548 € / m ²

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Sauf cas particuliers (évolution professionnelle ou familiale, qui ne sont pas si rares), l'acquéreur n'est pas autorisé à revendre le logement dans les 10 années suivant l'achat, à moins de rembourser l'avantage fiscal accordé. L'acquéreur devrait alors payer un complément d'impôt résultant de la différence entre le taux réduit et le taux normal de TVA, diminué de 10% par année de détention à compter de la première année. En réalité, ces « accidents de la vie » couvrent un champ de situations assez vaste pour ouvrir facilement la possibilité de revendre avant 10 ans ou de louer.

⁴ Trouillard E., Merlin T., 2017, *TVA réduite et promotion privée : l'impact sur la construction de logements*, Note rapide de l'Institut d'aménagement et d'urbanisme, 763.

⁵ *Idem.*

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

La TVA réduite pour les opérations d'accession en zone ANRU a été instaurée par la loi portant engagement national pour le logement (ENL) du 13 juillet 2006. La loi de finances pour 2014 a apporté des aménagements au dispositif, passé de 7 % à 5,5 %.

Le poids des logements acquis avec une réduction de TVA dans le marché du logement

6 784 logements ont été vendus à des propriétaires accédants en TVA réduite en 2022, ce qui représente une baisse importante par rapport aux 9 083 de 2021. En 2022, les achats de logements en TVA réduite ont représenté 13 % des achats de logements neufs par des propriétaires occupants⁶. La chute du nombre de ventes est à l'image de la production de logements neufs en général sur l'année 2022, en raison des difficultés d'accès au crédit.

En 2015, la mesure a constitué un manque à gagner fiscal de 100 millions d'euros pour l'État⁷, et d'environ 150 millions d'euros en 2017⁸. Un poids budgétaire léger par rapport à celui des avantages fiscaux destinés aux investisseurs : en 2021, l'impact budgétaire pour l'État de la seule défiscalisation Pinel a représenté 1,117 milliard d'euros (lire page 104).

Où trouve-t-on des logements en TVA réduite ?

Le périmètre des secteurs éligibles à la TVA réduite a évolué depuis sa mise en place. Initialement, le taux réduit concernait un périmètre de 500 mètres autour des quartiers faisant l'objet d'une convention passée avec l'ANRU. Cette limite est passée à 300 mètres à partir de 2014. Un an plus tard, la TVA réduite a été étendue aux 272 nouveaux quartiers classés prioritaires de la politique de la ville en Île-de-France, ce qui s'est traduit par une augmentation significative du nombre de terrains et d'adresses concernés par le dispositif. Les secteurs éligibles changent chaque année, avec l'entrée en vigueur ou la fin de conventions ANRU et la géographie des quartiers Politique de la ville (QPV).

En 2023 donc, sont éligibles les opérations qui sont :

- situées dans un quartier prioritaire de la politique de la ville faisant l'objet d'un contrat de ville ;
- entièrement situées à une distance de moins de 300 mètres de la limite de ce quartier ;
- intégrées à un ensemble immobilier⁹ entièrement situé à moins de 500 mètres de la limite de ce quartier et partiellement à moins de 300 mètres de cette même limite, à la condition que ce quartier fasse l'objet d'une convention de renouvellement urbain ou d'un protocole de préfiguration conclu au titre du NPNRU (Nouveau programme national de renouvellement urbain).

Le site SIG Ville (système d'information géographique de la Politique de la ville) permet de consulter les périmètres des quartiers prioritaires, de déterminer l'appartenance d'une adresse à l'un de ces quartiers et de visualiser la bande des 300 mètres.

⁶Fédération des promoteurs immobiliers, Les chiffres du logement neuf 1er trimestre, 2023

⁷ Document de travail de la commission des finances du Sénat (présentation des crédits par mission, volet « Politique des territoires »), 2015.

⁸ Cour des comptes, 2019.

⁹ La notion d'ensemble immobilier est définie comme : un bâtiment ou un groupe de bâtiments faisant l'objet d'un même permis de construire ; un groupe de bâtiments faisant l'objet de plusieurs permis de construire attribués sur une période de 18 mois et contenant chacun le même document d'aménagement garantissant une unité d'ensemble (plan de masse au sens de l'article R*431-9 du code de l'urbanisme).

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

À favoriser l'accession à la propriété... mais pour qui ?

La TVA réduite a été instaurée pour favoriser l'accession à la propriété des ménages modestes, ou d'habitants du parc social des quartiers en rénovation urbaine. Les travaux de l'AGAM (modélisation des capacités d'accession des ménages résidant en secteur ANRU où s'applique la réduction de TVA selon leurs revenus, dans la Métropole Aix-Marseille)⁹ montrent que cet objectif est difficile à atteindre. Malgré des prix de vente pratiqués dans les quartiers de la Métropole Aix-Marseille classés en TVA réduite nettement en dessous des plafonds nationaux (environ 25% moins chers), les simulations des capacités d'achat permettent d'estimer que seuls 40% des couples avec un enfant sont en mesure d'y acheter un logement de trois pièces. Les habitants de ces quartiers ont en effet un revenu médian inférieur de 25 à 47% à celui de l'ensemble des ménages métropolitains. Conséquence : les logements construits en secteur éligible à la TVA réduite ne sont pas tous cédés à des ménages sous les plafonds de ressources et une partie importante est finalement vendue sans cet avantage, parfois à d'autres fins que la résidence principale. Toujours dans la Métropole Aix-Marseille, l'AGAM rapporte qu'au cours de la période 2016-2017, 60% des logements vendus en TVA classique, en zone ANRU, l'ont été à des fins d'investissement locatif¹⁰.

À proposer aux ménages modestes l'accession à la propriété... dans un territoire peu attractif

Bien que les secteurs concernés par la TVA ANRU aient été étendus, ils correspondent toujours à une faible proportion du territoire national : le géographe Pierre Lebrun estime que ce zonage ne représente en effet que respectivement 3,3% et 2,1% des superficies totales des aires urbaines de Paris et de Lyon¹¹. Il y voit une illustration du processus de « customisation » des politiques publiques d'aide à l'investissement immobilier : une spécialisation des dispositifs d'aide selon les profils des territoires et la potentielle rentabilité des investissements. La TVA réduite a-t-elle alors pour effet – ou pour objet ? – d'orienter les ménages modestes vers l'achat de logements dans les secteurs urbains les moins attractifs ? La question mérite d'être posée.

Il en va de même pour la construction : le plafonnement des prix de vente des logements sous le régime de la TVA réduite s'apparente à une politique d'orientation de la production vers certains territoires plutôt que d'autres. Du fait de ce plafonnement, il est presque impossible pour les promoteurs de fabriquer ces logements dans les secteurs où les prix du marché sont supérieurs aux prix plafonds. Ils ne pourraient pas, dans ces conditions, rentabiliser leurs opérations.

... à l'échelle locale

La production résidentielle dans ces secteurs auparavant peu attractifs auprès des promoteurs et où existent des besoins importants en logements a pu permettre à des ménages de poursuivre leur parcours résidentiel à proximité de là où ils habitaient¹². Le dispositif de la TVA réduite a ainsi contribué au développement d'un marché immobilier local jusqu'alors faible voire inexistant. Ainsi, entre 2006 et 2016 en Île-de-France, 25% des logements construits recensés étaient éligibles au dispositif de la TVA réduite¹³.

La plupart de ces opérations ont été réalisées en dehors du quartier conventionné ANRU, dans le périmètre éligible (de 500 puis 300 mètres), avec donc un faible impact sur la diversification de l'offre au sein de ces quartiers. La TVA réduite, en mixant un peu plus les statuts d'occupation et les types d'immeubles, a en revanche permis de recoudre le tissu urbain entre les quartiers conventionnés ANRU, identifiés comme des quartiers difficiles, et le reste de la ville¹⁴.

⁹ Agence d'urbanisme de l'agglomération marseillaise, 2019, « TVA à taux réduit en zones ANRU : dynamiques de marché et diversification sociale », *Regards de l'Agam*, n°83.

¹⁰ *Idem*.

¹¹ Le Brun P., 2022, « Un soutien géographiquement inégal : la sélectivité spatiale des aides publiques à l'investissement immobilier résidentiel des ménages en France », *Géographie, économie, société*, vol. 24, pp. 43-68.

¹² Delplanque M., Guigou B., 2015, « La "TVA ANRU" : un outil fiscal pour quels objectifs ? », *Métropolitiques*.

¹³ Trouillard E., Merlin T., 2017, « TVA réduite et promotion privée : l'impact sur la construction de logements », Note rapide de l'Institut d'aménagement et d'urbanisme, 763.

¹⁴ *Idem*.

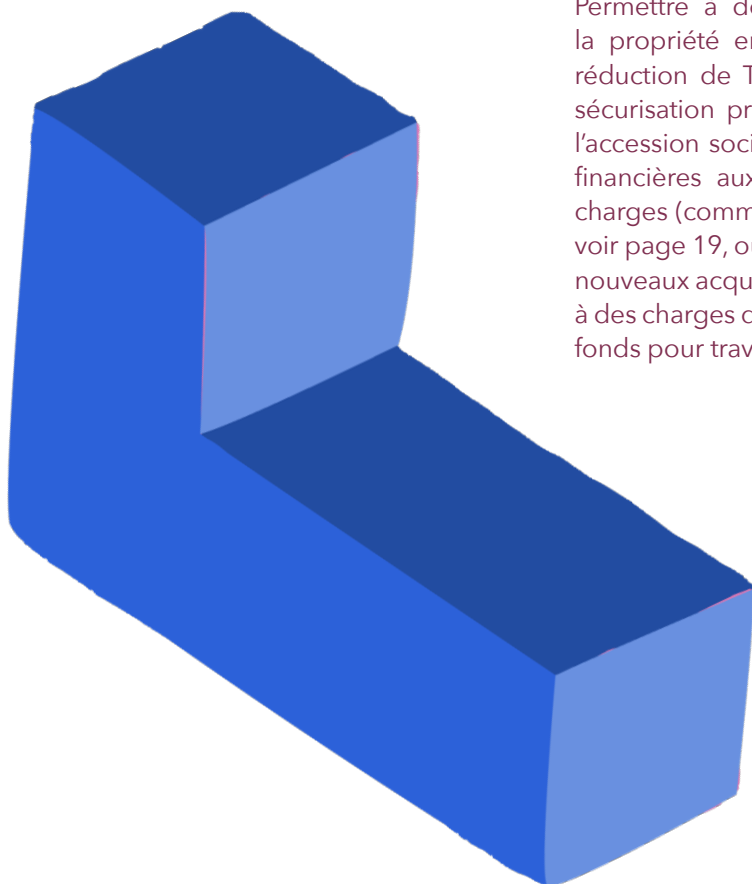
... et pour les habitants

TVA réduite = taille des logements réduite aussi ?

Le dispositif de TVA réduite peut avoir pour effet de réduire la taille des logements. À propos de la compacité des opérations, l'AGAM fait la démonstration suivante : « Les plafonds de ressources des ménages conditionnent une capacité d'achat maximum (selon différentes hypothèses de prêts immobiliers, de taux d'endettement et d'apport). En croisant ce budget théorique à celui du prix de vente plafond, il est donc possible de définir une surface maximale admissible par typologie et type de ménage. [...] les logements familiaux sont presque "programmés" pour proposer des surfaces compactes. » Les arbitrages nationaux et le zonage des territoires ont donc des effets directs sur la taille plus petite des logements commercialisés en TVA réduite (en plus des logiques de production décidées par les promoteurs). Si cela a pour effet de réduire le prix des logements, le confort d'usage diminue aussi.

Une accession sociale mais pas sécurisée

Permettre à des ménages à revenus modestes d'accéder à la propriété en les solvabilisant est à double tranchant : la réduction de TVA ne s'accompagne pas des mécanismes de sécurisation proposés par les dispositifs identifiés comme de l'accession sociale. Ainsi, aucune garantie de rachat ou d'aides financières aux ménages n'est prévue en cas d'impayés de charges (comme c'est le cas pour le PSLA, voir page 30, le BRS, voir page 19, ou l'achat d'un logement social, voir page 64) si les nouveaux acquéreurs font face à des difficultés financières, dues à des charges de copropriété trop importantes ou des appels de fonds pour travaux qu'ils n'avaient pas anticipés.





PTZ Prêt à taux zéro

Ce prêt a-t-il un intérêt ?

Le prêt à taux zéro, comme son nom l'indique, est un prêt sans intérêt, imaginé pour augmenter le pouvoir d'achat des ménages. En imaginant ce dispositif, le législateur souhaitait aider des locataires aux revenus modestes ou intermédiaires à accéder à la propriété, en achetant un logement neuf ou ancien, ou en se faisant construire une maison individuelle. Un beau programme pour un dispositif qui s'est imposé dans le paysage des aides à l'accession à la propriété depuis sa création en 1995. Le prêt à taux zéro est bien connu du grand public, qui en a adopté le sigle, PTZ.

Moins connus en revanche sont les effets du PTZ en termes de politique publique. La dernière mouture en date répond à plusieurs visées : la renaissance de centres-villes en perte de vitesse via la réhabilitation et la remise sur le marché de logements existants, ou la construction neuve dans les territoires où le marché immobilier est le plus tendu.

PTZ Prêt à taux zéro

Le prêt à taux zéro est un prêt accordé par la plupart des banques classiques, remboursable sans intérêt. La « perte » endossée par les banques est compensée par l'État. Autre avantage, son remboursement peut être différé de 5, 10 ou 15 ans. C'est-à-dire qu'il est reporté à l'issue de celui des autres prêts : cela permet aux nouveaux propriétaires d'emprunter davantage, tout en évitant le risque de surendettement, ainsi que d'alléger leurs mensualités. Il ne permet pas de financer la totalité de l'achat du logement mais peut représenter jusqu'à 50 % de l'investissement, dans la limite de 100 000 euros (à partir de janvier 2024)¹ : il doit toujours être complété par un ou d'autres prêts d'un montant équivalent ou supérieur. L'accès au PTZ est conditionné par les revenus de l'emprunteur. Le PTZ, créé en 1995, devait prendre fin en 2023 mais a finalement été prolongé jusqu'en 2027. Cette extension est en fait un resserrement, il devrait désormais être réservé aux logements collectifs neufs ou aux maisons individuelles avec des travaux et uniquement en zone tendue.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Le ménage qui bénéficie d'un PTZ pour acheter sa maison ou son appartement doit occuper les lieux au titre de résidence principale pendant 6 ans. Il peut ensuite louer son logement s'il le souhaite.

L'achat d'un logement avec un PTZ est-il réservé à un premier achat ?

Afin d'être éligible au prêt à taux zéro, un ménage ne doit pas avoir été propriétaire de son logement au cours des deux années précédentes. Des exceptions existent toutefois : si l'un des occupants est en situation de handicap ou a été victime d'une catastrophe naturelle et/ou technologique².

Un ménage ayant bénéficié d'un PTZ pour acquérir son logement peut transférer son prêt vers une autre résidence si celle-ci est éligible à ce type de financement. À condition toutefois que l'établissement prêteur l'ait prévu dans ses statuts.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Jusqu'à la fin de l'année 2023, le PTZ peut servir à financer l'achat d'un logement neuf ou ancien, mais pas dans les mêmes secteurs. La construction d'une maison individuelle est assimilable à l'achat d'un logement neuf. Les acquéreurs de logements neufs peuvent bénéficier de ce prêt en zone A, Abis et B1³, correspondant aux marchés immobiliers les plus attractifs et les plus onéreux.

Les logements anciens doivent se situer dans des territoires dits de faible tension sur le marché du logement, en zone B2 et C. Le prêt n'est accordé que si le projet d'acquisition comprend aussi des travaux d'au moins 25% du montant à financer et permettant de limiter la consommation énergétique annuelle du logement à 331 KWh/m² (ce qui correspond aux étiquettes A, B, C, D ou E du Diagnostic de performance énergétique).

Le PTZ a depuis sa création toujours été largement mobilisé pour des achats de logements neufs et individuels : en 2021, 80 % des PTZ ont été accordés pour des logements neufs et 42 868 PTZ, soit 73 % du total, pour des logements individuels⁴. Cette répartition va peut-être évoluer, avec la nouvelle formule du PTZ.

À partir de 2024, il ne sera mobilisable dans les territoires tendus que pour l'achat de logements neufs dans des immeubles. L'achat de maisons en sera donc exclu sauf s'il s'agit de bâtisses anciennes à restructurer. Cette réforme présentée comme un outil de lutte contre l'étalement urbain a aussi pour objectif d'alléger les finances publiques.

¹ En attendant que soit appliquée la loi de finances pour 2024, le PTZ ne peut représenter que 40% de l'investissement, dans la limite de 80 000 euros.

² Accident non nucléaire dont la notion est apparue à la suite de la catastrophe de l'usine AZF en 2001. Pour qu'un accident soit considéré comme tel, il faut qu'un minimum de 500 biens immobiliers soient endommagés par la catastrophe.

³ Selon le zonage ABC, classement réalisé par le ministère en charge du Logement en fonction du degré de tension des marchés locaux.

⁴ Société de gestion des financements et de la garantie de l'accession sociale à la propriété (SGFGAS), 2022, *Bilan statistique des PTZ émis en 2021*.

Plafonds de ressources

Le plafond de ressources de l'acquéreur varie en fonction de la zone où est situé le logement et de la structure de la famille. Les ressources prises en compte sont le revenu fiscal de référence de l'année N-2 des personnes qui vivront là. Les plafonds à respecter sont les suivants (en 2023) :

Nombre de personnes par ménage	Zone A et A bis (en euros)	Zone B1 (en euros)	Zone B2 (en euros)	Zone C (en euros)
1	37 000	30 000	27 000	24 000
2	51 800	42 000	37 800	33 600
3	62 900	51 000	45 900	40 800
4	74 000	60 000	54 000	48 000
5	85 100	69 000	62 100	55 200
6	96 200	78 000	70 200	62 400
7	107 300	87 000	78 300	69 600
A partir de 8	118 400	96 000	86 400	76 800

Les plafonds de ressources relativement élevés du PTZ en font un dispositif accessible à 80% des ménages. Il est par ailleurs prévu que ces plafonds soient augmentés en 2024.

Avantages d'avoir recours à un PTZ

Le montant du prêt à taux zéro dépend de différents facteurs :

- La nature du logement (neuf ou ancien) ;
- Le prix d'achat du logement ;
- La zone dans laquelle se trouve le logement ;
- Le nombre d'occupants de ce logement.

Le prêt ne peut pas couvrir la totalité de l'achat immobilier.

La part finançable par un PTZ varie en fonction de la zone dans laquelle se trouve le bien :

Nature de l'opération	Zones A et B1	Zones B2 et C
Logement neuf	40 %	20 %
Logement ancien avec travaux (hors vente du parc social à ses occupants)	Non éligible	40 %

Des prix d'achat plafonnés

Le financement d'un achat immobilier par un PTZ n'est possible qu'à condition que le prix du logement ne soit pas supérieur aux montants suivants :

Nombre de personnes par ménage	Zones A et A bis (en euros)	Zone B1 (en euros)	Zone B2 (en euros)	Zone C (en euros)
1	150 000	135 000	110 000	100 000
2	210 000	189 000	154 000	140 000
3	255 000	230 000	187 000	170 000
4	300 000	270 000	220 000	200 000
A partir de 5	345 000	311 000	253 000	230 000

Le gain financier du PTZ

L'Inspection générale des finances (IGF) et l'Inspection générale du développement durable (alors Conseil général de l'environnement et du développement durable) ont évalué le dispositif PTZ en 2019⁴, à la demande des ministres en charge de l'Économie, des Comptes publics, de la Cohésion des territoires et du Logement. Ce rapport établit les gains financiers que représente l'accès au PTZ pour les ménages. Au premier semestre 2019, l'ensemble des bénéficiaires du PTZ ont bénéficié d'une réduction de mensualité égale à 1,7 % de leur revenu.

Par exemple, en 2019, un ménage avec 4 000 euros nets de revenus mensuels et des mensualités de 1 250 euros économise 68 euros (1,7 % de 4 000) par mois avec le PTZ par rapport au prix payé avec un prêt « classique ».

L'impact du PTZ sur le budget des ménages est donc à relativiser... Le rapport de l'IGF et du CGEDD pointe ainsi le faible impact décisif du PTZ sur la décision d'achat des ménages : en zone tendue A et B1, le PTZ est présumé avoir eu un impact décisif pour respectivement 23 % et 16,1 % des ménages en 2018⁵.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

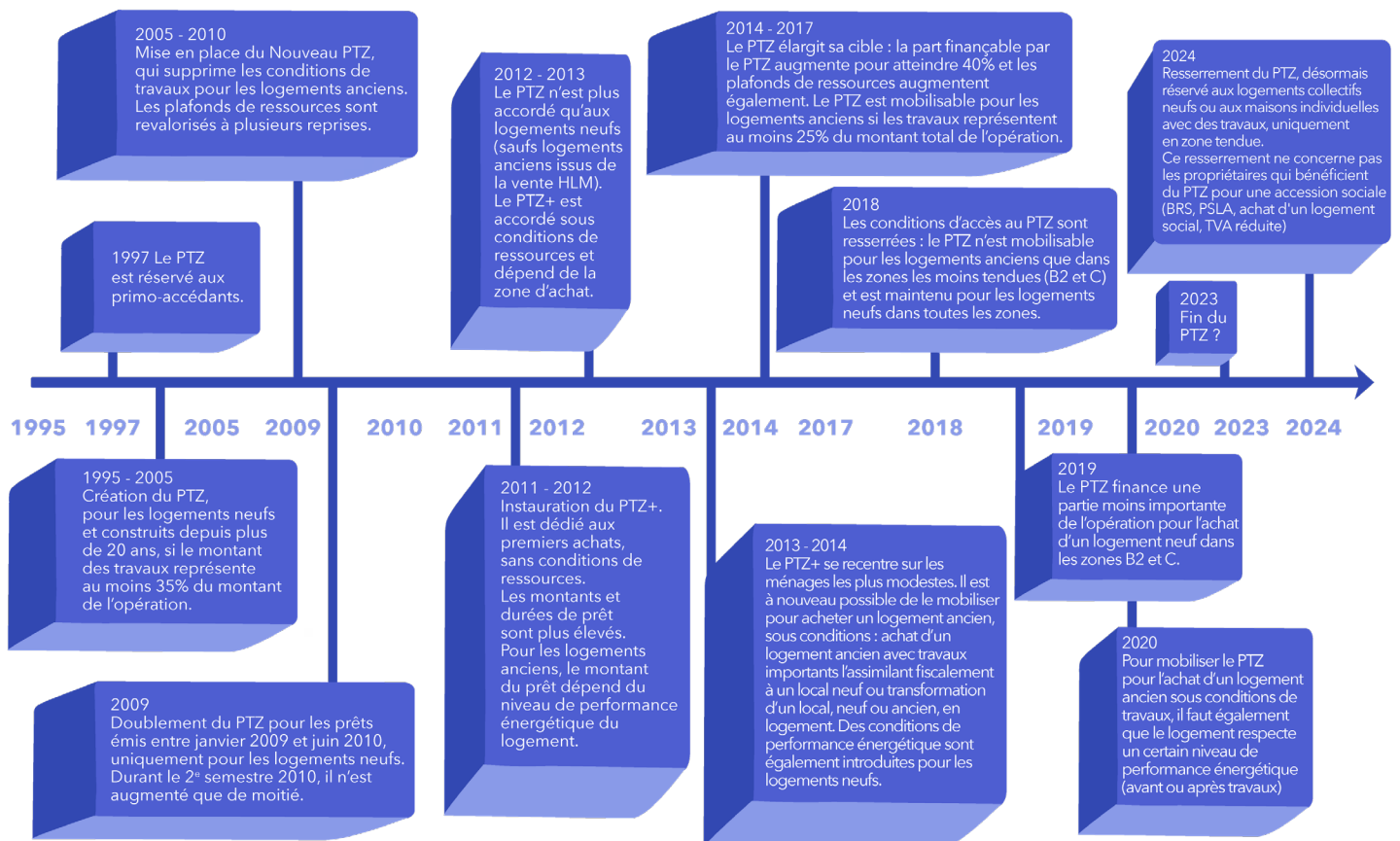
Un logement acheté avec un PTZ ne peut être vendu (ou faire l'objet d'une donation) que dans certaines conditions :

- une fois le montant du PTZ restant dû remboursé intégralement, au plus tard lors de l'inscription de la vente du logement aux services de la publicité foncière ;
- à condition de déclarer la vente du logement à la banque qui a accordé le PTZ, dès la signature devant le notaire.

D'OÙ ÇA VIENT ?


Un peu d'histoire

Le PTZ a été créé par le décret n° 95-1064 du 29 septembre 1995 et mis en œuvre le 1^{er} octobre 1995. Il a remplacé les prêts aidés à l'accession à la propriété (PAP). Plus intéressant pour les ménages que le PAP qui n'était pas gratuit, il n'est pas contingenté, ce qui signifie que tous les ménages qui le souhaitent et y ont droit peuvent en souscrire un.



⁴ IGF et CGEDD, 2019, *Évaluation du prêt à taux zéro (PTZ)*.

⁵ *Idem*.



L'objectif du PTZ est de solvabiliser les ménages pour leur permettre d'accéder à la propriété tout en soutenant le secteur de l'immobilier neuf et du bâtiment. Si l'objectif est resté stable, en revanche, les modalités n'ont cessé de fluctuer. À sa création le PTZ était ouvert à tous les ménages, mais depuis 1997, il est réservé à ceux n'ayant pas été propriétaires de leur résidence principale au cours des deux années précédant l'emprunt. Les nombreuses modifications du PTZ n'ont jamais remis en cause ce ciblage des primo-accédants.

En 2005, il devient possible de souscrire un PTZ pour l'achat d'un logement ancien, sans conditions de travaux, notamment dans la perspective d'encourager la revitalisation des quartiers anciens et dégradés de centres-villes. L'année 2009 constitue un moment particulier pour le PTZ, désigné par le « doublement du PTZ » : dans le cadre du plan de relance de l'économie après la crise financière et immobilière, les conditions d'octroi sont favorisées pour les logements neufs, afin que le montant économisé par les ménages, grâce au prêt, soit doublé. L'objectif est de massifier le recours au PTZ pour encourager les ménages à acheter des logements neufs et soutenir les secteurs de la promotion et de la construction.

Les conditions du PTZ reviennent ensuite à leur niveau d'avant 2009, mais la baisse du nombre d'accédants en 2011, suite à la crise et à la remontée des prix immobiliers, incite le gouvernement Fillon à revoir de nouveau ces conditions : il supprime les plafonds de ressources pour bénéficier du PTZ. Ceux-ci sont réintroduits en 2012, alors que dès 2011 le « PTZ+ » est recentré sur les ménages les plus modestes. En 2014, l'atonie du marché immobilier pousse les pouvoirs publics à solvabiliser les ménages en leur permettant de financer 40% de leur logement avec un PTZ.

Le développement qualitatif du parc de logements est un objectif récurrent dans la modification des conditions du PTZ, qui n'est pourtant pas poursuivi en continu depuis 2005. L'immobilier ancien n'est plus finançable par le PTZ en 2012, puis le redevient en 2015 - uniquement pour les logements à réhabiliter en milieu rural, puis pour tout le territoire en 2016, puis uniquement dans les zones B2 et C en 2018 (toujours sous conditions de travaux). En 2023, le gouvernement a annoncé une énième mouture du PTZ, plutôt destiné à faire des économies budgétaires.

Le poids du PTZ dans le marché du logement

Selon le bilan statistique des PTZ émis en 2020, 66 732 PTZ ont été attribués en 2020 (qui représentent un montant total prêté global de 3 500,1 millions d'euros⁶) et 74 545 pour un montant de 3 760,8 millions d'euros⁷ en 2021. L'augmentation du nombre de PTZ attribués en 2021 est imputable aux effets de rattrapage après le blocage de la construction pendant la crise sanitaire de 2020.

Le montant maximum des dépenses de l'État pour le PTZ a été atteint en 2011. C'est l'année d'instauration du PTZ+, issu de la fusion du Nouveau PTZ, du Pass-Foncier⁸ et du crédit d'impôt sur les intérêts d'emprunt : montants et durées de prêt du PTZ+ plus élevés que ceux des prêts antérieurs, et possibilité de financer l'achat d'un logement ancien sans conditions de travaux. Cette année correspond donc aux conditions du PTZ les moins restrictives, durant laquelle plus de 320 000 PTZ ont été octroyés. En élargissant les conditions d'accès, l'État avait bien pour ambition de solvabiliser les ménages les moins aisés, de les inciter à acquérir des logements neufs, afin de soutenir, aussi, l'industrie immobilière.

Les dépenses concernant le PTZ ont considérablement diminué depuis 2011, avec l'effet conjugué d'une réintroduction des conditions de ressources en 2012 et d'une baisse des taux d'intérêt.

De fait, lorsque le coût de l'argent baisse sur les marchés, ce type de prêt gratuit mais contraignant paraît moins attractif. Il existe un lien direct entre l'effondrement des taux d'intérêt et la baisse du recours au PTZ. Les dépenses de l'État liées au PTZ augmentent proportionnellement à la hausse globale des taux d'intérêt et à l'attractivité du PTZ auprès des emprunteurs. En toute logique, il faut s'attendre à une augmentation du recours au PTZ en 2022, en réaction à la forte hausse des taux d'intérêt.

L'efficacité du dispositif n'est toutefois pas flagrante : sur les 1,9 milliard d'euros que coûtent aux finances publiques les PTZ accordés en 2017, 1,6 milliard d'euros sont dépourvus d'effet décisif. En rapportant le coût total du PTZ au nombre de ménages pour lesquels il est présumé décisif, le coût par dossier présumé déclenché en 2017 s'établit à 124 000 euros⁹.

⁶ Chauvot M., « Lancé le 1^{er} janvier, le PTZ+ connaît un vif succès », *Les Échos*, mai 2011.

⁷ *Idem*.

⁸ Le Pass-Foncier est un crédit qui a été distribué entre le 1^{er} janvier 2007 et le 31 décembre 2010 par Action Logement, pour permettre à des ménages modestes d'accéder à la propriété (achat d'un bien neuf ou à construire) à des conditions préférentielles. L'acquéreur pouvait acquérir son logement en deux temps : rembourser d'abord le logement, sur 25 ans maximum, avant de rembourser le terrain.

⁹ IGF et CGEDD, 2019, *Évaluation du prêt à taux zéro (PTZ)*.

Où trouve-t-on des logements financés avec un PTZ ?

Le rapport du CGEDD et de l'IGF¹⁰ établit que l'accès au PTZ est très concentré géographiquement : 75 % des PTZ distribués en France entre 2015 et 2017 sont répartis dans 49 aires urbaines¹¹. Les territoires où les ménages ont le plus recours au PTZ (30% des nouveaux propriétaires occupants) sont les métropoles dont les prix sont très élevés et les marchés tendus : Lyon, Bordeaux, Toulouse, Rennes, Montpellier, Perpignan, Caen. De nombreux ménages ont également recours au PTZ dans des territoires qui semblent pourtant moins attractifs comme Valenciennes ou Douai. En revanche, le rapport constate que les ménages mobilisent très peu ce dispositif dans les communes à l'écart des grandes villes.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Un effet inflationniste du PTZ ?

Au même titre que la plupart des dispositifs d'aide à l'accession à la propriété qui consistent en une augmentation de la capacité d'achat pour les ménages, le prêt à taux zéro a pu être vu comme l'occasion pour les vendeurs d'augmenter leurs prix. Le PTZ a-t-il vraiment un effet inflationniste ? Il est assez difficile d'en juger (notamment au vu des conditions d'accès au PTZ, modifiées tous les ans depuis 2011) et les études sur ce sujet n'aboutissent pas toutes aux mêmes conclusions.

Une étude de Kevin Beaubrun-Diant et Tristan-Pierre Maury de 2015¹² analysant les effets du doublement du montant du PTZ (hausse du plafond de l'opération immobilière et de la part du prêt dans le montant de l'opération) en 2009 sur les prix du foncier dans les petites et moyennes agglomérations et le marché de la maison individuelle met ainsi en évidence « un effet inflationniste significatif, mais transitoire, suggérant qu'une partie de l'aide accordée par les pouvoirs publics n'a pas profité aux nouveaux acquéreurs, mais a contribué à renchérir le coût du foncier : dans une période de baisse générale des valeurs immobilières, les prix du foncier ont mieux résisté dans les zones ayant le plus bénéficié de la hausse du PTZ ».

Une étude exploratoire du Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement (Cerema) de 2017¹³ conclut, elle, à l'absence d'effet inflationniste significatif du PTZ. L'argumentaire repose sur l'absence d'un segment de production directement dédié à ce type de primo-accession. Puisqu'il n'est pas possible, pour le vendeur ou le promoteur, de savoir au moment de la vente si l'acquéreur bénéficie d'un PTZ pour le financement du logement, cet avantage ne peut être intégré au prix de vente. L'argument inverse peut pourtant être avancé : si l'on considère que les ménages candidats à l'accession à la propriété les moins aisés se dirigent en général vers un certain type de logement, il est possible que les promoteurs (ou les vendeurs particuliers lorsqu'il s'agit de logements existants) ciblent ce segment de clientèle et intègrent à leur prix une partie de l'aide que constitue le PTZ¹⁴.

Malgré de nombreuses tentatives d'objectiver ces éléments par des études portant sur un type de logement ou de secteur géographique, le débat sur l'effet inflationniste du PTZ reste ouvert.

¹⁰ *Idem.*

¹¹ Une aire urbaine est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain (unité urbaine) de plus de 10 000 emplois, et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci.

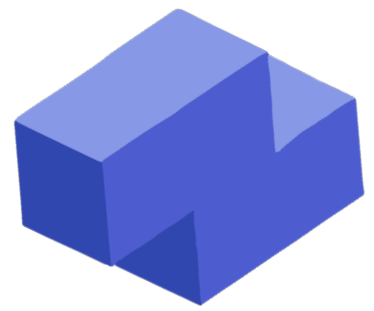
¹² Beaubrun-Diant K., Maury T.-P., 2015, *Quels sont les effets du PTZ sur les prix du foncier ?*, Pôle de recherche en économie de l'EDHEC Business School.

¹³ Dupré O., Saissi M., 2017, « Essai d'évaluation d'un effet du montant de l'aide sur les prix des logements acquis par des bénéficiaires du prêt à taux zéro », Rapport du Cerema, Direction territoriale Nord-Picardie.

¹⁴ Gobillon L., Le Blanc D., 2015, « Quelques effets économiques du prêt à taux zéro », *Économie & Statistique*.

Le PTZ comme outil de réinvestissement des centres anciens

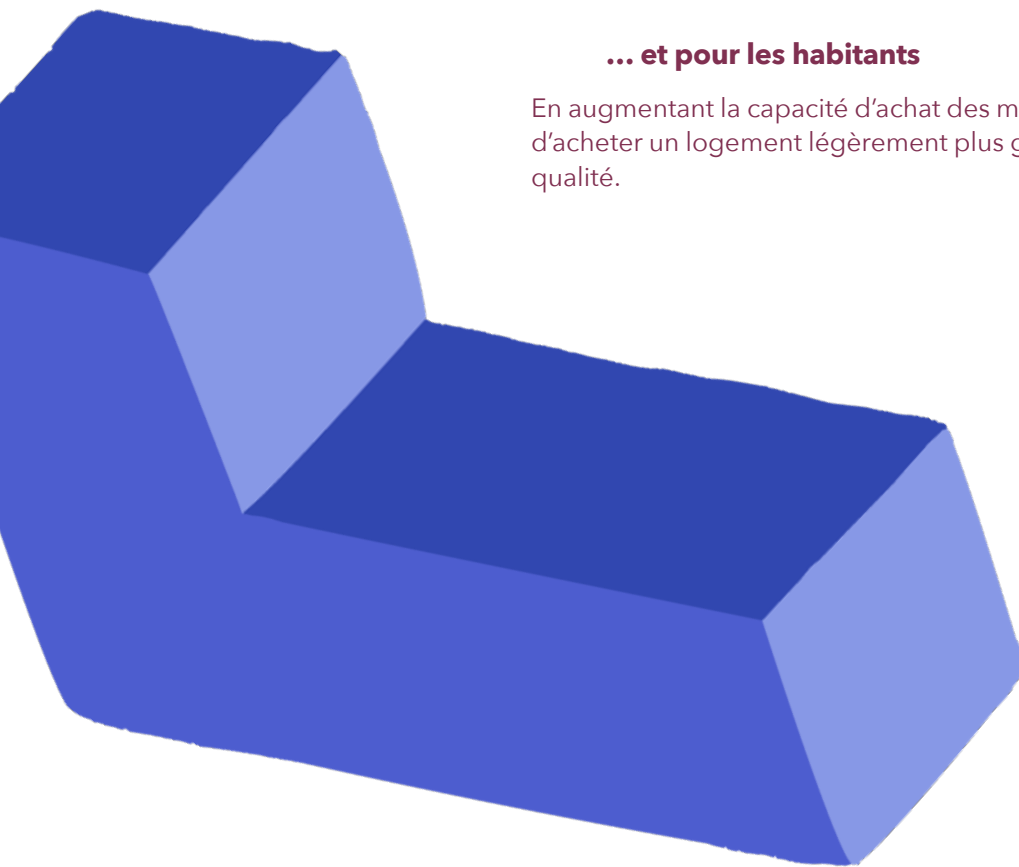
Les conditions d'accès au PTZ selon les territoires traduisent de manière plus certaine les stratégies nationales des politiques de l'habitat. La part du prix d'achat finançable par le PTZ est plus importante pour les ménages qui acquièrent un logement ancien, dans un territoire où le marché immobilier est vu comme détendu. Cette incitation s'inscrit dans la lignée de la politique d'aménagement du territoire actuelle de revitalisation des petites et moyennes villes peu attractives et de réinvestissement des logements existants.



Une autre interprétation de ce recentrage géographique des aides de l'État, avancée par le géographe Pierre Le Brun¹⁵, fait correspondre les secteurs où la hausse des prix immobiliers est la plus faible avec les perspectives de gains à la revente les plus réduites. Pour lui, le soutien de l'État à l'achat de logements anciens par des ménages modestes dans des secteurs détendus se traduit par des possibilités limitées de plus-value à la revente. En effet, il y a peu de chances que leur logement s'apprécie, et qu'ils rentabilisent leur opération immobilière. Cette interprétation de la géographie du PTZ pointe l'impossibilité pour les ménages modestes de faire fructifier leur patrimoine (ce qui n'est pas forcément l'objectif de cette aide) en comparaison avec le soutien de l'État à l'accumulation des ménages plus aisés dans d'autres territoires.

... et pour les habitants

En augmentant la capacité d'achat des ménages, le PTZ peut leur permettre d'acheter un logement légèrement plus grand, mieux placé ou de meilleure qualité.



¹⁵ Le Brun P, 2022, « Un soutien géographiquement inégal : la sélectivité spatiale des aides publiques à l'investissement immobilier résidentiel des ménages en France », *Géographie, économie, société*, 2022/1 (vol. 24), pp. 43-68.

Prêts spécifiques

Ils gagnent à être connus

Bien que le prêt à taux zéro occupe depuis longtemps le devant de la scène des prêts immobiliers destinés à aider l'accession sociale des ménages, il existe bien d'autres dispositifs, plus avantageux que les crédits classiques. Le prêt d'accession sociale (PAS) ainsi que le prêt accession distribué par Action Logement proposent tous deux des conditions d'accès au crédit plus intéressantes que celles du marché. Si le prix de vente est bien le critère principal de déclenchement de l'acte d'achat, l'ensemble des conditions qui permettent de devenir propriétaire de manière sécurisée et avantageuse peuvent faire la différence pour des ménages aux revenus limités, en rendant l'acquisition possible, ou pas. Les possibilités d'acheter un logement sans apport (avec les deux prêts) ou de limiter les taux d'intérêt bancaires pour tenir dans son budget (avec le prêt accession d'Action Logement) sont des pistes à ne pas écarter lorsqu'on remplit les conditions d'éligibilité à ces prêts. Dits d'accession « sociale », ceux-ci donnent la possibilité à des ménages d'acheter plus grand ou, tout simplement, d'acheter.

Prêts spécifiques

Prêt d'accession sociale

MODE D'EMPLOI

Le prêt d'accession sociale (PAS) est un prêt immobilier accordé aux ménages modestes, dont les taux sont à peu près équivalents aux taux d'intérêt des prêts immobiliers classiques (le taux moyen est de 3,61 % en juillet 2023¹) et qui suivent la même évolution. Le PAS présente l'avantage de couvrir jusqu'à 100% du coût total du projet (sans montant maximum d'emprunt) ; prix du terrain, coût des travaux, honoraires de négociation, taxes locales et de construction, frais d'état des lieux et d'assurance, à l'exception des frais de notaire, des frais d'instruction du dossier et des frais d'achat de meubles. Il ouvre donc l'accès à la propriété à des ménages qui n'ont pas d'apport personnel.

Le PAS peut être obtenu auprès d'un établissement de crédit ayant passé une convention avec l'État, qui lui accorde une garantie. C'est cette convention qui permet aux banques d'accorder des prêts à des ménages qui n'auraient pas eu accès au crédit sinon. Le PAS est accordé pour une durée qui peut varier de 5 à 30 ans, et peut même être allongée jusqu'à 35 ans. Comme pour un prêt immobilier classique, chaque établissement peut proposer les taux qu'il entend pratiquer dans le respect des taux maximums en vigueur, donc les emprunteurs ont tout intérêt à consulter plusieurs banques pour trouver la meilleure offre.

Les taux fixes ou variables

Selon le mode choisi, les mensualités peuvent évoluer au cours du temps :

- **À taux fixe** : le taux ne change pas pendant toute la durée du prêt.
- **À taux révisable** : le taux varie selon l'évolution du taux interbancaire de la zone euro qui sert de référence. Il est revu périodiquement, à chaque date anniversaire du contrat de prêt (trimestriellement, annuellement ou tous les 5 ans). Ces prêts sont avantageux lorsque la tendance générale est orientée à la baisse, mais très risqués quand les taux remontent. Pour protéger leurs clients contre de trop fortes hausses, les banques proposent des taux variables « capés », c'est-à-dire bloqués par un plafond d'augmentation défini lors de la signature du contrat de prêt, par exemple 2%. En cas de baisse, le gain est limité aussi... Les taux variables sont généralement plus bas que les taux fixes à la signature du contrat. Toutefois, depuis 2017, aucun PAS n'a été contracté à taux révisable.

Ce prêt peut également se cumuler avec d'autres, le prêt à taux zéro (voir page 43), le prêt d'épargne logement et le prêt Action Logement, il ne peut en revanche pas être complété par un prêt immobilier classique.

¹ Taux fixes hors assurance de l'Observatoire Crédit Logement / CSA.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Le PAS était destiné à l'origine à l'accession d'une résidence principale : le logement ainsi acquis doit devenir le lieu de résidence permanent de l'emprunteur au plus tard un an après la fin des travaux ou après l'achat. Toutefois, le PAS peut aussi servir à financer des projets d'investissement locatif limités à 6 ans et dans certaines conditions. Si l'acquéreur prévoit de partir à la retraite à l'issue de ce délai ou si :

- la durée totale de location du logement ne dépasse pas 6 ans ;
- le logement sert de résidence principale au locataire. Il ne peut pas être loué pour être utilisé comme logement de fonction, meublé de tourisme ou résidence secondaire ;
- le loyer est plafonné (plafonds PLS²) ;
- les ressources du locataire, à la signature du bail, ne dépassent pas les plafonds de ressources pour obtenir un logement social de type PLS.

Si le logement financé par un PAS est loué durant les 6 années suivant la fin des travaux ou l'achat, sans respecter les conditions ci-dessus, l'emprunteur risque une requalification du prêt et l'obligation de s'acquitter du remboursement des avantages obtenus.

À l'inverse, si l'acquéreur a habité son logement dès l'achat, il peut au bout d'une période de 6 ans en changer l'usage et le louer comme local professionnel ou commercial.

Le prêt d'accession sociale n'est pas réservé à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Le PAS peut financer ;

- l'achat d'un terrain et la construction d'un logement dessus ;
- l'achat d'un logement neuf ;
- l'achat d'un logement ancien et des travaux d'amélioration si nécessaire ;
- des travaux dans un logement existant pour faire des économies d'énergie, pour l'agrandir (par extension ou par surélévation) ou pour transformer en logement un local qui n'était pas destiné à l'habitation. Le montant des travaux doit au moins être égal à 4 000 euros.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur :

Pour bénéficier d'un PAS, l'emprunteur ne doit pas dépasser les revenus suivants (selon sa localisation et le nombre d'habitants dans le logement) ;

Nombre de personnes par ménage	Zone A et A bis (en euros)	Zone B1 (en euros)	Zone B2 (en euros)	Zone C (en euros)
1	37 000	30 000	27 000	24 000
2	51 800	42 000	37 800	33 600
3	62 900	51 000	45 900	40 800
4	74 000	60 000	54 000	48 000
5	85 100	69 000	62 100	55 200
6	96 200	78 000	70 200	62 400
7	107 300	87 000	78 300	69 600
À partir de 8	118 400	96 000	86 400	76 800

Le zonage ABC est un classement réalisé par le ministère en charge du Logement en fonction du degré de tension des marchés locaux, A bis étant les secteurs les plus tendus.

² Le prêt locatif social (PLS) finance des logements attribués aux locataires ne pouvant prétendre aux locations HLM, mais ne disposant pas de revenus suffisants pour se loger dans le privé. C'est le niveau le plus élevé de financement des logements sociaux, suivi par le prêt locatif à usage social (PLUS), dispositif le plus fréquemment mobilisé pour le financement du logement social, qui finance des logements aux niveaux de loyers intermédiaires, puis par le prêt locatif aidé d'intégration (PLAI), qui finance des logements réservés aux locataires les plus pauvres.

Pour le locataire :

Si l'acquéreur veut mettre en location le logement durant les six premières années après la signature, il doit s'assurer que les ressources du locataire, à la signature du bail, ne dépassent pas les plafonds de ressources PLS.

Nombre de personnes par ménage	Paris et communes limitrophes (en euros)	Île-de-France hors Paris et communes limitrophes (en euros)	Autres régions (en euros)
1	32 715	32 715	28 441
2	48 894	48 894	37 982
3	64 094	58 773	45 676
4	76 525	70 400	53 281
5	91 047	83 340	62 678
6	102 452	93 785	73 107
Par personne supplémentaire	+ 11 417	+ 10 449	+ 8 155

Plafonds de ressources PLS 2023

Avantages du prêt d'accession sociale

Le PAS offre différents avantages à comparer à ceux d'un prêt immobilier classique.

Si le taux d'intérêt (qui peut être fixe, variable ou modulable) est fonction de la durée de l'emprunt et de l'organisme qui propose le prêt, il ne peut pas dépasser les taux plafonds suivants :

Prix plafond	Durée	Taux maximum (à partir du 1 ^{er} avril 2023)
Fixe	Inférieure ou égale à 12 ans	5,10 %
	Entre 12 et 15 ans	5,30 %
	Entre 15 et 20 ans	5,45 %
	Supérieure à 20 ans	5,55 %
Variable ou révisable	Quelle que soit la durée du prêt	5,10 %

Toutefois, dans la plupart des établissements de crédit conventionnés, les taux d'intérêt des PAS sont similaires à ceux du crédit immobilier classique.

Les avantages du PAS sont plutôt :

- le plafonnement des frais d'instruction du dossier à 500 euros - sans frais supplémentaires en cas de prêt modulable, alors que ces frais peuvent atteindre entre 0,4 % et 1 % du montant total prêté avec un prêt classique ;
- la réduction des frais de notaire, qui comptent pour 7 à 8 % du prix de vente pour un logement ancien et 3 à 4 % du prix de vente pour un logement neuf avec un prêt classique ;
- la réduction des frais de garantie à travers une exonération de la taxe de publicité foncière (dont le taux global maximum était de 5,81 % du prix d'achat en avril 2023 pour un logement ancien et de 0,71 % du prix d'achat pour un logement neuf).

Ces éléments du PAS peuvent permettre un gain de quelques milliers d'euros, selon le montant de l'acquisition, et permettent à des ménages sans apport, auxquels la banque n'aurait pas accordé de prêt, d'acheter un logement. En effet, le PAS est garanti par l'État, à hauteur de 50 %, par l'intermédiaire de la Société de gestion des financements et de la garantie de l'accession sociale à la propriété (SGFGAS), en cas de non-paiement par l'emprunteur. Cette garantie permet aux banques d'accorder des prêts à des ménages qui, à défaut, n'auraient pas été considérés comme solvables par les banques.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

La revente d'un logement financé avec un PAS est possible à n'importe quel moment, mais si le prêt n'est pas totalement remboursé, l'acquéreur devra payer des frais de mainlevée, afin que l'hypothèque - la garantie - soit levée. Ces frais représentent 0,5 à 1 % du montant du prêt.

L'achat d'un logement avec un prêt d'accession sociale permet-il d'avoir un statut de copropriétaire ?

Oui, l'acquéreur est tenu de participer aux assemblées générales de copropriété et de s'acquitter des charges et gros travaux d'entretien.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Le PAS a été créé en 1993, dans un contexte de dégradation durable de la conjoncture économique et de nécessaire augmentation de la capacité d'achat des ménages les plus modestes.

Le poids du prêt d'accession sociale dans le marché du logement

En 2021, 61 212 PAS ont été émis, pour un montant de 7 milliards d'euros. Ce chiffre est à peu près stable puisque 60 300 opérations ont été financées par des PAS en 2010 et 72 000 en 2015³. Selon le rapport de la Cour des comptes sur les aides de l'État à l'accession à la propriété de 2016, la faible attractivité du PAS est due à des taux équivalents voire supérieurs à ceux du marché, alors même que le montage du PAS est plus compliqué que celui d'un prêt classique⁴.

³ Société de gestion des financements et de la garantie de l'accession sociale à la propriété (SGFGAS), 2022, *Bilan de production*.

⁴ Cour des comptes. 2016, *Les aides de l'État à l'accession à la propriété*. Rapport.

Prêt accession d'action logement

MODE D'EMPLOI

Le prêt accession est distribué par Action Logement. Il permet à des ménages sous conditions de ressources, salariés d'une entreprise du secteur privé non agricole de 10 salariés et plus, de bénéficier d'avantages financiers au moment de contracter un crédit pour l'acquisition d'un logement. Il permet d'emprunter un montant maximum de 40 000 euros à un taux d'intérêt réduit de 1 % (hors assurance obligatoire), pour 25 ans maximum. Alors que le taux d'intérêt moyen en juillet 2023 est de 3,6%⁵, le prêt accession présente un avantage indéniable. Il est cumulable avec d'autres prêts, dont le prêt à taux zéro (voir page 43).

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Il s'agit d'un prêt destiné à faire du logement sa résidence principale. Néanmoins, une fois le prêt intégralement remboursé, le propriétaire est maître chez lui et peut mettre son logement en location.

Le prêt accession est-il réservé à un premier achat ?

Le prêt n'est pas réservé aux primo-accédants, mais si l'acquéreur avait souscrit un prêt Action Logement pour sa résidence principale précédente, il doit le rembourser par anticipation pour en souscrire un nouveau.

Pour autant, les primo-accédants représentent plus de 90 % des acquéreurs ayant obtenu un prêt accession en 2022.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Ce prêt finance uniquement des achats de logements neufs (opérations de construction ou acquisition d'un logement neuf sur plan), ou alors d'accession sociale (prêt social de location-accession, voir page 30, en bail réel solidaire dans le neuf ou l'ancien, voir page 19, achat d'un logement ancien vendu par un organisme de logement social dans le cadre de la vente HLM, voir page 64). Pour les opérations d'achat d'un logement issu de la vente HLM, le Diagnostic de performance énergétique (DPE) doit être compris entre les étiquettes A et E.

⁵Taux fixes hors assurance, Observatoire Crédit Logement / CSA.

Plafonds de ressources

Pour être éligible à ce prêt, les revenus (revenu fiscal de référence inscrit sur l'avis d'impôt établi en 2022 sur les revenus de l'année 2021) de l'acquéreur doivent être inférieurs aux plafonds suivants :

Nombre de personnes par ménage	Zone A bis (en euros)	Zone A (en euros)	Zone B1 (en euros)	Zone B2 et C (en euros)	DROM (en euros)
1 personne seule	41 855	41 855	34 115	30 704	30 704
2 personnes sans personne à charge	62 555	62 555	45 558	41 001	41 001
3 personnes ou 1 personne seule + 1 à charge	82 002	75 194	54 785	49 307	49 307
4 personnes ou 1 personne seule + 2 à charge	97 904	90 070	66 139	59 526	59 526
5 personnes ou 1 personne seule + 3 à charge	116 487	106 627	77 805	70 025	70 025
6 personnes ou 1 personne seule + 4 à charge	131 078	119 987	87 685	78 917	78 917
Par personne supplémentaire	+ 14 603	+ 13 369	+ 9 782	+ 8 801	+ 8 801

Au regard de ces plafonds, 80 % des ménages sont éligibles au prêt accession.

Avantages du prêt accession

Les honoraires liés à la transaction sont compris dans le coût total de l'opération finançable par le prêt, et celui-ci est accordé sans frais de dossier, il est donc possible de bénéficier du prêt sans apport personnel.

L'acquéreur éligible au prêt accession qui a déjà calculé le montant total qu'il souhaitait emprunter pour son achat immobilier doit effectuer en parallèle une demande pour le prêt accession et une autre pour un prêt classique. Les 40 000 euros du prêt accession serviront d'apport personnel ou à financer les frais d'acquisition (frais de notaire, qui sont de 3 à 4 % du prix de vente pour un logement neuf et de 7 à 8 % pour un logement ancien). Les acquéreurs d'un logement HLM mobilisent le prêt pour financer en moyenne un quart du montant total de l'opération (161 420 euros en moyenne en 2022). Les acquéreurs d'un logement neuf paient en moyenne plus cher, autour de 270 960 euros en 2022. Ce prêt permet alors de financer une plus petite partie de l'opération : 15 % en moyenne en 2022.

Afin d'agencer au mieux les deux prêts et de décider de la durée du prêt accession (plus courte, plus longue ou identique à celle du prêt classique), l'acquéreur peut faire appel aux services d'un courtier⁶ (payants) ou s'adresser aux conseillers en financement d'accession d'Action Logement (gratuit).

Le prêt accession peut financer pendant 10 ans 40 % du montant total emprunté, puis pendant les 10 années suivantes, seulement 20 %, car le ménage pourra assumer des mensualités un peu plus élevées (par exemple).

Le prêt accession aide des ménages à faibles revenus à acheter un logement, éventuellement plus grand ou mieux placé que celui qu'ils auraient visé sans les économies permises par le taux réduit du prêt, ou avec des mensualités moins élevées. En 2022, près de la moitié (43,51 %) des prêts émis ont servi à financer des projets d'achat de ménages qui gagnent moins de deux Smic⁷, ou un Smic et demi pour 24 % des ménages.

⁶ Un courtier est un intermédiaire mandaté par un acquéreur afin de négocier pour son compte le meilleur taux d'intérêt qu'il pourra obtenir auprès d'une banque, ainsi que toutes les autres conditions du crédit, sa durée, les frais de dossier et l'assurance.

⁷ Salaire minimum de croissance : 1 383,08 euros nets pour 35 heures hebdomadaires.



Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Le logement peut être revendu à n'importe quel moment, à condition que le propriétaire ait fini de rembourser son prêt, ou le rembourse par anticipation.

L'achat d'un logement avec un prêt accession permet-il d'avoir un statut de copropriétaire ?

Oui, l'acquéreur est tenu de participer aux assemblées générales de copropriété et de s'acquitter des charges et gros travaux d'investissement.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Le prêt accession date des années 1960, peu après la création d'Action Logement (alors 1% Logement) en 1953. En parallèle du financement de la construction de logements sociaux et des services aux salariés des entreprises, l'organisme a complété son champ d'action avec les prêts complémentaires pour l'accession à la propriété.

Dans le récent contexte d'augmentation des taux d'intérêt, Action Logement a augmenté le taux fixe de son prêt de 0,5% à 1,5%, en mars 2023.

Le poids du prêt accession dans le marché du logement

En 2022, Action Logement a délivré 14 588 prêts accession. La grande majorité des ménages qui en ont bénéficié ont acheté un logement neuf : 90%, alors que seuls 10% des prêts ont été accordés pour des acquéreurs d'un logement dans le cadre d'une vente HLM.



Co-investissement

Sans apport mais très accompagné

Quand on ne peut pas acheter un logement tout seul, ou pas tout de suite, ou pas en entier, le co-investissement est une solution pour devenir tout de même propriétaire. Il ne s'agit pas d'un dispositif encadré par des politiques publiques nationales ou locales mais de différents montages d'accession, pensés par des entrepreneurs qui s'emparent du sujet. Tous inventent et développent des modèles plus ou moins complexes censés faciliter l'accès à la propriété ou fluidifier le marché. Dans quels buts ? Œuvrer pour la collectivité ou faire fructifier leurs entreprises sur le marché émergent d'une nouvelle ingénierie du logement... Les deux dans le meilleur des cas.

Ils s'adressent aux mêmes ménages, avec la même idée : pallier le manque de capital des futurs acquéreurs par un « apport » privé initial, qui leur permet de ne pas trop emprunter à la banque (donc de ne pas être trop dépendants des taux d'intérêt et d'être intéressants en période de forte hausse), voire d'accéder progressivement à la propriété - sur le modèle du PSLA (lire page 30). D'aucuns crieront sans doute à la financiarisation du logement, d'autres argueront que ce secteur gagnerait en effet à être modernisé, d'autres encore jugeront peut-être que le retrait ou le recul des politiques publiques laisse un boulevard aux acteurs privés.

Co-investissement

Quand des investisseurs privés s'inspirent des dispositifs d'accession sociale à la propriété

Le « co-investissement » est le nom (récent) de solutions issues du secteur privé visant à aider les ménages disposant d'un capital insuffisant pour accéder à la propriété. Différentes solutions d'accession aidée, progressive et sécurisée à la propriété existent déjà, mais elles sont réservées aux ménages les plus précaires, et conditionnées à des ressources inférieures à des plafonds réglementaires. Les nouveaux montages proposés par des start-ups visent à combler le manque de dispositifs pensés pour l'accession à la propriété des classes moyennes, « pas assez aidées, mais pas assez aisées », trop riches pour bénéficier des aides sociales, mais trop pauvres pour payer les prix du marché. Plusieurs entrepreneurs se sont emparés de ce créneau peu investi par les politiques publiques, auprès des classes moyennes disposant de ressources mensuelles relativement élevées mais de peu de capital. Ils visent les jeunes actifs urbains désirant passer du statut de locataire à celui de propriétaire sans forcément s'éloigner des marchés centraux les plus chers ou renoncer aux mètres carrés convoités et qui n'ont toutefois pas les moyens d'y accéder, même avec un emprunt bancaire. Ci-dessous, deux exemples qui ont déjà permis l'acquisition de logements. D'autres, comme Agora pour l'habitant, 1P2C et la toute récente Néoproprio se rodent mais n'ont pas encore financé des achats de logements. À suivre !



**Un apport pour ceux
qui n'en ont pas (assez)**

MODE D'EMPLOI

Le principe de Virgil est de faire financer par des investisseurs institutionnels (banques et assurances) et des entrepreneurs (qui investissent de l'argent lors de levées de fonds) une partie du logement acheté par un accédant à la propriété. Virgil, à travers ces apports financiers d'investisseurs, est ainsi un « co-proprétaire dormant ». Ce « sleeping partner » détient une quote-part de l'appartement qu'il aide à acheter mais n'a, bien sûr, aucun droit de regard sur la manière dont son occupant l'habite. Cette structure apporte... un apport ! Virgil peut co-investir jusqu'à 20% du montant du bien, dans la limite de 100 000 euros. En contrepartie, il détient une part du logement plus importante que le montant investi : si celui-ci correspond à 10% du total, Virgil récupérera 15% au moment de la cession, ou un ratio de 30% pour un investissement de 20%. À moins de rester plus de 10 ans dans le logement acheté, le ménage ne devra pas racheter la part détenue par Virgil : la start-up ne se remboursera qu'au moment de la revente. Un forfait de 3 000 euros est également facturé pour l'accompagnement de Virgil tout au long de la phase d'acquisition du bien.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Virgil propose un montage dédié aux projets d'achat d'une résidence principale. Toutefois, une fois le projet engagé, rien dans le contrat n'interdit aux accédants de mettre en location leur logement ainsi acquis.

Virgil est-il réservé à un premier achat ?

Le dispositif n'est pas réservé aux primo-accédants, mais il est calibré pour répondre aux besoins de ménages en quête d'un logement « de transition » dans lequel ils commencent leur vie de propriétaires et qu'ils n'habiteront sans doute pas plus d'une dizaine d'années.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Virgil ne peut être mobilisé que pour l'achat d'un logement ancien, c'est-à-dire qui a déjà été habité auparavant.

Plafonds de ressources

Aucun, la seule condition étant que le ménage soit finançable par une banque s'il recourt au crédit bancaire pour financer son achat.

Avantages de Virgil

Acheter pour les ménages qui ne peuvent pas emprunter assez

Virgil peut permettre à des ménages dont le montant global « prêt + apport » ne suffit pas pour acheter le logement de leur choix de disposer d'un capital d'achat plus important. L'argument (très marketé) avancé par Virgil dans sa stratégie de communication est le suivant : mieux vaut « acheter plus grand avec Virgil qu'acheter plus petit seul »... Il s'adresse directement aux jeunes trentenaires métropolitains en tablant sur le fait que la plupart vont agrandir leur famille quelques années seulement après avoir emménagé à deux. Plutôt que de devoir déménager et renoncer aux quartiers les plus chers tout en payant, à nouveau, des frais de notaire, et éventuellement des frais bancaires, autant prévoir la pièce en plus dès le premier achat et Virgil aide à la financer.

Acheter pour les ménages qui n'ont pas d'apport

Pour les ménages qui n'ont pas du tout d'apport et ne peuvent donc pas se lancer dans un achat immobilier (voir « Prêt classique », page 77), l'apport de Virgil peut être déclencheur.

Acheter sans mauvaises surprises

Pour la somme de 3 000 euros, Virgil propose d'aider les ménages qui réalisent un premier achat à naviguer dans le parcours complexe et très codifié du prêt immobilier. Depuis la recherche des biens, l'analyse du financement, la négociation du prêt... jusqu'à la remise des clés. Pour des acquéreurs parfois peu ou mal informés au moment d'un achat immobilier ou pour ceux qui ont très peu de temps pour se décider lorsque les offres partent vite dans les territoires tendus, cet accompagnement peut permettre d'éviter les « mauvaises affaires ». Il y a donc toutes les chances pour que les « accompagnateurs » Virgil refusent de co-financer des logements de mauvaise qualité, mal entretenus ou mal placés. Parce que Virgil est avant tout une entreprise à but lucratif, cette structure n'a pas intérêt à co-financer des projets peu rentables et ne prendra pas le risque de co-investir sans espoir de plus-value à la revente. Autrement dit, Virgil choisit aussi ses clients, des personnes ou des ménages capables de supporter, même sans apport, des prix élevés.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Le dispositif Virgil est limité à 10 ans. Si le ménage habite toujours son appartement et ne désire pas le vendre au bout de cette période, il doit racheter la quote-part de Virgil - au prix du marché, bien entendu.

L'occupant d'un logement acheté avec Virgil a-t-il un statut de copropriétaire ?

Oui, il est tenu de participer aux assemblées générales de copropriété, de payer ses charges et de s'acquitter des gros travaux d'entretien.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Virgil est une start-up créée en 2019 par deux entrepreneurs de l'immobilier, Saskia Fizel et Keyvan Nilforoushan, qui ont auparavant contribué au développement de Onefinestay, une plateforme de locations de courte durée haut de gamme. Frappés par la difficulté que rencontrent les jeunes actifs parisiens pour acheter un appartement, surtout lorsqu'ils n'ont pas d'apport familial, et conscients du potentiel financier que représente ce marché immobilier, ils lancent Virgil.

Le poids de Virgil dans le marché du logement

Depuis sa création, les financements de Virgil ont permis plus d'une centaine d'acquisitions de logements. La valeur totale des logements atteint 50 millions d'euros.

Où l'offre de Virgil est-elle disponible ?

Virgil n'intervient pour le moment qu'à Paris et dans 28 villes de la première couronne : Saint-Mandé, Vincennes, Fontenay-sous-Bois, Nogent-sur-Marne, Joinville-le-Pont, Charenton-le-Pont, Saint-Maurice, Maisons-Alfort, Alfortville, Ivry-sur-Seine, Le Kremlin-Bicêtre, Arcueil, Cachan, Gentilly, Montrouge, Malakoff, Châtillon, Vanves, Issy-les-Moulineaux, Sèvres, Saint-Cloud, Boulogne-Billancourt, Suresnes, Puteaux, Neuilly-sur-Seine, Levallois-Perret, Courbevoie, La Garenne-Colombes, Bois-Colombes, Asnières-sur-Seine, Clichy, Saint-Ouen, Gennevilliers, Saint-Denis, Aubervilliers, Pantin, Le Pré-Saint-Gervais, Les Lilas, Bagnolet, Montreuil.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

Cette solution répond pour le moment à un enjeu spécifique aux zones très tendues, où les 10% d'apport nécessaires pour obtenir un prêt bancaire peuvent représenter des sommes élevées et difficiles à obtenir pour des ménages disposant de revenus mensuels pourtant au-dessus des moyennes nationales. Plutôt qu'une solution innovante et structurelle pour repenser les modalités d'accession à la propriété et le marché du logement, comme le dispositif de bail réel solidaire par exemple, Virgil semble être pensé comme une réponse ponctuelle à un problème causé par la crise du logement dans les métropoles.

Ce dispositif est symptomatique d'une vision française et répandue de l'accession à la propriété comme un graal à atteindre, peu importe les conditions. À l'inverse du statut de locataire, rarement valorisé. Dans leur communication, les développeurs de Virgil expliquent ainsi le choix du nom de leur plateforme, non sans grandiloquence : « Dans *La Divine Comédie*, le poète Virgile guide Dante à travers les 7 cercles de l'Enfer jusqu'au Paradis. Chez Virgil, on vous aide à passer de l'enfer du piège locatif jusqu'au paradis de la propriété, et ensuite on vous laisse tranquillement profiter de chez vous. »



ACQER

Un co-investissement pour acquérir son logement progressivement

MODE D'EMPLOI

Acqer n'est pas une banque, même si cette structure assure à peu près la même fonction, de permettre à des ménages d'acheter leur logement alors qu'ils n'ont pas les fonds pour le faire. Cette structure regroupe des investisseurs (institutionnels publics et privés, assureurs, caisses de retraite, mutuelles, etc.) qui co-achètent un logement en payant entre 70 et 96% du prix, 30 à 4% restant à la charge du ménage qui y habitera. Des frais d'acquisition s'appliquent (qui correspondent aux frais de notaire et éventuellement la commission de l'agent immobilier), dont le montant est fixé lors de la signature de l'acte de vente et dont l'acquéreur ne paie également qu'une petite partie. Par exemple, si le montant des frais d'acquisition est de 25 000 euros et que l'accédant acquiert au départ 4% du logement, il ne paiera que 1 000 euros de frais d'acquisition au moment de l'achat initial. À ces frais d'acquisition s'ajoutent un montant forfaitaire de frais d'entrée de 3 000 euros à verser à Acqer au moment du démarrage du processus d'achat.

Contrairement à Virgil, les investisseurs d'Acqer ne se rémunèrent pas au moment de la revente mais au fur et à mesure. Le ménage occupant leur verse un loyer qui comprend deux mensualités :

- La première correspond à une mensualité d'occupation, reversée à l'investisseur, qui se rembourse petit à petit. De la même façon qu'un loyer, cette mensualité d'occupation est révisée chaque année, à la date anniversaire de l'achat du logement, selon l'Indice de référence des loyers, établi par l'INSEE. Ce montant dépend de la part du logement encore à acquérir et diminue au fur et à mesure.

Exemple : un accédant détient 10% du logement et l'investisseur 90%. Le prix de location du logement est estimé à 500 euros par mois¹. La mensualité d'occupation est de 450 euros (90% de 500 euros). Lorsque l'accédant détiendra 35% de son logement, ce montant baissera à 325 euros.

- La seconde est une mensualité d'investissement qui permet d'acquérir progressivement et par petits bouts son appartement. L'accédant choisit le montant de cette mensualité, prélevée en même temps que la mensualité d'occupation.

Le propriétaire peut également faire des versements ponctuels plus importants pour rembourser plus rapidement Acqer. Chaque mois, l'accédant a ainsi la possibilité d'investir dans son logement une somme minimum de 100 euros. Ces parts supplémentaires s'acquièrent au prix de marché, leur prix peut donc évoluer à la hausse ou à la baisse. Les frais d'acquisition s'appliquent à chaque rachat, à hauteur du pourcentage acquis.

Si l'accédant achète par exemple une part correspondant à 10% du logement et que les frais d'acquisition sont fixés à 25 000 euros, il paiera pour l'achat de sa part 2 500 euros (soit 10% de 25 000 euros).

Comme lors d'une location ou d'une accession classique, les ménages acquérants s'acquittent des frais d'assurance du logement.

Acqer s'appuie sur deux régimes juridiques, la Société civile immobilière (SCI) et l'indivision. La SCI est une structure juridique composée au moins de deux personnes (dites associées), qui se partagent la gestion d'un bien immobilier. Les associés détiennent des parts sociales proportionnellement à l'apport financier mobilisé pour acheter le bien. L'indivision est un régime juridique dans lequel un bien appartient indistinctement à plusieurs personnes : les parts ne sont pas individualisées. Sous le régime de l'indivision, chaque propriétaire détient une quote-part du bien, mais ses droits portent sur l'ensemble. Au contraire, dans une Société civile immobilière, chaque associé détient des parts sociales, et peut exercer les droits correspondants.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Le dispositif Acqer est normalement dédié aux projets d'achat d'une résidence principale. Mais les exceptions sont légion : les accédants peuvent en effet mettre leur logement en location, mais uniquement pour de courtes durées, sous le régime de la location saisonnière, en meublé de tourisme (sur les plateformes type Airbnb). Acqer autorise les ménages à mettre leur logement en location pour une longue durée, seulement sous le régime de la location meublée, après accord et dans les cas suivants : mutation professionnelle, chômage, mariage ou PACS, naissance ou adoption, divorce ou dissolution du PACS, invalidité, décès du conjoint ou d'un des descendants.

Acqer est-il réservé à un premier achat ?

Pas formellement, bien que le dispositif cible clairement plutôt les ménages qui n'ont pas encore accédé à la propriété.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Les logements neufs ou anciens sont éligibles, mais Acqer ne propose pas l'achat de maisons individuelles.

Plafonds de ressources

Aucun, mais Acqer exige de l'accédant que la moyenne de ses revenus nets mensuels représente au moins 3 fois sa mensualité d'occupation.

¹ Ce prix estimé correspond à la mensualité de référence, déterminée à partir du loyer de marché dans la zone où est situé l'appartement. Elle est définie par un expert indépendant après visite du logement et est communiquée à l'accédant avant tout engagement.

Avantages du système

Alors que les futurs acquéreurs d'un logement doivent disposer d'au moins 10% du prix d'achat pour susciter l'intérêt d'une banque, et financer les frais de notaire, ce système n'exige que 4% à 30% du montant total. Les critères habituellement déterminants pour obtenir un prêt auprès d'une banque ou négociateur son taux d'intérêt, comme ses conditions d'emploi ou son âge, n'ont pas non plus cours dans ce dispositif.

En revanche, à l'inverse des habitudes françaises de s'endetter à taux fixe qui permettent d'être sûr de ce que l'on paiera à la fin - et le banquier fournit d'ailleurs un échéancier pour le calculer -, Acqer implique de s'engager dans un processus d'achat plus incertain : les rachats successifs subissent les soubresauts du marché, tout comme les mensualités d'occupation, qui augmentent annuellement comme un loyer. Il est donc impossible de savoir à l'avance quel sera le coût final de son logement. Le service n'est pas gratuit et les prix de cette facilitation et de cette flexibilité sont annoncés au départ, mais la variété des situations de rachat progressif, de revente, d'évolution de la situation des ménages rend très difficile l'anticipation de son coût global.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Pour racheter l'intégralité des parts avant la fin de la cinquième année et sortir du service Acqer, les occupants doivent payer des frais correspondant à 1,2% de la valeur du bien au moment de l'achat, par année anticipée. Acqer n'assure le portage ou le co-investissement que pendant 10 ans. À l'issue de cette période, le ménage doit, soit acheter la totalité des parts restantes, soit tout vendre et quitter l'appartement.

L'occupant a-t-il un statut de copropriétaire ?

Bien que le ménage ne détienne à l'entrée qu'une part comprise entre 4 et 30% de « son » logement, la philosophie d'Acqer est bien de lui garantir son statut de propriétaire : une fois l'acte de vente signé, les accédants sont propriétaires, ils peuvent réaliser des travaux et doivent assister aux assemblées générales de copropriété.

Les dépenses visant à améliorer le logement ou les parties communes sont partagées entre l'investisseur et l'acquéreur de façon proportionnelle à la part détenue par chacun dans le logement.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Acqer a été fondée en 2019 par Cyril Aulagnon, spécialiste de l'immobilier institutionnel. Il a imaginé ce dispositif en partant de l'idée que l'ingénierie financière déployée par les investisseurs institutionnels pourrait être mise au service de ménages qui ne peuvent pas accéder à la propriété par les voies classiques.

Le poids de ce service dans le marché du logement est encore très léger.

Les premiers co-investissements ont été livrés et d'autres sont en projet, en 2023 une centaine de logements auront été financés via ce système.

Où l'offre est-elle disponible ?

Pour le moment, l'entreprise ne déploie son dispositif qu'en Île de France, dans les communes où le marché immobilier est particulièrement tendu et qui promettent donc une plus-value importante à la revente, pour assurer des taux de rentabilité intéressants aux investisseurs. L'implantation géographique d'Acqer est donc bien directement corrélée à la rentabilité des investissements immobiliers permise par les territoires, seul argument valable pour les convaincre de mobiliser des fonds et permettre aux ménages intéressés par le système de se loger.

Le logement social doit-il être vendu ?

Les avis sont partagés et le sujet sensible, car il peut creuser une brèche dans le modèle français, si important pour les équilibres du marché et des politiques de l'habitat. La vente des logements HLM permet à des ménages désirant accéder à la propriété d'acheter un logement social (le leur généralement) auprès de bailleurs qui ont pris la décision de s'en séparer. Vendeurs et acquéreurs y trouvent leur compte : les bailleurs sociaux se délestent de logements peu rentables ou amortis depuis longtemps et renflouent leurs fonds propres, quand les ménages peuvent bénéficier d'un prix décoté, assorti de garanties de rachat et de relogement potentiellement mobilisables. Acheter son propre logement, c'est aussi éviter les mauvaises surprises sur sa qualité.

Du côté des bailleurs, en revanche, la vente HLM est sujette à controverses. Si certains bailleurs avancent qu'un logement vendu leur apporte les fonds pour en construire deux nouveaux (ou pour en rénover encore plus), d'autres refusent de se plier à cette pratique, défendant l'idée que chaque vente assèche un peu plus un parc déjà insuffisant.



**Achat
d'un
logement
social**



**Le logement social
est-il à vendre ?**

Achat d'un logement social

MODE D'EMPLOI

Un logement social mis en vente habité ne peut être acheté que par son locataire, s'il l'occupe depuis au moins 2 ans. Soit le bailleur le propose à son locataire, soit ce dernier en fait la demande. Dans ce dernier cas, le logement peut également être proposé à la vente à son conjoint et à ses ascendants et descendants, sous conditions : si leurs ressources ne sont pas supérieures aux plafonds fixés par décret chaque année et correspondent aux barèmes PLS (voir page 13).

Lorsqu'un logement social vacant est mis en vente, il doit être proposé par ordre de priorité :

- à toute personne physique dont les revenus ne dépassent pas les plafonds de ressources de l'accession sociale à la propriété (voir Plafonds de ressources) – parmi lesquels l'ensemble des locataires de logements appartenant aux bailleurs sociaux du département, ainsi que les gardiens d'immeuble qu'ils emploient ;
- à une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales ;
- et, au bout de 2 mois, à toute personne physique intéressée, sans conditions de ressources.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Ce dispositif est prévu pour permettre à des ménages d'accéder à la propriété. Rien n'empêche l'acquéreur de mettre son bien en location, mais celle-ci est encadrée par le contrat de vente si le logement a été acheté par le locataire. Ainsi, si l'acquéreur a acquis son logement à un prix inférieur au prix de mise en vente et qu'il le loue au cours des 5 années suivant l'acquisition, il n'est pas autorisé à demander un loyer plus élevé que celui qu'il payait lui-même en tant que locataire.

L'achat d'un logement social est-il réservé à un premier achat ?

L'achat d'un logement HLM n'est pas réservé aux primo-accédants, en revanche une même personne ne peut acheter plus d'un logement à un organisme HLM, sauf dans des conditions très spécifiques, en cas de mobilité professionnelle, logement inadapté à la taille du ménage, séparation du ménage, etc.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Tout n'est pas à vendre... Les seuls logements pouvant être cédés dans ce cadre sont ceux construits ou acquis depuis plus de 10 ans par un organisme de logement social. Ils ne doivent pas être situés dans une commune déficitaire en logements sociaux (selon les critères de la loi SRU¹) et doivent respecter des normes d'habitabilité et de performance énergétique minimales (sont exclus les logements présentant une étiquette F ou G).

Autre condition nécessaire, la vente du logement doit être autorisée. Soit la Convention d'utilité sociale² que le bailleur a signée avec l'État prévoit un plan de mise en vente dans lequel est inscrit le logement en question, soit la vente est soumise à autorisation. Le préfet dispose alors d'un délai de 4 mois pour s'y opposer.

¹ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25% de logements sociaux sont celles dont la population est au moins égale à 1 500 habitants en Île-de-France, 3 500 dans les autres régions situées dans une agglomération ou une collectivité à fiscalité propre de plus de 50 000 habitants, comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.

² La Convention d'utilité sociale est un document établi pour 6 ans entre un organisme HLM et l'État qui comporte un état des lieux de l'activité patrimoniale, sociale et de la qualité de service, et détaille les orientations stratégiques et le programme d'action.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur :

Les acquéreurs ne sont pas forcément soumis à des plafonds de ressources. Toutefois, les habitants intéressés par l'achat d'un logement vacant dont les ressources sont inférieures aux plafonds de l'accession sociale à la propriété sont prioritaires, et ce, même s'ils ne sont pas locataires du parc social des bailleurs du département.

Les plafonds de ressources correspondent aux montants dits « PLI accession » suivants, pour 2023 :

Nombre de personnes par ménage	Zone A bis (en euros)	Zone A (en euros)	Zone B1 (en euros)	Zone B2 (en euros)	Zone C (en euros)
Personne seule	46 460	46 460	37 869	34 083	34 083
2 personnes sans personne à charge (hors jeune ménage)	69 438	69 438	50 572	45 512	45 512
3 personnes ou personne seule + 1 personne à charge ou jeune ménage	91 024	83 469	60 814	54 733	54 733
4 personnes ou personne seule + 2 personnes à charge	108 678	99 981	73 417	66 076	66 076
5 personnes ou personne seule + 3 personnes à charge	129 304	118 359	86 366	77 730	77 730
6 personnes sans personne seule + 4 personnes à charge	145 501	133 190	97 334	87 601	87 601
Par personne supplémentaire	+ 16 210	+ 14 840	+ 10 859	+ 9 769	+ 9 769

Avantages de l'achat d'un logement social

Un mode d'accession à la propriété « sécurisé »

L'achat d'un logement HLM ne permet pas forcément de bénéficier d'un prix inférieur à celui du marché (sauf si l'on achète le logement dont on est locataire). En revanche, les nouveaux propriétaires sont sécurisés par la garantie de rachat que propose le bailleur vendeur. Depuis le 17 novembre 2019, les organismes HLM sont en effet tenus d'inclure dans les contrats de vente une clause de rachat systématique lorsque la vente se fait au bénéfice d'une personne physique dont les revenus sont inférieurs aux plafonds de ressources de l'accession sociale. Cette garantie court sur 10 ans - à condition que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale et que, le cas échéant, la demande de rachat intervienne moins d'un an après :

- une perte d'emploi d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription à Pôle emploi ;
- une rupture du cadre familial liée au décès de l'acquéreur, de son conjoint ou de l'un de ses descendants occupant le logement avec l'acquéreur, à son divorce ou à la rupture d'un pacte civil de solidarité ;
- un problème de santé entraînant une invalidité reconnue.

Si l'acquéreur se trouve dans une de ces situations, le logement est racheté à un prix fixé réglementairement, qui ne peut être inférieur à 80% du prix de la vente initiale.

... à des prix souvent avantageux

Lorsque le logement n'est pas vendu à son locataire, son prix est fixé en fonction des références du marché local - en général dans la fourchette basse afin de rendre les logements abordables et de trouver preneur rapidement une fois la vente décidée. Les prix de vente sont fixés librement par l'organisme HLM vendeur, sans consultation préalable du maire de la commune d'implantation.

Un achat vraiment moins cher pour les locataires occupants

Lorsque le logement est vendu à son locataire, le bailleur en baisse nettement le prix. L'Opérateur national de vente (ONV), la filiale du groupe Action Logement chargée d'acquérir des immeubles et logements en bloc avant de les revendre pour le compte des bailleurs, applique d'emblée une décote de 20%.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Les prix de revente sont encadrés par des clauses anti-spéculatives :
Si le logement social a été acheté depuis moins de 5 ans, l'acquéreur doit informer son ancien propriétaire de son intention de le revendre, afin que le bailleur, s'il le souhaite, puisse à son tour le racheter.
Si le logement a été acquis pour un prix plus bas que le prix de mise en vente et que l'acquéreur devenu à son tour vendeur réalise une plus-value, il devra la reverser à son ancien propriétaire.

L'acheteur d'un logement social a-t-il un statut de copropriétaire ?

Oui, si le bien est situé dans un immeuble, il devient copropriétaire. Il est tenu de participer aux assemblées générales de copropriété et de payer les charges et sa part de tous les travaux d'entretien.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

La vente de logements sociaux est autorisée en France depuis 1965. Les conditions de ces commercialisations sont définies par la loi du 10 juillet 1965, précisées par deux textes complémentaires en 1983 et en 1994. Si le dispositif est resté anecdotique jusqu'au début des années 2000 - 4 600 logements locatifs sociaux vendus en moyenne par an entre 1998 et 2009, soit moins de 0,1 % du parc social -, une progression sensible a été observée en 2010, avec une augmentation de 50 % du nombre de ventes, puis une stabilisation dans les années qui suivent, autour de 8 000 ventes annuelles.

En 2007, un accord conclu entre l'État et l'Union sociale pour l'habitat, la fédération qui regroupe tous les organismes HLM, fixe un objectif de 40 000 ventes annuelles - 1 % du total français, c'est-à-dire 5 fois plus que les résultats des années précédentes. Le vote de la loi Elan³ en 2018 marque une nouvelle étape dans le développement de ce dispositif, en simplifiant la procédure et en créant un nouveau type d'organisme dédié à la commercialisation de ce patrimoine pour le compte des bailleurs. L'Opérateur national de vente a été créé pour le moment. Ces récentes évolutions s'inscrivent dans un contexte de pressions financières et organisationnelles accrues pour les bailleurs sociaux depuis les restrictions que le gouvernement leur a imposées à partir de 2018.

Le poids de l'achat d'un logement social dans le marché du logement

Les ventes HLM connaissent une relative croissance depuis 2013, et on compte 11 000 acquisitions de logements sociaux en 2021⁴.

³ La loi portant Évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, dite Elan, promulguée le 23 novembre 2018, avait pour objectif de moderniser le secteur du logement social, particulièrement en facilitant les ventes.

⁴ Présentations du séminaire « La vente HLM au prisme des premiers résultats de la recherche », 30 juin 2022.

Qui fait quoi ?

OPH et ESH, égaux face à la vente HLM ?

Si les organismes HLM ont tous la même mission d'intérêt général, de production et de gestion de logements locatifs sociaux, les deux grandes familles que sont les Offices publics de l'habitat, OPH, et les Entreprises sociales pour l'habitat, ESH, ne répondent pas forcément aux mêmes stratégies de développement.

Les OPH sont créés par une collectivité publique (une commune, un regroupement de communes ou un département) à laquelle ils sont rattachés, et sont soumis au code des marchés publics.

Les ESH sont des sociétés commerciales à mission d'intérêt général qui peuvent couvrir différents territoires. À la différence des OPH, elles sont responsables devant leurs actionnaires. Alors que les OPH sont ancrés dans une stratégie politique locale, définie par les élus locaux en charge des orientations de ces organismes, les ESH suivent davantage une logique entrepreneuriale visant à augmenter leur capital pour le réinvestir. Bien que les OPH comme les ESH vendent leurs logements, la pratique est plus marquée du côté des ESH : entre 2014 et 2017, elles ont réalisé 66 % des ventes alors qu'elles ne détenaient que 45 % du parc social⁵.

Ces chiffres s'expliquent aussi par les différences de positionnement stratégique (voire idéologique) entre les ESH et les OPH : les premières ont intérêt à vendre pour reconstituer des fonds propres à réinvestir ailleurs, en ayant la possibilité de vendre et de construire de nouveaux logements dans des territoires très différents, alors que les OPH - en particulier communaux et intercommunaux - n'ont pas toujours intérêt à encourager la vente de logements sociaux si, faute de place ou d'opposition citoyenne ou politique, ils ne peuvent les remplacer sur leur territoire.

L'ONV, l'acteur de la vente HLM

Afin de faciliter et encourager les ventes de logements par et pour les bailleurs sociaux, Action Logement a imaginé une plateforme dédiée, l'Opérateur national de vente (ONV). Cette structure a été créée en février 2019 dans le cadre de la loi Elan, qui ouvre la possibilité à des sociétés anonymes d'acheter et d'entretenir des biens immobiliers appartenant à des bailleurs sociaux qui continuent, eux, d'en assurer la gestion locative.

L'ONV, la seule structure de vente qui existe pour le moment, acquiert des stocks d'appartements auprès des bailleurs qui souhaitent les vendre, mais ne disposent pas de l'ingénierie pour. Cet organisme se charge ensuite de les céder à l'unité, avant de reverser l'argent issu de la vente au bailleur social. Il est ouvert à tous les bailleurs sociaux de France. En 2 ans, entre février 2021 et janvier 2023, l'ONV a vendu 447 logements en France, dont 43 % à des locataires du parc social⁶. Un chiffre qui relativise l'efficacité d'un organisme de vente par rapport aux objectifs fixés par l'État.

Où ?

Plus de HLM vendus dans les petites villes et communes rurales

Le volume des ventes annuelles de logements HLM varie fortement selon les organismes et selon les territoires. Les ventes sont ainsi plus nombreuses dans les petites villes et les communes rurales que dans les grandes villes. Sur l'ensemble des 270 000 ventes réalisées entre 2011 et 2020, les particuliers constituent 60 % des acheteurs dans les communes rurales, 50 % dans les villes isolées et seulement un quart dans les communes de plus de 200 000 habitants⁷.


Cette répartition territoriale peut s'expliquer par les différences de rentabilité ou d'attractivité des logements sociaux selon leur localisation.

Là où les prix de l'immobilier sont bas, le logement social présente peu d'avantages comparatifs : les ménages peuvent se loger au même tarif en louant un bien dans le parc privé ou même en devenant propriétaires.

⁵ ANCOLS, 2019, *La vente de logements sociaux aux personnes physiques. État des lieux, pratiques des organismes et freins à son développement*.

⁶ L'ONV en chiffres au 31/03/2023, compte LinkedIn de l'ONV.

⁷ Intercommunalités de France, en partenariat avec Acadie, 2022, *Atlas de la vente HLM aux particuliers et entre bailleurs sociaux. Un instrument des politiques locales de l'habitat ?*



Les logements sociaux situés en milieu rural, amortis financièrement, présentent en général un faible rendement locatif pour les bailleurs : ils sont plus anciens, avec un coût d'entretien élevé du fait des déplacements des personnels de gestion parce qu'ils sont éloignés du reste du parc. Ce sont donc ceux dont les organismes HLM ont intérêt à se séparer en priorité⁸.

Une réticence plus forte à vendre dans les territoires à forte demande

La vente HLM a pour but premier de reconstituer des fonds propres pour augmenter, renouveler et améliorer le parc social. Les bailleurs sociaux ont donc tout intérêt à choisir les logements les plus chers, donc les mieux placés, dans des zones tendues et près de réseaux de transports en commun. Là réside le paradoxe apparent de ces arbitrages : c'est dans les territoires tendus que le besoin en logements sociaux est le plus important, et donc là où les bailleurs sont, aussi, les plus réticents à vendre. Certains revendiquent ainsi de ne pas le faire du tout, au vu de la liste de demandeurs qui ne cesse jamais d'augmenter⁹.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Vendre un logement pour en construire deux

La vente HLM permet aux bailleurs sociaux de disposer de plus de fonds propres pour produire des logements dans les secteurs tendus où les prix des terrains ne cessent d'augmenter ou pour rénover leur patrimoine. En 2019, ces cessions (aux particuliers et entre bailleurs sociaux) ont rapporté 950 millions d'euros¹⁰, ce qui représente une source de financement supplémentaire dans un contexte où les aides de l'État sont incertaines. En 2017, le produit des cessions, au prix de vente moyen de 111 000 euros par logement, était équivalent à 5% des loyers perçus annuellement par l'ensemble des bailleurs sociaux¹¹.



Ainsi, pour un logement vendu, les opérateurs récupèrent des fonds propres qui leur permettent d'en construire deux¹².

Si cette équivalence est souvent mise en avant, elle ne dit rien de précis sur la nature des logements vendus et de ceux qui les remplacent : au m², les loyers des logements neufs sont généralement plus élevés ; ils ne permettent pas d'accueillir les mêmes catégories de population et ne sont pas non plus construits dans les mêmes secteurs ou communes¹³.

⁸ Gimat M., Gloor M., 2016, « La vente de logements sociaux à des particuliers. Modalités et conséquences d'une pratique encore marginale des organismes HLM franciliens », *Revue d'économie régionale & urbaine*, pp. 527-556.

⁹ *Idem*.

¹⁰ Intercommunalités de France, en partenariat avec Acadie, 2022, *Atlas de la vente HLM aux particuliers et entre bailleurs sociaux, Un instrument des politiques locales de l'habitat ?*

¹¹ ANCOLS, 2019, *La vente de logements sociaux aux personnes physiques. État des lieux, pratiques des organismes et freins à son développement*.

¹² Gimat M., Gloor M., 2016, « La vente de logements sociaux à des particuliers. Modalités et conséquences d'une pratique encore marginale des organismes HLM franciliens », *Revue d'économie régionale & urbaine*, pp. 527-556.

¹³ *Idem*.

Une modification du métier de bailleur

Viser la vente de 40 000 logements par an alors que seulement 80 000 sont produits revient à diviser par deux la croissance annuelle du parc¹⁴. Les résultats constatés sont bien inférieurs à ces projections mais cette ambition portée par l'État interroge sur les objectifs et conséquences de la vente HLM à grande échelle. Pertinente pour mobiliser des fonds propres à court terme, elle se traduit par une approche « à durée déterminée » du logement social, selon l'expression de Jean-Claude Driant, et une transformation du métier de bailleur. Ce chercheur observe ainsi que le produit de la vente est de plus en plus souvent pris en compte par certains organismes, dès les études préalables, et intégré à leur montage financier. Construire pour louer, ou pour vendre au moment le plus propice, ne relève pas exactement du même positionnement que construire pour loger sur le très long terme, indépendamment de la conjoncture. Au-delà de la gestion locative et du développement de leur parc de logements, les bailleurs qui pratiquent la vente HLM doivent désormais intégrer une activité de commercialisation.

... à l'échelle locale

La vente HLM, un levier de mixité sociale ?

Ces ventes offrent la possibilité aux catégories de ménages les plus aisées du parc social de devenir propriétaires dans leur quartier de résidence, suivant ainsi un « parcours résidentiel immobile¹⁵ », selon l'expression du géographe Philippe Estèbe. Ce moyen de fixer sur place des familles aux revenus un peu plus élevés a un revers : il empêche l'arrivée de nouveaux locataires, parfois plus prioritaires.

Les logements sociaux en milieu rural, une offre qui ne doit pas s'amenuiser

Ce chercheur analyse les effets de la vente HLM comme un « resserrement géographique de l'offre de logement social, au bénéfice des plus grandes aires urbaines¹⁶ », ce qui fait sens au vu des forts besoins en logements sociaux dans les secteurs de plus forte tension. En revanche, il ne s'agit pas de remettre en question la pertinence et la nécessité du logement social dans les petites villes et les milieux ruraux. Dans ces secteurs, les logements HLM représentent une offre souvent de meilleure qualité, réhabilitée, et dont le développement est piloté au regard des besoins en logement des habitants. À l'inverse du parc privé, baptisé « social de fait », dont les loyers sont équivalents, mais qui n'offre pas le même confort.

... et pour les habitants.

Acheter un logement social, une opportunité pour des ménages financièrement fragiles ?

L'accès à la propriété des franges les plus précaires de la population peut être envisagé comme la sécurisation financière par la constitution d'un capital. Un rapport d'information de l'Assemblée nationale sur la vente de logements sociaux avance aussi qu'« un propriétaire qui vit dans son logement, dans son quartier, dans sa ville, a des exigences et se ressent des devoirs qu'un locataire n'a pas¹⁷ ». Un jugement qui ne s'appuie sur aucune étude précise et rappelle les arguments portés par la droite conservatrice pour qui la propriété fut longtemps synonyme de stabilité sociale.

¹⁴ Driant J.-C., 2019, « Loi Elan : rupture ou simple accélérateur de la transformation du modèle français du logement social ? » *Grief*, n° 6/2, pp. 31-43.

¹⁵ Estèbe P., 2021, « La vente des HLM : vers une transformation de la géographie du logement social ? » *Tous urbains*, n° 33, pp. 39-45.

¹⁶ *Idem*.

¹⁷ Carré O., 2009, *Rapport d'information n° 1449 déposé par la commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire sur l'accès sociale à la propriété dans le parc HLM*, rapport pour l'Assemblée nationale.

Ou un piège qui peut entraîner leur précarisation ?

Si l'accession à la propriété permet en effet une sécurisation financière dans de nombreux cas, elle peut également mettre en difficulté les nouveaux propriétaires touchés par des accidents de parcours. Sans ou avec peu de revenus, le statut de propriétaire devient alors un boulet.

Le processus de la vente HLM peut constituer un autre facteur de fragilisation des copropriétés, lorsqu'elles font cohabiter de nouveaux propriétaires et leurs voisins demeurés locataires d'un bailleur généralement majoritaire. Pour s'assurer de la bonne gestion de l'immeuble, il lui revient de prendre en compte les capacités financières de l'ensemble des habitants : auront-ils les moyens de participer aux travaux décidés ? Ou bien peuvent-ils bloquer des décisions exigeant des votes à l'unanimité ou à des majorités difficiles à atteindre ?

Il sert aussi à ne pas faire baisser le taux de logements sociaux d'une commune

Les logements vendus sont comptabilisés comme du logement social pendant 10 ans après leur vente. Durant cette période, ils font donc partie des 25 % de logements sociaux réglementaires dont doivent être dotées certaines communes¹⁸.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Bien que le dispositif soit inscrit dans la loi depuis longtemps, les ventes n'ont jamais vraiment décollé. Cette faible dynamique s'explique en partie par le nombre de conditions encadrant les logements « vendables » et qui réduisent fortement l'offre disponible.

À ne pas sous-estimer non plus, les réticences des acteurs du secteur et des élus locaux. Il n'est pas rare que cette question fasse l'objet d'une récupération politique à l'échelle locale et le refus de se défaire d'une partie du patrimoine est ainsi revendiquée par certaines collectivités. De même, les Offices publics de l'habitat (OPH), à la tête desquels siègent en général des élus, sont souvent moins enthousiastes que les Entreprises sociales pour l'habitat.

ALLONS VOIR AILLEURS

La vente de logements sociaux est un dispositif d'accession sociale à la propriété et de reconstitution des fonds des bailleurs sociaux déjà expérimenté à l'étranger. Dans plusieurs pays européens, la vente de logements sociaux a fait évoluer la fonction d'un parc social ouvert à presque tous vers l'accueil des ménages les plus précaires, exclus du marché privé du logement. Du parc « universel » au parc « résiduel ». C'est le cas de l'Angleterre, où le *right-to-buy* (soit la possibilité d'acheter le logement social dont on est locataire) dans les années 80 s'est traduit par une forte baisse du nombre de logements sociaux, non remplacés. Au Royaume-Uni, l'essentiel des logements publics a été vendu ou transféré à des associations de logement indépendantes, et aujourd'hui le logement social n'y est plus réservé qu'aux ménages très précaires. Les objectifs ambitieux sur la vente HLM en France apparaissent aujourd'hui à contre-courant des politiques appliquées dans les pays qui ont beaucoup vendu de logements sociaux au cours des années 1980 avant de s'apercevoir des dégâts causés : l'Écosse et le Pays de Galles ont totalement arrêté et, en Angleterre et en Allemagne, les puissances publiques entament un virage à 180°, allant jusqu'à racheter des logements sociaux vendus à l'époque¹⁹.

¹⁸ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2000, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25 % de logements sociaux sont celles dont la population est au moins égale à 1 500 habitants en Île-de-France, et 3 500 dans les autres régions situées dans une agglomération ou une collectivité à fiscalité propre de plus de 50 000 habitants, comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.

¹⁹ Gimat M., Marot B., Le Bon-Vuylsteke M., 2020, *État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni)*, rapport de recherche pour la Caisse des dépôts.

Si l'on veut bien voir plus loin que ce à quoi il est trop souvent réduit, c'est-à-dire un pari sur la mort, le viager est un mode d'accès à la propriété intéressant pour l'acheteur comme pour le vendeur. Acheter un logement en viager, c'est réaliser un investissement en devenant propriétaire d'un logement pour un prix inférieur au marché, en étalant son paiement jusqu'au décès de son ancien propriétaire, tout en déjouant l'inflation. Dans le même temps, ce système permet à des personnes âgées de vieillir chez elles, loin des institutions décriées, en les aidant parfois à financer une aide à domicile, la rénovation de leur logement, ou de transmettre une somme d'argent à leurs proches pour les aider à acquérir un logement eux-mêmes. Ne pourrait-on pas renverser le concept et imaginer le viager à la croisée d'une politique vieillesse et d'une aide à l'accès au logement des jeunes (héritiers en tout cas) ? Encore faut-il dépasser la peur de faire une « mauvaise affaire »...

Viager

À la vie à la mort !

MODE D'EMPLOI

Le viager consiste à vendre un bien immobilier en échange du versement d'une « rente viagère » périodique (mensuelle, trimestrielle ou annuelle) qui ne prendra fin qu'au décès du **vendeur** (appelé le **crédirentier**). Cette rente peut s'accompagner d'un bouquet, c'est-à-dire une somme d'argent versée comptant au moment de la signature de l'acte de vente. Il correspond généralement à 20 ou 30% de la valeur du bien immobilier sur le marché.

Il existe deux types de vente en viager :

- Le viager occupé : le crédirentier cède la nue-propriété de son logement à l'**acquéreur** (appelé le **débirentier**) mais en garde l'usufruit et peut donc continuer à y habiter (ou y loger quelqu'un) jusqu'à son décès. Si le crédirentier quitte l'appartement, le débirentier accède à l'usufruit de celui-ci (il peut donc y vivre ou y loger qui il veut) mais doit continuer à verser une rente mensuelle au crédirentier si c'est l'option choisie au moment du contrat de vente ;
- Le viager libre : le crédirentier cède son bien au débirentier qui peut l'occuper dès la signature de l'acte de vente sans avoir à attendre le décès du crédirentier, à qui il continuera néanmoins de verser une rente.

La vente en viager repose sur le principe d'aléa : ni le crédirentier ni le débirentier ne sait, au moment de la signature de l'acte de vente, à quel prix le bien sera finalement acquis, puisque ce montant dépend de la date du décès du crédirentier. Une vente en viager sans aléa peut être annulée. C'est notamment le cas si le crédirentier, malade au moment de la signature de l'acte de vente, décède dans les 20 jours qui suivent, ou si l'affaire se signe alors que les jours du crédirentier sont manifestement comptés.

Le montant de la rente viagère est fixé dans l'acte de vente et doit prendre en compte plusieurs éléments :

- La valeur du bien ;
- L'âge et l'espérance de vie du crédirentier ;
- Le versement d'un bouquet et son montant ;
- Le statut libre ou occupé du bien vendu en viager : un bien vendu en viager occupé vaut moins cher, la décote compensant la privation du droit d'usage et d'habitation subie par le débirentier, qui court jusqu'au décès du crédirentier.

Le montant de la rente est déterminé par un barème, qui inclut un calcul à partir de l'espérance de vie du crédirentier. Le choix de ce barème est libre et il en existe plusieurs. Les viagéristes utilisent plutôt le barème viager Daubry¹, supposé favorable aux débirentiers, et les notaires préfèrent, pour une raison de neutralité, se fonder sur les tables de mortalité de l'Insee.

La rente viagère est indexée chaque année à la date anniversaire sur l'indice de l'Insee des prix à la consommation pour faire face à l'augmentation du coût de la vie.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Les deux sont possibles. Un ménage peut acheter un bien en viager pour l'occuper plus tard, comme résidence secondaire ou pour que ses enfants l'occupent à l'âge adulte, ou encore pour bénéficier d'une rente immobilière en le mettant en location.

Le viager n'est pas réservé à un premier achat.

¹ Le barème viager Daubry a été établi par Maître Jacques-A. Daubry, viagériste, qui s'est basé sur l'étude de 20 000 contrats viagers, et est actualisé tous les ans.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Le viager n'est applicable qu'aux logements existants, puisqu'ils doivent être occupés pour être vendus en viager.

Plafonds de ressources

Aucun.

Avantages du viager

Pour le crédirentier (vendeur)

La rente viagère connaît un régime fiscal avantageux : elle est comptée comme une recette dans le calcul de l'impôt sur le revenu mais bénéficie d'un abattement dont le montant varie selon l'âge du crédirentier au moment du premier versement de la rente. Seule une fraction de la rente viagère est donc imposée :

- 70 % si le crédirentier a moins de 50 ans lors du premier versement ;
- 50 % pour un premier versement de 50 à 59 ans ;
- 40 % pour un premier versement de 60 à 69 ans ;
- 30 % pour un premier versement à plus de 69 ans.

Le bouquet est quant à lui exonéré d'impôt.

Pour le débirentier (acquéreur)

Dans le cas d'une vente en viager occupé, le débirentier bénéficie d'une décote sur le prix d'achat, correspondant à un loyer capitalisé sur l'espérance de vie du crédirentier (en fonction de son âge et de la valeur du bien). Il paie donc 20 à 30 % du prix total sous forme d'un bouquet auquel s'ajoute une rente. Elle correspond à la valeur décotée du bien dont on soustrait le montant du bouquet, divisée par un chiffre correspondant à l'espérance de vie.

Le viager permet également au débirentier d'échelonner son paiement : il n'emprunte pas auprès d'une banque et n'a pas à payer les intérêts d'un crédit. Il n'a pas non plus de frais de gestion locative ni d'entretien du logement - sauf gros travaux de copropriété -, qui restent à la charge du crédirentier.

La rentabilité constatée de l'investissement en viager oscille entre 6 à 8 % par an (selon les estimations de l'agence leader du viager, Renée Costes).

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Les conditions de revente ne sont pas encadrées.
Le viager n'est pas un dispositif anti-spéculatif.

Qui, du débirentier ou du crédirentier, a un statut de copropriétaire ?

Si le bien est situé dans un logement collectif, le débirentier doit s'acquitter de la taxe foncière et des travaux entrepris dans les parties communes votés par le syndic de l'immeuble, même si le crédirentier continue d'occuper le logement.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Le viager est un dispositif millénaire, apparu sous les Empires babylonien, égyptien et romain, introduit par Charles II dans le droit du royaume de France en 876. L'avènement et l'accès facile au crédit a éloigné le grand public de ce dispositif devenu un marché de niche. Depuis le début de la crise du Covid-19, le viager semble susciter un nouvel intérêt : peut-être l'effet repoussoir des Ehpad se traduit-il par une volonté des ménages âgés de vieillir et de mourir chez eux. Sans doute trouvent-ils là également une solution possible pour financer une aide à domicile en cas de perte d'autonomie, ou des travaux.

Allons voir ailleurs

Le viager n'existe pas qu'en France, il s'est développé notamment dans les pays où le code Napoléon s'est appliqué, comme la Belgique ou la Suisse (moins répandu toutefois), où il n'a pourtant pas meilleure réputation. Le viager existe également en Espagne et en Italie, mais est marginal et ne s'y développe que par l'intermédiaire des compagnies d'assurance.

Dans les pays anglo-saxons, un dispositif voisin joue le même rôle de solvabilisation : l'« hypothèque inversée » (ou *reverse mortgage*) offre aux ménages la possibilité de se recapitaliser en mettant leur logement en hypothèque auprès d'une banque.

Face au succès du système anglo-saxon, l'hypothèque rechargeable a été testée en France en 2007 pour soutenir la consommation. Une même hypothèque permettait des crédits successifs. Un ménage pouvait ainsi souscrire plusieurs emprunts tout en utilisant la même garantie, même si le premier emprunt n'était pas encore totalement remboursé, à condition que le montant cumulé de tous les crédits ne dépasse pas le montant emprunté pour le crédit originel. La loi Hamon sur la consommation de 2014 a supprimé cette garantie financière, qui comportait un risque de surendettement. En effet, en contractant un nouvel emprunt, les ménages alourdissent leur dette en allongeant leurs mensualités ou le montant de leurs remboursements, avec un impact conséquent sur leur reste à vivre.

Le poids du viager dans le marché du logement

Le viager représente une très faible part des transactions immobilières en France (un peu plus de 1%) avec 4000 à 5000 ventes en viager par an.

Qui fait quoi ?

De nombreuses agences immobilières se sont spécialisées dans le viager. Depuis 2017, de nouveaux acteurs sont apparus sur le marché : des fonds d'investissement privés spécialisés achètent des dizaines de biens à la fois et mutualisent leur risque. Ils paient en une seule fois, sans versement de rente, ce qui permet d'éliminer l'incertitude financière sur le prix final payé pour le logement. Mais pas le pari sur la mort : l'aléa de ne pas savoir quand le logement sera libéré persiste.

Des solutions voisines, fondées sur le principe du viager, ont également vu le jour, dont la nouveauté consiste justement à réduire l'aspect aléatoire de la vente. C'est par exemple le cas de la start-up Monetivia, créée en 2016, qui prévoit que le crédientier souscrive une assurance (dans le cas de Monetivia, le contrat est passé avec Allianz) qui prend le relais du débirentier pour le paiement de la rente si le crédientier est encore en vie après la période contractuelle définie de 10 ou 20 ans. En cas de décès du crédientier avant la fin de la période contractuelle, un complément de prix sera versé aux héritiers par l'assurance.

Où ?

Les opérations en viager se concentrent principalement dans les régions Île-de-France et sur la Côte d'Azur, soit dans les zones les plus tendues du territoire métropolitain, et où réside une population âgée. La moitié du patrimoine en viager se trouve dans 5 départements français.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Le viager favorise les transferts financiers entre les générations, pertinents dans un contexte de crise du logement et de nouveaux rapports à la propriété. Les prix de l'immobilier ayant augmenté en France de 250% entre 1997 et 2017 (selon les calculs de l'économiste Pierre Madec avec les données Insee et DV3F²), le patrimoine des ménages qui ont accédé à cette période-là, aussi. Le viager permettrait de mobiliser ce capital financier, les crédientiers pouvant s'ils le souhaitent transmettre le bouquet (somme fixe versée en plus de la rente au moment de la mise en viager) directement à leurs enfants. Ce type de transfert pourrait servir de levier de partage de la richesse immobilière entre les classes d'âge, avant le moment de l'héritage, qui intervient en moyenne à l'âge de 52 ans³. Le potentiel est énorme : le patrimoine mis en viager en 2021 ne représente que 0,2% des 1 000 milliards d'euros équivalents à la valeur des logements appartenant aux retraités⁴.

² La base de données nationale DV3F (Demande de valeurs foncières, avec les informations issues des fichiers fonciers) présente les prix et caractéristiques fines des biens immobiliers et fonciers vendus, géolocalisés à la parcelle.

³ Simon A., Coulomb J.-B., 2021, « Le viager peut favoriser plus largement les transferts financiers entre générations, *Le Monde*.

⁴ *Idem*.

... à l'échelle locale Pour les collectivités connaissant une forte tension foncière, la constitution d'un portefeuille de logements en viager pourrait permettre à la fois d'apporter un capital financier à des propriétaires modestes, d'agir en faveur du maintien à domicile des personnes âgées, et de disposer d'un parc immobilier acquis en dessous du prix du marché. C'est par exemple l'ambition de la Ville de Paris, qui envisage de créer une foncière en achetant elle-même des appartements en viager afin d'augmenter son parc de logements sociaux.

... et pour les habitants.

Avec le retour de l'inflation et la perte du pouvoir d'achat, les retraités sont d'autant plus exposés à un risque de paupérisation. La vente de leur logement en viager permet aux personnes âgées de toucher un capital puis une rente mensuelle tout en restant chez eux jusqu'à leur mort. Cette monétisation du patrimoine leur donne accès à un capital à même de financer une aide à domicile et/ou des travaux d'adaptation de leur logement.

Si le viager se développe principalement dans les territoires tendus, les économistes Arnaud Simon et Jean-Baptiste Coulomb, spécialistes de la question, considèrent que ce dispositif pourrait dynamiser les territoires dont les populations vieillissent en injectant des liquidités dans les zones éloignées des grandes métropoles. Cela constituerait une sorte de « politique vieillesse territorialisée⁵ » susceptible d'irriguer des économies locales anémiées.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Les freins qui perdurent à l'expansion du viager sont multiples.

Pour les débirentiers :

- l'aléa de la durée de vie du crédirentier, qui ne permet pas de déterminer à l'avance le prix total du bien ;
- l'idée « peu morale » de savoir que l'on profitera de la mort prochaine d'une personne, puisqu'elle réduira le montant à payer.

Comme pour les crédirentiers :

- la peur de ne plus se sentir chez soi ;
- le renversement de la notion d'héritage : toucher une rente viagère sur son logement peut donner l'impression d'hériter de soi-même...
- ... et de « déshériter » ses descendants. En France, l'achat d'un logement est très lié à la transmission et à l'espoir de laisser quelque chose à ses enfants. Les héritiers eux-mêmes peuvent dissuader leurs parents de recourir au viager pour conserver « intact » leur héritage.

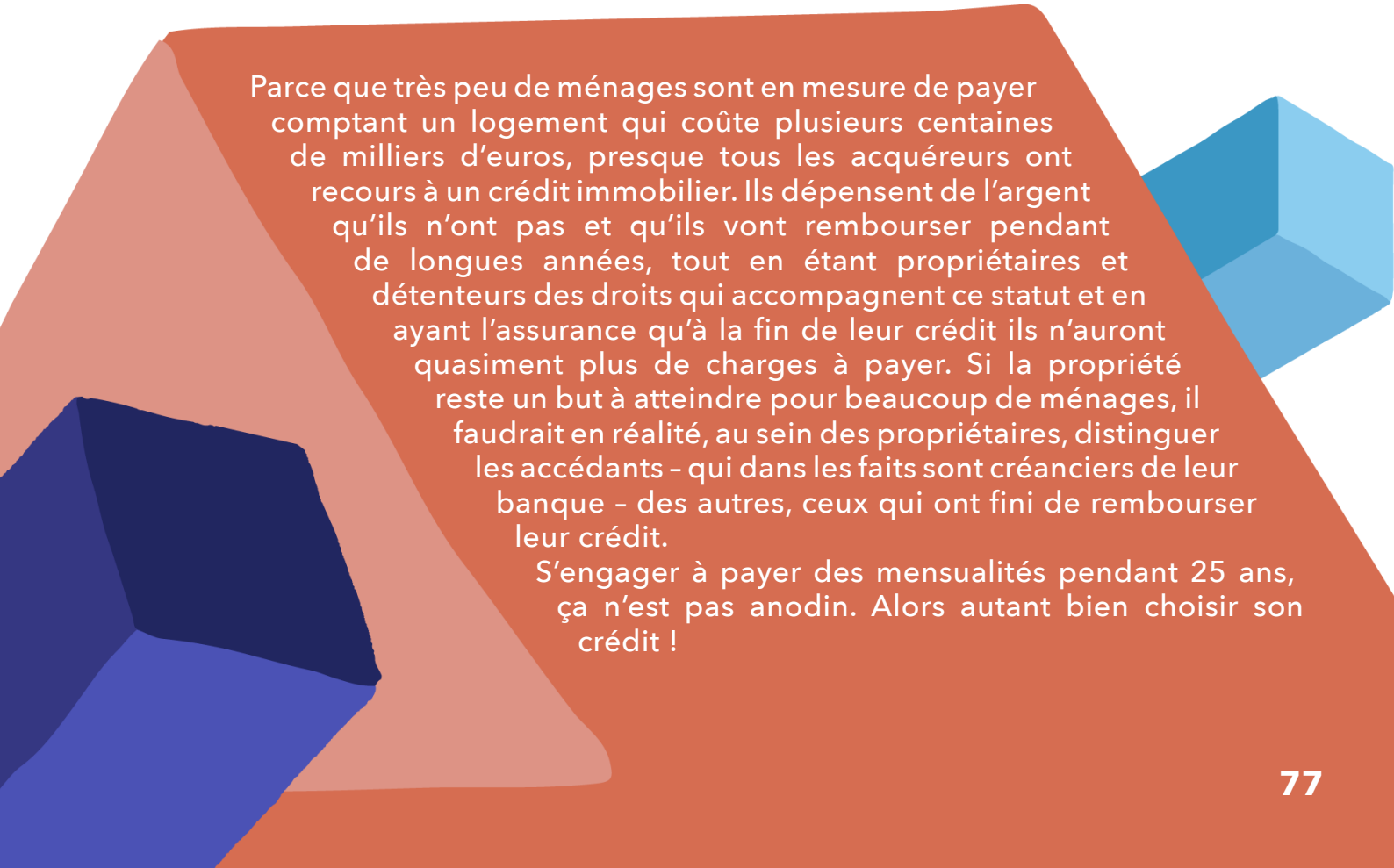
Par ailleurs, contrairement à d'autres dispositifs d'investissement (l'ULS, voir page 92, le Pinel, voir page 104, le Denormandie, voir page 97), le viager dispose de faibles incitations fiscales. Si le bouquet n'est pas imposé, la rente, elle, l'est (partiellement).

⁵ Coulomb J.-B., Languillon-Aussel R., Simon A., 2021, « Le viager en France : un dispositif au service du développement des territoires vieillissants ? », *Revue d'économie régionale & urbaine*, pp. 421-449.



Prêt classique

**Alors,
t'en prends pour
combien de temps ?**



Parce que très peu de ménages sont en mesure de payer comptant un logement qui coûte plusieurs centaines de milliers d'euros, presque tous les acquéreurs ont recours à un crédit immobilier. Ils dépensent de l'argent qu'ils n'ont pas et qu'ils vont rembourser pendant de longues années, tout en étant propriétaires et détenteurs des droits qui accompagnent ce statut et en ayant l'assurance qu'à la fin de leur crédit ils n'auront quasiment plus de charges à payer. Si la propriété reste un but à atteindre pour beaucoup de ménages, il faudrait en réalité, au sein des propriétaires, distinguer les accédants - qui dans les faits sont créanciers de leur banque - des autres, ceux qui ont fini de rembourser leur crédit.

S'engager à payer des mensualités pendant 25 ans, ça n'est pas anodin. Alors autant bien choisir son crédit !

MODE D'EMPLOI

Le logement est un des rares biens que l'on peut acheter sans posséder le quart ou parfois même le dixième du montant à payer. L'investissement que représente l'accès à la propriété est si élevé, par rapport à l'épargne disponible des ménages, que le système bancaire s'est organisé pour le faciliter, grâce au crédit. Pour la plupart des ménages, la première étape pour acheter un logement consiste à déterminer une capacité d'emprunt, c'est-à-dire le montant que leur banque acceptera de leur prêter au vu de leurs revenus mensuels et de leur apport personnel (le montant de leur épargne). Ce premier calcul leur permet de connaître le budget maximal qu'ils peuvent consacrer à leur projet, y compris s'ils doivent financer des travaux, avant de s'installer sous leur nouveau toit, ou de le mettre en location.

Prêt classique

Prix du logement et somme à emprunter

Le montant qu'un ménage peut emprunter à la banque pour un achat immobilier ne correspond pas au seul prix du bien convoité. Il doit prendre en compte des coûts qui s'additionnent au prix affiché par le vendeur :

- La rémunération de l'agent immobilier (facultatif) ;
- Les frais de dossier du prêt (en fonction des banques, ces frais peuvent atteindre entre 0,4 % et 1 % du montant total du prêt) ;
- Les frais de notaire ou frais d'acquisition (7 à 8 % du prix de vente pour un logement ancien et 3 à 4 % du prix de vente pour un logement neuf), qui recouvrent la rémunération du notaire ainsi que les taxes qu'il collecte pour le compte du département, de la commune et de l'État, comme la taxe de publicité foncière (TPF). La TPF est prélevée au profit des départements, des communes et de l'État. Le taux global maximum est de 5,81 % du prix d'achat - il est réduit pour les logements neufs.

- L'assurance emprunteur, qui prend en charge le paiement de tout ou partie des échéances de remboursement du capital restant dû lorsque les emprunteurs se retrouvent dans l'incapacité de rembourser, en cas par exemple de décès ou de perte totale et irréversible d'autonomie, d'invalidité permanente (totale ou partielle), d'incapacité temporaire de travail (totale ou partielle) ou de perte d'emploi. Le taux de l'assurance dépend du profil de l'emprunteur, et notamment de critères qui permettent d'évaluer le « risque » qu'il représente : âge, état de santé, emploi pénible, etc. En 2023, le taux d'assurance moyen oscille entre 0,25 et 0,5 % du montant emprunté pour une personne de moins de 30 ans et de 1,20 % du montant emprunté pour une personne de plus de 55 ans. Si l'assurance n'est pas juridiquement obligatoire, toutes les banques en exigent une.

Tous ces frais annexes pourraient, en théorie, être financés par le prêt immobilier, mais dans les faits les banques n'acceptent pas les dossiers de ménages qui ne disposent pas d'au moins 10 % d'apport personnel. Ils doivent au minimum pouvoir couvrir les frais de notaire.

Somme à emprunter et mensualités

L'emprunt est loin d'être gratuit ! Si un ménage veut emprunter 300 000 euros, sur 25 ans, il ne remboursera pas 1 000 euros par mois (soit 300 000 divisé par 25 x 12 mois), mais un montant supplémentaire, comprenant, en plus du capital, les intérêts qui rémunèrent ce service proposé par les banques et sans lequel le marché immobilier n'existerait tout simplement pas. Les taux d'intérêt (qui s'établissaient en moyenne à 3,61 % en juillet 2023¹) fluctuent, au gré de la situation économique et des événements géopolitiques nationaux et mondiaux. Selon la période à laquelle un ménage a contracté son prêt et la négociation qu'il a pu mener auprès de sa banque, il peut bénéficier d'un taux à 0,9 %, signé par exemple fin 2021, alors que la plupart n'auront pas mieux que 3 % un an plus tard. Pourquoi et comment les taux d'intérêt fluctuent-ils autant ?

En fonction de la durée de l'emprunt...

Le taux que la banque propose à l'emprunteur dépend de la durée de l'emprunt : plus le prêt est sollicité pour une longue durée, plus le taux d'intérêt est élevé. Le Haut Conseil de stabilité financière définit depuis le 1^{er} janvier 2022 la limite de durée d'un prêt à 25 ans². Auparavant, en période de taux bas, ils pouvaient aller jusqu'à 35 ans.

... et en fonction d'autres taux !

Les banques doivent elles-mêmes emprunter pour se financer. Les taux des instances émettrices ou prêteuses et sources de la liquidité monétaire donnent le *la* sur les marchés financiers :

- Le taux directeur de la Banque centrale européenne (BCE) : taux auquel les banques empruntent auprès de cette institution lorsqu'elles ont besoin de financement. Plus il est élevé, plus les taux d'intérêt proposés aux ménages emprunteurs seront élevés ;
- L'Euro Interbank Offered Rate (Euribor) : taux d'intérêt moyen auquel les banques se prêtent de l'argent sur le marché interbancaire de la zone euro. Comme pour le taux de la BCE, son augmentation entraîne l'augmentation générale des taux du crédit immobilier ;
- Les obligations assimilables du Trésor (OAT) : titres d'emprunt émis par l'État pour financer les besoins du pays, pour une période allant de 7 à 50 ans. L'État français emprunte sur les marchés financiers en émettant des obligations, puis prête en retour aux banques françaises. Le taux des OAT à 10 ans sert alors de référence pour la plupart des taux fixes.


¹Taux fixes hors assurance, Observatoire Crédit Logement / CSA.

² Alinéa 5 de l'article L. 631-2-1 du Code monétaire et financier du 29 septembre 2021.

À taux fixe, à taux variable ou crédit in fine ?

Les taux d'intérêt varient, donc.

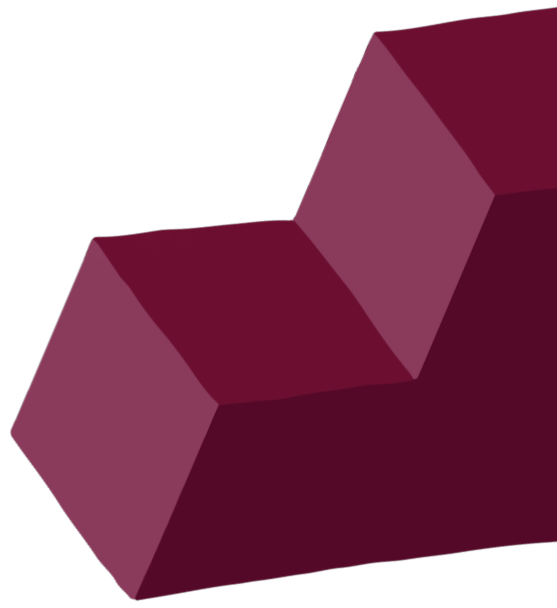
Et cette variation peut avoir un impact sur les mensualités remboursées par un emprunteur, selon le mode choisi :



- **À taux fixe** : le taux ne change pas pendant toute la durée du prêt. Si les taux de marché baissent massivement au cours de cette période, l'emprunteur peut tenter de renégocier avec sa banque, pour baisser ses remboursements et le coût global de son crédit. Cette pratique a beaucoup été utilisée en 2015, 2016 et 2017 alors que les taux s'effondraient³. Si la banque refuse, son client peut la menacer d'aller se faire financer ailleurs, et le faire : en faisant racheter son crédit par une autre banque. Ce n'est pas gratuit (il faut verser à sa banque, en guise d'indemnités de remboursement anticipé, au maximum 3 % du capital restant dû ou un semestre d'intérêt) mais parfois le coût de rachat est minime par rapport aux économies garanties par le nouveau taux applicable à toute la durée restante.

- **À taux révisable** : le taux varie selon l'évolution d'un taux de référence, le taux interbancaire de la zone euro. Il est revu périodiquement, à chaque date anniversaire du contrat de prêt (trimestriellement, annuellement ou tous les 5 ans). Ces prêts sont avantageux lorsque la tendance générale est orientée à la baisse, mais très risqués quand les taux remontent. Pour protéger leurs clients contre de trop fortes hausses, les banques proposent des taux variables plafonnés, c'est-à-dire bloqués par un plafond d'augmentation défini lors de la signature du contrat de prêt, par exemple +2%. En cas de baisse, le gain est limité aussi... Le taux ne peut pas baisser de plus de 2 points. Les taux variables sont généralement plus bas que les taux fixes à la signature du contrat : au cours des 3 mois précédant le 1^{er} mai 2023, le taux effectif moyen pratiqué était de 3,23 % pour un prêt à taux variable et de 3,39 % pour un prêt à taux fixe sur 20 ans ou plus. Le taux révisable, capé ou non, n'est pas vraiment une tradition française, et la majorité des crédits sont contractés à taux fixe. Les prêts à taux variable ont quand même connu une période plus faste qu'aujourd'hui : entre 2000 et 2008, environ un tiers des prêts signés en France étaient des prêts à taux variable plafonné. Cette part est descendue à 5 % en 2022⁴. La baisse forte et régulière des taux a rendu inutiles pour les emprunteurs les taux révisables, car ils ne pouvaient que remonter...

- **Crédit in fine** : pendant la durée du crédit, l'emprunteur ne paie que les intérêts, puis il rembourse le capital emprunté en une seule fois, en fin de crédit, au moment de la vente du bien. Ce système est donc surtout adapté aux investissements locatifs, avec une plus-value à la revente, comme l'usufruit locatif social⁵ (voir page 92) ou le déficit foncier⁶. Afin d'assurer le remboursement du prêt à la fin de la période, la banque demande souvent un apport personnel à l'emprunteur. Cette somme, qui constitue un nantissement, n'est alors pas affectée à l'achat du logement mais investie dans un placement en valeurs immobilières. C'est toutefois la formule de crédit la plus coûteuse en intérêts.



³ BPCE, 2021, *Le crédit à l'habitat : bilan 2020 et perspectives 2021*, Direction Études et Prospective.

⁴ MySweetImmo, 2022, *Crédit immobilier : et si la solution était d'emprunter à taux variable ?*

⁵ Un investisseur acquiert la nue-propriété des logements à un prix environ 30 % inférieur aux prix du marché, les confie en gestion à un bailleur social qui les loue à des locataires éligibles au logement social pendant une période de 15 à 25 ans, avant de remembrer pleine propriété et usufruit.

⁶ Le déficit foncier est applicable pour le propriétaire d'un logement locatif non meublé qui a opté pour le régime d'imposition au réel. Si le montant des charges liées à l'investissement (coût des travaux, charges foncières diverses engagées pour l'entretien, la conservation et la gestion des monuments historiques) est supérieur aux revenus fonciers (loyers versés par le locataire), cela génère ce qu'on appelle un « déficit foncier ». Ce déficit est déductible du revenu global (assiette imposable) du propriétaire, ce qui lui permet de diminuer le montant de l'impôt payé. La réduction d'impôts annuelle par le déficit foncier est plafonnée à 10 700 euros.



Mensualités et reste à vivre

Le crédit immobilier français repose uniquement sur la capacité d'emprunt des ménages, et donc leurs revenus. À l'inverse, de nombreux pays européens et les États-Unis favorisent le système hypothécaire, dans lequel le crédit accordé dépend surtout de la valeur du bien acquis : en cas de difficultés de paiement, la banque se rembourse en le récupérant. En France, la banque exige des garanties financières à la charge de l'emprunteur, pour se prémunir dans le cas où l'assurance emprunteur ferait défaut.

Les mensualités sont calculées pour ne pas dépasser, au maximum, 35% des revenus mensuels du ménage acquéreur. Ce plafond, réglementé par le Haut Conseil de stabilité financière⁷ (HCSF) depuis le 1^{er} janvier 2022, n'était qu'une recommandation, autour de 33% avant 2019. Les banques peuvent déroger aux deux critères établis par le HCSF (le taux d'effort et la durée maximale de 25 ans pour un crédit) pour 20% de la production de nouveaux crédits immobiliers octroyés chaque trimestre. Mais cette flexibilité est encadrée : 70% doivent être réservés aux acquéreurs d'une résidence principale, dont au moins 30% de primo-accédants.

La limitation du taux d'effort sert à garantir que les ménages emprunteurs ne seront pas étouffés par leurs remboursements. En réalité, tout un ensemble de dépenses directement liées à l'achat d'un logement, et récurrentes, ne sont pas comptabilisées par la banque, à commencer par les charges de copropriété. Elles servent à financer le fonctionnement de l'immeuble, et les travaux nécessaires le cas échéant. Leur montant est très variable (selon le type de construction, la taille de la résidence, etc.), de quelques centaines d'euros annuels à 5 000 euros par trimestre s'il s'agit d'un immeuble de grande hauteur avec des services spécifiques. Autre type de dépenses contraintes, celles liées aux déplacements. Une famille qui s'installe dans une maison individuelle loin des transports en commun devra nécessairement s'équiper d'une, voire de deux voitures dont il lui faudra payer l'assurance, l'essence... Le banquier n'en sait rien et ne le demande jamais.

Le reste à vivre, déduit du taux d'effort de 35% au maximum, devrait donc être calculé à partir du coût global des mensualités des ménages, et ne pas uniquement prendre en compte le remboursement du prix d'achat du logement. L'opération serait moins risquée pour les banques, mais surtout pour leurs clients, qui verraient toutefois baisser leur pouvoir d'achat immobilier tel que calculé aujourd'hui.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

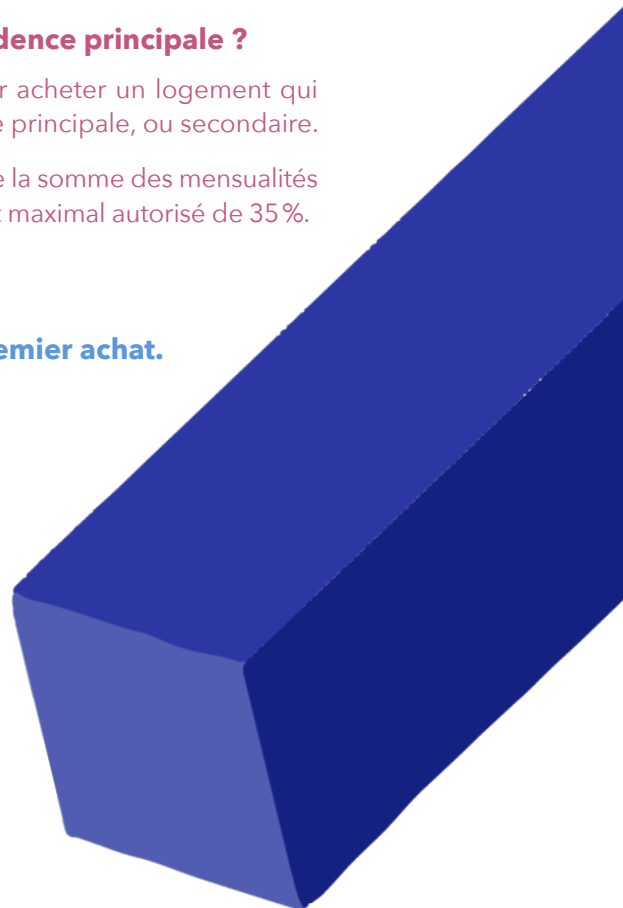
Un prêt peut être indifféremment contracté pour acheter un logement qui sera mis en location ou pour acheter sa résidence principale, ou secondaire.

Il est possible de souscrire plusieurs prêts, tant que la somme des mensualités de remboursement ne dépasse pas le taux d'effort maximal autorisé de 35%.

Le crédit immobilier « classique » n'est pas réservé à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Un crédit peut permettre d'acheter un logement existant, un logement neuf, un logement en vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) ou de faire construire sa maison. Pour l'achat d'un logement en VEFA, ou « sur plan », le financement du crédit est établi au moment de l'achat, pour un logement qui ne sera livré et habitable que 2 ans plus tard, au mieux. C'est donc un système de différé qui se met en place avec la banque, l'acquéreur peut commencer à rembourser ses mensualités au moment de la livraison du logement et de la remise des clés.



⁷ Alinéa 5 de l'article L.631-2-1 du Code monétaire et financier du 29 septembre 2021.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Il est possible et très courant de revendre son logement avant d'avoir fini de rembourser son prêt immobilier. Deux solutions sont alors possibles :

- Rembourser la banque par anticipation, avec le produit de la vente ;
- Transférer le crédit : utiliser le solde restant du premier crédit pour financer l'achat du nouveau logement. Le contrat est alors modifié pour que le crédit porte sur le nouvel achat, ce qui évite de devoir clôturer l'ancien crédit pour en souscrire un nouveau et permet d'économiser des frais. En revanche, le taux d'intérêt, sauf renégociation, reste celui du premier crédit.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

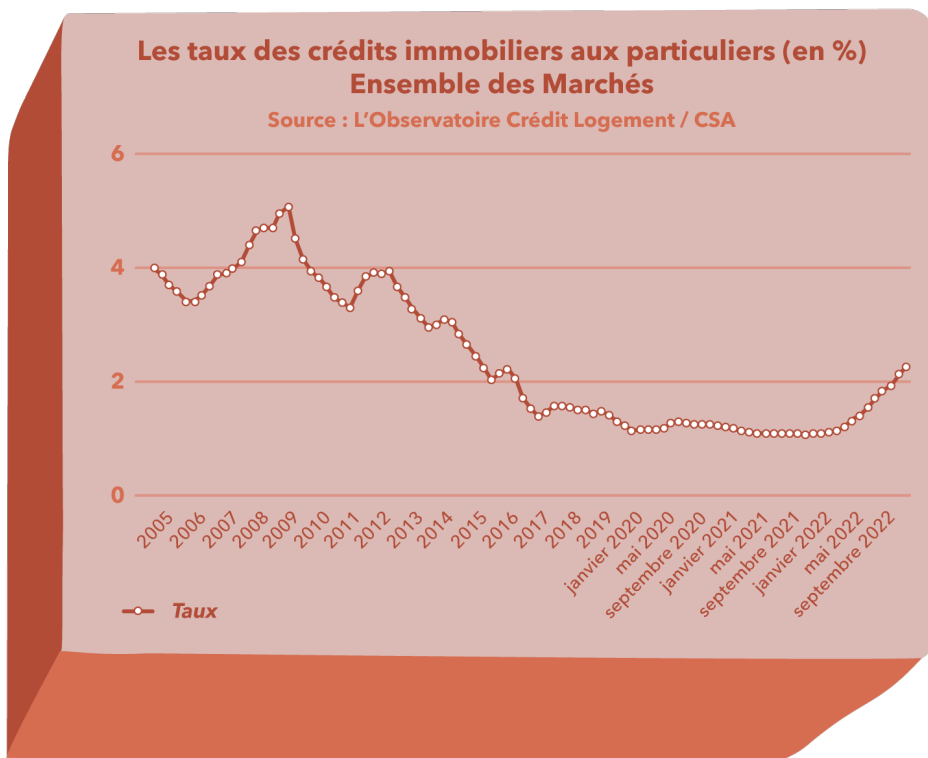
Le crédit immobilier commence à se développer dans les années 1850. Le besoin de logements est accentué par l'exode rural. L'État y répond par la création du Crédit foncier de France en 1852, une banque dont la vocation est justement de fournir des crédits à la construction et à l'achat (jusqu'à 100 000 par an plus de 100 ans plus tard, en 1972), qui financent principalement la construction de logements individuels dans des zones pavillonnaires. Les années 1960 et 1970 marquent un tournant dans l'histoire des crédits immobiliers, avec la rationalisation du paysage bancaire français et son ouverture à la concurrence. Les réformes « Debré » de 1966 et 1967⁸, qui ont libéralisé le secteur et généralisé l'accès aux comptes bancaires pour les particuliers, se sont donc également traduites par un développement de cette activité dans les banques⁹. Au cours de la seconde moitié du XX^e siècle, les taux d'intérêt immobilier ont connu des variations très importantes et au gré des événements géopolitiques internationaux. L'inflation a ainsi un impact majeur sur leur niveau. Lorsqu'elle est faible, les taux sont faibles, et inversement : en période d'inflation, la BCE augmente ses taux directeurs, alors qu'en période de récession, elle les baisse pour relancer la demande et l'activité économique.

Les taux dépassaient largement les 10% dans les années 1980. Un chiffre qui nous paraît aujourd'hui prohibitif, mais à relativiser par un taux d'inflation également élevé, sur lequel étaient indexés les salaires qui montaient aussi et facilitaient les remboursements. De très nombreux ménages ont bénéficié de cette aubaine pour devenir propriétaires sans douleur. Si jusqu'alors le marché du crédit immobilier était caractérisé par des prêts de moins de 15 ans en moyenne, la forte hausse des prix de l'immobilier a nécessité un allongement des durées de remboursement au début des années 2000 pour augmenter la capacité d'emprunt des acquéreurs. Le professeur d'urbanisme Jean-Claude Driant n'exclut pas que cette pratique ait contribué à la hausse des prix, notamment dans les villes où cette hausse n'était pas due au déséquilibre entre l'offre et la demande¹⁰.

⁸ Réformes de libéralisation du secteur bancaire, qui ont notamment mis fin à l'autorisation préalable d'ouverture de guichets bancaires et amorcé la multiplication des points de vente des banques.

⁹ Lazarus J., 2009, « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, vol. 76, n°4, pp. 17-39.

¹⁰ Driant J.-C., 2015, *Les Politiques du logement en France*, p. 41.



La remontée des taux amorcée en 2005 s'est heurtée à la crise des subprimes, partie des États-Unis à l'été 2007 et dont le choc s'est ressenti en France à partir de 2008 et a provoqué une forte baisse du nombre de ventes : le rythme annuel des transactions dans le marché de l'immobilier ancien est passé de 810 000 en 2007 à 595 000 en 2009, pour remonter et se stabiliser autour de 700 000 en 2012, 2013 et 2014¹¹. La fin des années 2000 - début des années 2010 est une période de moindre fluidité du marché immobilier, durant laquelle les logements se vendaient moins facilement qu'avant la crise. La crise de 2008 a amorcé une baisse quasi-continue des taux d'intérêt... jusqu'au début de l'année 2022. Alors que le taux moyen est de 5% en 2008, un taux historiquement bas de 1% est atteint en décembre 2021, quelques mois après la crise, sanitaire cette fois-ci, du Covid-19. Si elle a fait craindre une forte remontée des taux, c'est plutôt l'inflation générée par la guerre en Ukraine qui est à l'origine de cette remontée continue des taux d'intérêt depuis 2022, qui a atteint 3,61% en juillet 2023¹².

Le poids des crédits immobiliers dans le marché du logement

En 2021, en France, 1 015 300 opérations immobilières (pour des projets d'accession dans des logements neufs, anciens, de résidences secondaires et d'investissement locatif) ont été financées par un crédit immobilier¹³. Les dernières données sur le logement datent de l'enquête nationale logement de l'Insee de 2013, mais ce type de chiffres varient peu à une échelle de 10 ans. En 2013, 57,9% des ménages étaient propriétaires de leur résidence principale. Parmi ces ménages propriétaires, 38,9% n'avaient plus de charges de remboursement et 19,6% avaient encore un crédit en cours (désignés sous le nom d'« accédants à la propriété »).

Le crédit immobilier, dont les conditions définissent la capacité des ménages à acheter un logement et, dans une moindre mesure, les évolutions des prix de l'immobilier, concerne donc une majorité de ménages. Pour autant, le gouvernement, à travers la politique du logement, n'a pas de prise sur le niveau des taux (mais peut prévoir des rééquilibrages à travers les durées de prêt ou les niveaux de taux d'effort).

¹¹ CGEDD d'après DGFIP - Medoc - bases notariales.

¹² Observatoire Crédit Logement / CSA, 2023, *Du financement des marchés résidentiels*.

¹³ *Idem*.

Qui fait quoi ?

S'il est impossible de parler des crédits immobiliers sans parler des banques (voir « Mode d'emploi » pour les conditions à réunir afin d'obtenir un crédit auprès d'une banque), les courtiers sont des maillons de la chaîne d'acteurs qu'il ne faut pas non plus oublier. Un courtier est un intermédiaire mandaté par un acquéreur pour négocier, pour son compte, le meilleur taux d'intérêt qu'il pourra obtenir auprès d'une banque, ainsi que toutes les autres conditions du crédit, sa durée, les frais de dossier et l'assurance.

Où ?

Les banques utilisent le prêt immobilier comme un produit d'appel pour attirer les clients et pour en gagner de nouveaux, elles n'hésitent pas à casser les prix quitte à rogner sur leur marge. Mais la concurrence entre les banques n'est pas aussi féroce dans toutes les régions, et les taux proposés par un établissement peuvent être plus ou moins avantageux selon la situation géographique de l'agence. Par exemple, les taux moyens constatés en mai 2023 dans la région Centre-Val de Loire sont de 3,21 % sur 20 ans, contre 3,5 % dans les régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie.

Cette géographie des taux bancaires peut servir les projets d'achat des ménages bien renseignés, car il est possible d'emprunter auprès d'une banque située dans une ville où l'on ne réside pas. Si l'on habite à Brive-la-Gaillarde, mieux vaut peut-être emprunter dans une banque à Châteauroux !

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Permettre aux ménages d'acheter un logement

Contracter un crédit est devenu une telle nécessité et une telle évidence que, malgré la fluctuation des taux d'intérêt, il y a toujours des candidats pour emprunter (quand ils le peuvent...). Sans ce système, les transactions n'auraient tout simplement plus lieu. Parce que devenir propriétaire demeure un objectif poursuivi par la plupart des ménages, peu importe leur niveau de revenu, le crédit reste le seul moyen d'acheter un logement lorsqu'on ne dispose pas, et c'est le cas de la plupart, de la somme comptant.

Mais à quel prix ?

Les ménages connaissent le prix auquel ils ont payé leur logement, celui qu'ont coûté les travaux, leur taux d'intérêt également... mais font rarement le calcul de la somme totale qu'ils auront déboursée, à la fin de leur crédit. Elle est très différente du prix affiché et payé au vendeur. Prenons un emprunt de 300 000 euros sur 20 ans, avec un taux d'assurance de 0,36 % et un taux d'intérêt de 1 % (comme c'était le cas en décembre 2021), le coût du crédit atteint 52 800 euros. Prenons le même emprunt dans les mêmes conditions mais avec un taux de 3,1 % (comme c'était le cas en avril 2023), le coût total atteint 120 960 euros : la hausse des taux dans ce cas fait doubler le coût du crédit et l'on comprend qu'après des années de taux bas cette forte hausse fasse hésiter les acquéreurs, qui ont déserté un marché aux prix déjà très élevés et que le coût du crédit renchérit d'autant... La capacité des ménages à acheter un logement grâce à l'accès au crédit immobilier étant l'un des rouages majeurs du marché du logement, son dérèglement a des effets immédiats et parfois brutaux. Ainsi, un logement qui serait parti en quelques jours ne trouve plus preneur, alors que son prix n'a pas changé. Depuis l'été 2023, les prix ont commencé à baisser. Cette tendance suffira-t-elle à faire repartir un marché grippé ?

... et pour les habitants.

Les ménages désirant accéder à la propriété sont dépendants de la fluctuation des taux d'intérêt et doivent s'adapter lorsque les taux augmentent. Traduction très concrète : le « pouvoir d'achat immobilier » des ménages a ainsi baissé en 2023 de 5,8 m² de surface accessible sur le marché des logements anciens. Avec des disparités très importantes entre les villes : -5,8 m² à Paris, -1 m² à Mulhouse ou -11,5 m² à Annecy. Ces chiffres, qui proviennent de l'Observatoire Crédit Logement / CSA¹⁴ d'avril 2023, augurent un début de baisse des prix dans certaines villes.

¹⁴ Les analyses réalisées par l'Observatoire (mis en place par le professeur Michel Moullart, l'institut d'opinion CSA et Crédit Logement) se fondent sur une base de 310 000 opérations immobilières nouvelles garanties chaque année.

ALLONS VOIR AILLEURS

La systématisation des crédits à taux fixe est une spécificité française. D'autres pays européens, comme l'Allemagne ou les Pays-Bas, y ont aussi recours, mais au Royaume-Uni, en Espagne, au Portugal, en Italie ou encore en Grèce, les taux variables sont plus fréquents. La crise des subprimes, née aux États-Unis en 2007, en a toutefois illustré les dangers... La crise des subprimes était liée à des crédits hypothécaires à risque, distribués depuis 2005 par des établissements à des ménages pauvres. Ces prêts étaient vendus avec des taux d'appel fixes qui devenaient variables au bout de quelques mois.

Avec l'explosion des taux d'intérêt survenue en 2007 suite à la crise économique, les ménages ont fait face à une augmentation massive de leurs mensualités. Incapables de les payer, des centaines de milliers de personnes se sont fait expulser de leur maison par leurs propriétaires, les banques.

Dans les pays où se pratiquent les taux variables, la hausse des taux d'intérêt a des effets immédiats sur le pouvoir d'achat de nombreux ménages accédants. Un article du *Monde* de mars 2023 met ainsi en lumière le bond des mensualités des ménages dans ces pays (certains peuvent les voir augmenter de 100 ou 200 euros par mois en une année), ce qui conduit en Grèce à une hausse des saisies immobilières¹⁵. Le système de taux variables, qui a été très intéressant pour les ménages pendant la longue période de baisse, peut donc vite devenir un piège. Avec un crédit à taux variable, l'achat immobilier perd son attrait de placement sécuritaire...

¹⁵ Albert E., Morel S., Hivert A.-F., Rafenberg M., Chastand J.-B., 2013, « Immobilier : ces pays d'Europe où le piège des taux variables se referme sur les emprunteurs », *Le Monde*.

Loc'Avantages

Moins de loyers, c'est aussi moins d'impôts

Y a-t-il des avantages à mettre un logement en location à un prix abordable ? Oui, si l'on en croit le nom du dispositif Loc'Avantages, qui a remplacé « Louer Abordable »... Nouveau nom, nouveau sens, Loc'Avantages s'adresse aussi bien au locataire qui profite d'un loyer inférieur à ceux du marché qu'au bailleur, qui, en baissant sa rentabilité, gagne un avantage fiscal. Loc'Avantages fonctionne sur le marché des logements anciens, il peut être mobilisé par des propriétaires qui détiennent des logements depuis longtemps, qui étaient déjà loués ou qui sont parfois restés vides. Le dispositif mélange les objectifs sociaux et environnementaux car il incite aussi à rénover les biens remis sur le marché.

Loc'Avantages

MODE D'EMPLOI

Loc'Avantages bénéficie aux propriétaires qui mettent leur logement en location à des prix inférieurs de 15 à 45 % aux loyers de marché. En échange, ils peuvent prétendre à une réduction d'impôt de 15 à 65 % qui s'applique à leur revenu locatif : plus le loyer est réduit, plus la réduction d'impôt est élevée. Pour obtenir la déduction fiscale de Loc'Avantages, il faut établir une convention avec l'Agence nationale de l'habitat (Anah) et remplir les conditions de location suivantes :

- Louer son logement (non meublé) pendant au moins 6 ans ;
- Respecter des plafonds de loyers ;
- Louer à un locataire ayant des revenus inférieurs à certains plafonds de ressources ;
- Louer à un locataire qui utilisera ce logement comme résidence principale ;
- Ne pas louer à un membre de sa famille.

De plus, le logement doit être conforme à un certain niveau de performance énergétique : seules les étiquettes de Diagnostic de performance énergétique (DPE) de A à E sont considérées (ce qui équivaut à une consommation inférieure à 331 kWh/m²/an).

Le dispositif Loc'Avantages n'est pas cumulable avec d'autres avantages fiscaux liés à la location.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Le dispositif est uniquement destiné à des investisseurs qui s'engagent à mettre leur bien sur le marché pendant 6 ans au moins.

Loc'Avantages n'est pas réservé à un premier achat.

Applicable uniquement aux logements anciens (de plus de 5 ans).

Plafonds de ressources

Pour le locataire :

Des plafonds de ressources sont fixés pour les locataires et dépendent du niveau de loyer demandé, qui lui-même dépend du marché local.

Le simulateur de l'Anah permet de connaître précisément le plafond de ressources à respecter par le locataire :

<https://www.anah.fr/proprietaires/proprietaires-bailleurs/locavantages/realiser-une-simulation-de-votre-projet/>

Loc'Avantages et ses avantages

Une réduction d'impôt qui augmente avec la contribution à l'action sociale, et de manière inversement proportionnelle au loyer.

Les taux de réduction d'impôt dépendent des niveaux de loyer appliqués. Appelés « Loc 1 », « Loc 2 » et « Loc 3 », ils sont calculés en appliquant une décote au loyer de marché observé dans la commune concernée¹. Ces décotes s'appliquent par rapport au loyer de marché :

- - 15 % pour le logement affecté à la location intermédiaire (Loc 1) ;
- - 30 % pour le logement affecté à la location sociale (Loc 2) ;
- - 45 % pour le logement affecté à la location très sociale (Loc 3).

Les taux de réduction d'impôt dépendent de ces niveaux de loyers, mais également du recours ou non à une intermédiation locative. Pour sécuriser et simplifier la relation entre propriétaires et locataires, ce système peut en effet faire appel à un tiers qui garantit le paiement régulier des loyers et des charges et le respect des lieux. Le logement peut ainsi être loué à une structure sociale, ou une association agréée par l'État, qui elle-même le sous-loue au locataire final. La gestion du logement peut également faire l'objet d'un mandat de gestion, en étant intégralement confiée à une agence immobilière sociale, qui a les mêmes prérogatives qu'une agence immobilière classique. Il faut nécessairement avoir recours à une intermédiation locative pour louer son logement au niveau Loc 3.

Les montants de réduction d'impôt sont les suivants :

Niveau de loyer	Taux de réduction d'impôt sans intermédiation locative	Taux de réduction d'impôt avec intermédiation locative
Loc 1	15 %	20 %
Loc 2	35 %	40 %
Loc 3	X	65 %

Le plafonnement des loyers est imposé, ce qui peut encore restreindre le rendement locatif. Les loyers plafonds sont calculés à partir de l'estimation du loyer de marché dans le parc locatif privé, dans le même type d'immeuble et dans le même secteur géographique. À ce prix est appliquée la réduction en fonction du niveau de Loc'Avantages. Le loyer est défini en multipliant le plafond de loyer communal (indiqué et actualisé par l'Anah, et disponible via un simulateur²) par un coefficient dépendant de la surface : plus le logement est petit, plus la valeur du loyer plafond au mètre carré est élevée. À Paris, Lyon et Marseille, les plafonds sont définis à l'échelle de l'arrondissement.

Le recours à l'intermédiation locative valorisé

Afin de rassurer et d'encourager des propriétaires que la faible solvabilité des locataires pourrait inquiéter, l'Anah valorise aussi le recours à l'intermédiation locative. Les propriétaires qui choisissent de passer par un tiers font l'économie de démarches et parfois de tracas, et sont en plus récompensés. Pour la gestion de leur logement, les propriétaires bailleurs qui louent en Loc 2 ou Loc 3 reçoivent une prime d'intermédiation locative de 1 000 euros cumulable avec :

- une prime de 1 000 euros en cas de mandat de gestion ;
- une prime de 1 000 euros si la surface du logement est inférieure ou égale à 40 m².

¹ Le barème du loyer de marché des communes est calculé à partir des observatoires locaux des loyers ou par la DHUP et est actualisé tous les ans.

² Plafonds de loyer applicables par commune (anah.fr).

Un investissement qui peut être rentable

Pour convaincre de l'intérêt du système, l'Anah propose des simulations et des comparaisons. La rentabilité de l'investissement n'est pas la même partout et dans tous les cas. Elle varie en fonction du taux d'imposition du propriétaire, de la localisation du bien et de la catégorie de loyer maximum choisie. Selon ces paramètres, l'investissement ne garantit évidemment pas un rendement équivalent.

Un appartement de 60 m² situé à Nantes et loué 635 euros par mois en Loc 1, au lieu de 747 euros sans, permet ainsi à un propriétaire soumis à un taux marginal d'imposition de 11% d'augmenter son revenu locatif net d'impôt. Il passe de 7 193 euros sans Loc'Avantages à 7 370 euros avec, soit un bénéfice de 1 065 euros sur 6 ans.

En Loc 2 à Lille, pour un appartement de 70 m², ce bénéfice atteint 5 850 euros sur 6 ans pour un propriétaire avec un taux marginal d'imposition de 30%.

En Loc 3 à Issy-les-Moulineaux, pour un appartement de 30 m², le bénéfice est de 9 210 euros en 6 ans pour un propriétaire soumis à un taux marginal d'imposition de 30%.

L'avantage de ce dispositif bien nommé est de pouvoir intéresser différents types de propriétaires : ses différents niveaux de loyers inférieurs au marché et le recours encouragé à l'intermédiation doivent normalement limiter le risque du vide en élargissant le nombre de locataires possibles, plus ou moins solvables.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Le propriétaire peut revendre le logement avant la fin du contrat avec l'Anah, à condition que le nouvel acquéreur reprenne l'engagement Loc'Avantages.

Le recours à Loc'Avantages permet-il d'avoir un statut de copropriétaire ?

Oui, le propriétaire doit participer aux assemblées générales de copropriété et s'acquitter des charges et gros travaux d'entretien.

D'OÙ ÇA VIEN ?

Un peu d'histoire

La plateforme de dépôt de la demande de convention Loc'Avantages est ouverte depuis le 1^{er} avril 2022, mais tous les contrats de location prenant effet à partir du 1^{er} janvier 2022 y sont éligibles.

Le dispositif Loc'Avantages succède au dispositif Louer Abordable (ou Cosse ancien), lancé en février 2017 par Emmanuelle Cosse, alors ministre du Logement, qui n'a pas eu un grand succès auprès des propriétaires bailleurs. L'Anah évoque ainsi une baisse de l'utilisation de ce dispositif, qui a permis de financer 8 227 dossiers en 2019, 7 339 en 2020 et 8 371 en 2021³.

³Anah, 2021, *Une nouvelle dynamique pour Louer Abordable*.

La principale raison avancée par l'Anah pour expliquer ce faible écho est l'application du plafonnement des loyers selon le zonage ABC (classement réalisé par le ministère en charge du Logement en fonction du degré de tension des marchés locaux), qui rendait le dispositif plus avantageux dans certaines zones détendues et, au contraire, décourageait les propriétaires bailleurs en secteur tendu en raison de loyers plafonds trop élevés. De fait, Louer Abordable était peu utilisé dans les zones où les besoins en logements sont les plus prégnants. Loc'Avantages résout a priori cette question en indexant les loyers plafonds aux loyers de marché communaux, et non plus selon le zonage ABC.

De plus, Louer Abordable proposait un abattement forfaitaire de 30 à 85 % sur ses revenus locatifs et non une réduction d'impôt⁴. Le calcul de l'avantage fiscal, fonction du taux d'imposition du propriétaire bailleur, était plus favorable aux propriétaires bailleurs les plus aisés. La transformation du dispositif en une réduction d'impôt a ainsi permis de proposer un dispositif équitablement favorable à tous les propriétaires bailleurs, quels que soient leurs revenus. C'est d'autant plus pertinent que les propriétaires avec un faible taux d'imposition représentent un tiers des propriétaires bailleurs⁵.

Le poids de Loc'Avantages dans le marché du logement

En 2022, 9 741 logements ont été conventionnés avec l'Anah, à travers l'ancien dispositif Louer Abordable ou Loc'Avantages, sa nouvelle appellation. 95,2 millions d'euros y ont été consacrés. Cette aide publique n'est pas équitablement répartie parmi les catégories d'avantages et de niveaux de loyers correspondants : 63,2 millions d'euros ont été attribués pour des logements en Loc2, avec un niveau de loyer social, pour seulement 24,6 millions pour le niveau Loc 1, intermédiaire, et 7,4 pour le Loc3, très social.

Où trouve-t-on Loc'Avantages ?

Le dispositif est applicable dans toute la France et s'applique partout de manière différenciée, en fonction des loyers plafonds. Ceux-ci sont définis par commune.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À créer un marché locatif moins cher

En particulier les logements conventionnés en Loc2 et Loc3, qui sont comptabilisés comme du logement social. Ils font partie des 25 % de logements sociaux qu'impose la loi Solidarité et renouvellement urbain dans le parc résidentiel d'un certain nombre de communes⁶.

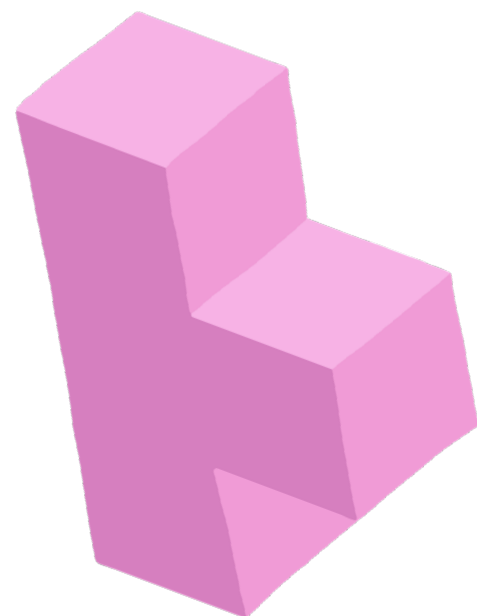
⁴ C'est-à-dire qu'un propriétaire qui louait son logement à un tarif qui lui assurait un abattement de 70 % n'aurait été imposé que sur 300 euros si ses revenus locatifs étaient de 1 000 euros. Selon son Taux Marginal d'Imposition, cela représentait ensuite une économie d'impôts plus ou moins importante.

⁵ Anah, 2021, *Une nouvelle dynamique pour Louer Abordable*.

⁶ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2000, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25 % de logements sociaux sont celles dont la population est au moins égale à 1 500 habitants en Île-de-France, et 3 500 dans les autres régions situées dans une agglomération ou une collectivité à fiscalité propre de plus de 50 000 habitants, comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.

À l'échelle nationale...

Le passage d'une politique fondée sur des critères délimitant 5 catégories de territoires (le zonage ABC) à un zonage à la commune traduit une volonté étatique d'adapter ce dispositif incitatif aux situations communales et donc, a priori, d'en rendre le maillage plus fin. La grille de loyers issue de références locales garantit normalement un écart cohérent entre les loyers de marché dans la commune et le loyer plafond défini par le dispositif. L'un des effets indésirables du zonage ABC est de classer les communes selon des critères peu actualisés et de réguler les dispositifs en fonction de loyers moyens : or, par exemple, toutes les communes classées en B2 n'ont pas les mêmes niveaux de loyers de marché. Le même dispositif peut ainsi s'avérer peu rentable dans l'une et une vraie aubaine dans l'autre. Ces grands écarts peuvent conduire à produire des logements surtout pour profiter de l'avantage fiscal et pas toujours là où sont les vrais besoins.



... à l'échelle locale

Les modalités du dispositif ont été pensées pour qu'il réponde à deux objectifs qui correspondent bien aux enjeux du moment, environnementaux et sociaux. D'une part la production de nouveaux logements, sans construction supplémentaire ni consommation de terrains, par la remise sur le marché de logements vacants, de l'autre le développement d'une offre de logements dans le tissu déjà construit. Les logements abordables ainsi mis en location favorisent la mixité sociale dans des secteurs urbains traditionnellement surtout réservés à la propriété.

... et pour les habitants.

Les locataires des logements mis sur le marché via le dispositif Loc'Avantages paient un loyer inférieur aux prix du marché. Dans le cas de l'intermédiation locative (du mandat de gestion plus spécifiquement), l'habitant du logement peut aussi bénéficier d'un accompagnement social personnalisé.

Dans certaines communes où l'offre locative sociale est très localisée et stigmatisée, la possibilité d'accéder à un logement locatif abordable dans un autre secteur peut également être intéressante. Changer de quartier tout en continuant à payer le prix d'un logement social peut constituer le début d'un parcours résidentiel.

Propriétaire en différé

L'usufruit locatif social, c'est l'astucieuse idée de créer des logements sociaux « à durée déterminée » par le truchement d'un démembrement rendu possible par des investisseurs privés.

Mais que peut-on attendre de ces montages en termes d'habitat ? Alors que l'investisseur fait un placement financier dont la rentabilité est boostée par un avantage fiscal, le bailleur social, lui, dispose de logements sociaux dont il ne paie pas la construction.

Les communes, elles, comptent sur des logements sociaux qui ne le seront bientôt plus, et d'ailleurs, pas si sociaux... Quant au locataire, il est en CDD dans son logement social, jusqu'à ce que l'investisseur le récupère pour l'habiter, le mettre en location sur le marché libre ou le revendre.

L'Usufruit locatif social est-il un outil de placement financier ou un moyen de loger des ménages à faibles revenus dans des territoires tendus ?

Les avis sont partagés...

ULS
Usufruit
locatif
social

ULS

Usufruit locatif social

MODE D'EMPLOI

L'usufruit locatif social consiste en un démembrement temporaire de la propriété, pour une durée de 15 à 25 ans. Cette séparation entre la nue-propriété et l'usufruit locatif est actée par un contrat qui détaille la division entre trois droits immobiliers superposés, détenus par trois acteurs distincts : l'abusus, le fructus et l'usus.

1. L'abusus - investisseur privé particulier

Un investisseur privé, particulier, acquiert la nue-propriété d'un logement auprès d'un opérateur spécialisé (tel que la filiale de Nexity PERL). Le prix d'achat est décoté de 30 à 40% par rapport aux prix du marché pour compenser la cession de l'usufruit pendant au moins 15 ans. En effet, pendant toute la durée du contrat, l'investisseur ne dispose pas de la jouissance de son bien : il

ne peut ni occuper les lieux, ni percevoir les loyers correspondants. Au terme de cette période l'investisseur récupère la pleine propriété, dont il n'a donc payé qu'une partie 15 ans auparavant, et peut occuper le logement, le louer ou le vendre. Ce bien constitue alors, pour l'investisseur, un patrimoine acquis à moindres frais soit pour sa retraite, soit pour une transmission à ses descendants.

2. Le fructus - bailleur social

La décote du prix d'achat pour l'investisseur est permise par l'acquisition par un bailleur social de l'usufruit locatif social. Il assure la gestion locative du logement, paie les charges afférentes à son entretien et perçoit les loyers. Ceux-ci sont plafonnés au niveau des logements sociaux financés en PLS (niveau le moins « social » du logement social)¹.

15 ou 20 ans mais pouvant aller jusqu'à 30 ans - la durée est fixée dans le bail)². Au terme du contrat, si le ménage locataire dépasse les plafonds PLS, il ne peut se maintenir dans les lieux, à moins de conclure un bail libre directement avec le nu-propriétaire, dès lors que celui-ci a récupéré l'entièreté de la propriété. À l'inverse, si au terme de son bail le locataire répond toujours aux conditions d'éligibilité au PLS, l'organisme HLM a l'obligation légale de lui proposer une solution de relogement adaptée à ses besoins.

3. L'usus - locataire sous condition de ressources

Un ménage locataire sous conditions de ressources (PLS) occupe les lieux pendant toute la durée du contrat (en général

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

L'ULS est d'abord un produit d'investissement. À la fin du contrat, l'investisseur est en droit de récupérer le logement pour l'occuper, le louer ou le vendre. Le dispositif est généralement fléché à destination des investisseurs déjà multi-propriétaires en quête de placement à long terme.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Une opération d'usufruit locatif social peut concerner des logements anciens ou neufs. Les organismes HLM peuvent :

- acheter l'usufruit d'un immeuble neuf entier auprès d'un investisseur qui se charge de la vente de la nue-propriété ;
- acheter l'usufruit auprès du propriétaire privé d'un immeuble ancien (qui devient alors nu-propriétaire) ;
- assurer eux-mêmes la construction d'un immeuble et la commercialisation de la nue-propriété (en ne conservant que l'usufruit temporaire).

Il est par ailleurs possible que les opérations d'ULS ne concernent pas un immeuble entier mais portent seulement sur un ou plusieurs logements (en diffus).

¹ Voir « Plafonds de ressources » pour le détail des plafonds de loyers PLS 2023.

² Article L. 253-1 du Code de la construction et de l'habitation.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur :

Aucun.

Pour le locataire :

Les ressources des locataires doivent être inférieures aux plafonds PLS 2023³ :

Nombre de personnes par ménage	Paris et communes limitrophes (en euros)	Île-de-France hors Paris et communes limitrophes (en euros)	Autres régions (en euros)
1	32 715	32 715	28 441
2	48 894	48 894	37 982
3	64 094	58 773	45 676
4	76 525	70 400	55 142
5	91 047	83 340	64 867
6	102 452	93 785	73 107
Par personne supplémentaire	+11 417	+10 449	+8 155

Avantages de l'usufruit locatif social

L'investisseur fait l'acquisition de la nue-propiété d'un bien immobilier neuf et n'en paie en moyenne que 60% du prix.

Il bénéficie également d'avantages fiscaux :

- C'est l'usufruitier qui est tenu de déclarer le bien en pleine propriété, la valeur de la nue-propiété n'entre donc pas dans l'assiette de l'impôt sur la fortune immobilière (tout au moins pendant la durée du démembrement) ;
- Si l'investisseur conserve son bien au moins 22 ans, il paiera une taxe sur la plus-value décotée voire nulle (s'il le revend après 30 ans). Et ce alors qu'il n'aura été que nu-propiétaire pendant cette durée de détention.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Il n'y a pas de conditions de revente spécifiques.

³ À jour au 2 janvier 2023, arrêté du 29 juillet 1987 modifié par l'arrêté du 27 décembre 2022, *Journal officiel* du 1^{er} décembre 2022, consultés sur le site de l'Agence nationale de l'information sur le logement.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

L'ULS est apparu à la fin des années 1990 et c'est la loi portant Engagement national pour le logement (ENL) de 2006 qui lui a fourni un cadre juridique.

une filiale de Nexity. De nouveaux acteurs sont apparus sur le marché, dont la Banque des Territoires, qui propose, par le biais de sa filiale Tonus, une offre à destination des bailleurs sociaux. Il s'agit d'un « ULS institutionnel » : le véhicule Tonus Territoires se porte acquéreur en nue-propiété d'opérations de construction de logements sociaux et permet de financer des logements sociaux en PLAI ou PLUS – les catégories de logements sociaux destinées aux ménages les plus modestes.

Le poids de l'ULS dans le marché du logement

PERL a commercialisé en moyenne 620 logements sociaux par an entre 2010 et 2018, ce qui correspond à peu près à la moitié des ventes de logements en ULS. Les objectifs récents concernent la diversification du type de logement social produit, avec la mise sur le marché de logements en PLUS et PLAI.

Qui fait quoi ?

L'offre en ULS a été développée à l'échelle nationale à partir de 1999 par PERL, devenu depuis

Où trouve-t-on de l'ULS ?

Les programmes en ULS sont surtout développés dans les communes déficitaires en logements sociaux et principalement dans les secteurs soumis à une très forte tension foncière, où les bailleurs n'auraient pas forcément les moyens de mener des opérations au regard du prix des terrains à bâtir. Ce montage peut également être l'occasion de se faire connaître des élus et de démontrer leurs capacités de « bons » gestionnaires de logements sociaux.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À créer des logements sociaux

Les logements en ULS sont comptabilisés comme du logement social. Ils font partie du quota de 25 % qu'un certain nombre de communes doivent comprendre et conserver dans leur parc résidentiel en vertu de l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain⁴.

À l'échelle nationale...

Pour les bailleurs sociaux, ce montage permet de proposer à la location des logements sociaux supplémentaires sans supporter leur coût de production.

Ils s'acquittent du coût initial d'achat de l'usufruit (30 ou 40% du prix du logement), ainsi que des travaux d'entretien des logements et des parties communes, et encaissent les loyers : l'opération est donc très avantageuse financièrement pour le bailleur social. Ces montages séduisent les organismes de moins en moins bien dotés en fonds propres, ou bien des organismes HLM qui se lancent sur un territoire via une opération ponctuelle avant de s'y implanter plus massivement et/ou durablement. L'ULS fait ainsi évoluer le métier des bailleurs sociaux, qui tend à s'éloigner de la maîtrise d'ouvrage et à se concentrer davantage sur la gestion locative.

En réalité, comme la plupart des systèmes « miraculeux » développés pour financer du logement à moindre coût, l'ULS alimente la hausse effrénée des prix immobiliers.

Il s'adresse à des investisseurs intéressés par leur placement financier et non par l'objet social du dispositif. Ces particuliers aisés sont prêts à payer le prix fort, même décoté, pour se constituer un patrimoine dont ils pourront tirer le maximum au terme du bail.

⁴ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2000, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25% de logements sociaux sont soit les communes d'Île-de-France dont la population est au moins égale à 1 500 habitants, soit, dans les autres régions, les communes dont la population est au moins égale à 3 500 habitants et qui sont comprises dans une agglomération de plus de 50 000 habitants comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.

... à l'échelle locale

Produire des logements sociaux à moindres frais... mais pas si sociaux.

À court terme, l'ULS permet de produire des logements abordables en zone tendue en s'appuyant sur l'épargne privée. Ces logements, comptabilisés comme des logements sociaux, participent de l'objectif de mixité sociale de la commune. Certaines mairies peuvent y voir une aubaine pour augmenter sur le très court terme leur offre de logement social sans avoir besoin de mobiliser des fonds publics ou des garanties qui complètent souvent les fonds des bailleurs.

L'ULS permet aux élus de satisfaire à leurs obligations en matière de logements sociaux, en les produisant à moindre coût, tout en évitant de soulever les foules contre ces projets. En effet, les logements sociaux ainsi proposés à la location le sont aux ménages les moins défavorisés du logement social (voir le barème PLS page 94).

Du logement social en CDD, à rebours d'une politique locale de l'habitat

À moyen terme, à la fin du contrat, les logements perdent leur statut social et rejoignent le marché libre : ils ne constituent donc pas un vivier pérenne de logements abordables.

De fait, l'ULS est plébiscité par les communes aisées contraintes par la loi d'augmenter leur part de logements sociaux mais réticentes à accueillir des ménages pauvres. Cet outil doit donc être considéré, non pas comme un substitut de logement social comme cela pourrait arranger bien des élus, mais comme le complément stratégique, réel mais limité dans le temps, d'une politique de logement abordable.

Reposant sur l'initiative et sur des fonds privés (plutôt que sur ceux des organismes HLM classiques), aboutissant à une limitation temporelle du statut et à la montée en gamme des logements HLM, l'ULS s'inscrit ainsi dans une triple logique « de privatisation, de désinstitutionnalisation et d'élitisation du parc social⁵ ». Constat qui interroge sur l'avenir de la mixité sociale si l'ULS était amené à se généraliser dans les communes déficitaires.

Un produit d'investissement avant tout ?


Comme tous les types de produits immobiliers destinés avant tout à l'investissement, l'ULS donne l'impression d'une décorrélation entre le logement et son usage premier : l'habitation. Les sites dédiés aux investissements immobiliers, bien peu soucieux des questions d'habitat, fourmillent de conseils et petites astuces pour assurer le meilleur rendement et l'investissement le plus fluide. Un pragmatisme décomplexé conseille de « préférer les logements de moins de deux pièces pour éviter les complications liées au relogement de familles avec de jeunes enfants après la période de 15 à 20 ans ». Comprenez : « Peu importe le manque de logements abordables qui empêche les familles avec de jeunes enfants de se loger dans de bonnes conditions, vous réaliserez un investissement sans complication si vous achetez un petit logement pour loger des personnes seules ou des jeunes couples. » Un beau programme pour s'attaquer à la crise du logement !

... et pour les habitants.


Une fin de bail lourde de conséquences pour le locataire

Si, au terme de son bail, le locataire se trouve toujours sous les plafonds de ressources PLS, l'organisme HLM a l'obligation légale de lui proposer une solution de relogement adaptée à ses besoins. Ce relogement, qui ne peut pas toujours être anticipé, se règle au cas par cas et complexifie souvent le débouclage des opérations d'ULS. Le relogement constitue un enjeu pour tous les acteurs impliqués : le nu-propiétaire s'il veut rapidement récupérer la pleine propriété de son bien ; le bailleur, qui doit négocier les solutions de relogement dans un contexte de demande parfois saturé ; enfin, le locataire, qui peut voir ses conditions matérielles d'existence et ses projets personnels affectés.

⁵Fauconnier G., 2020, « Des HLM à durée déterminée ? Le succès de l'usufruit locatif social », *Métropolitiques*.



Le dispositif Denormandie, du nom du ministre de la Ville et du Logement de 2018 à 2020, joue le même rôle pour le « logement ancien » que la défiscalisation Pinel - que l'on ne présente plus mais que l'on peut tout de même lire page 104. Lancé en 2018 dans la lignée de politiques publiques d'aménagement qui valorisent la réhabilitation de logements existants et de lutte contre l'étalement urbain, le Denormandie propose à des particuliers, investisseurs privés, de réduire leur impôt sur le revenu en échange du financement de la remise sur le marché locatif de logements existants - à prix encadrés - après leur réhabilitation. Il était nécessaire de ne pas réserver la production de logements intermédiaires à la seule construction neuve. L'arrivée du Denormandie valorise une politique du logement consciente des enjeux écologiques. Cependant, poids plume dans le budget de l'État, le Denormandie dit bien la faible prise en compte des enjeux de rénovation dans les politiques publiques de l'habitat. Bien que pensé comme un produit de niche, réservé à certains territoires aux besoins de réhabilitation prégnants, il n'a pas été accompagné de la mise en place de filières de commercialisation spécifiques et les opérateurs ne s'en sont pas emparés, le laissant très très loin derrière les chiffres du Pinel.



Denormandie

**Rénovation et défiscalisation
font-elles bon ménage ?**



Denormandie

MODE D'EMPLOI

Le Denormandie est un équivalent du dispositif Pinel appliqué aux investissements locatifs dans le parc de logements existant avec travaux, ayant pour objectif de remettre sur le marché locatif des logements vides. Il n'est pas mobilisable partout, seuls les logements situés dans des villes avec de forts besoins et potentiels de réhabilitation sont éligibles au dispositif (voir « Où ? » pour le détail des communes concernées).

Une réduction de leur impôt sur le revenu est accordée aux investisseurs qui achètent, rénovent et louent un logement ancien. Toutefois cet avantage fiscal est conditionné par la nature, le montant des travaux, la localisation du logement et le plafond du loyer. Ce dispositif est ouvert aux acquisitions de logements réalisées entre le 1^{er} janvier 2019 et le 31 décembre 2023, conformément à l'article 75 de la loi de finances pour 2022.

Pour bénéficier du dispositif, le propriétaire doit avoir fait réaliser des travaux d'amélioration qui représentent au moins 25% du coût total d'acquisition. Ils doivent être terminés, au plus tard, le 31 décembre de la 2^e année suivant l'acquisition et remplir les conditions suivantes (définies par le décret du 26 mars 2019) :

- améliorer la performance énergétique d'au moins 30% (20% en habitat collectif) ;
- correspondre au moins à 2 des 5 types de travaux suivants : la rénovation des murs, des toitures, des fenêtres, le changement de la chaudière, le changement du système de production d'eau chaude ;
- créer de la surface habitable nouvelle.

Les travaux doivent être réalisés par une entreprise qui les facture, ils ne peuvent pas l'être par le propriétaire. Il est recommandé (mais pas obligatoire) que les travaux d'amélioration de la performance énergétique du logement soient effectués par un professionnel Reconnu garant de l'environnement (RGE)¹.

Prévu pour durer jusqu'au 31 décembre 2023, le Denormandie devrait s'éteindre de sa belle mort à la fin de l'année - sauf mobilisation in extremis en faveur de sa prolongation.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Pour bénéficier de la réduction d'impôt, l'acquéreur doit mettre son logement en location pendant 6, 9 ou 12 ans avant de l'occuper éventuellement.

Le Denormandie n'est pas réservé à un premier achat.

Le dispositif ne concerne que les logements anciens (de plus de 5 ans).

¹ Le label RGE est délivré par des organismes de qualification ou de certification ayant passé une convention avec l'État pour les travaux de rénovation énergétique les plus efficaces, et aux prestataires qui réalisent des travaux de qualité.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur

Aucun

Pour le locataire

Les revenus des locataires doivent être inférieurs aux plafonds de ressources ci-dessous (qui correspondent à ceux pris en compte pour la défiscalisation Pinel) pour les baux conclus en 2023 :

Nombre de personnes par ménage	A bis (en euros)	Reste de la zone A (en euros)	B1 (en euros)	B2 et C (en euros)
Personne seule	41 855	41 855	34 115	30 704
Couple	62 555	62 555	45 558	41 001
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	82 002	75 194	54 785	49 307
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	97 904	90 070	66 139	59 526
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	116 487	106 627	77 805	70 025
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	131 078	119 987	87 685	78 917
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^e personne	+ 14 603	+ 13 369	+ 9 782	+ 8 801

Les plafonds de ressources dépendent du classement de la commune, selon le zonage dit ABC. Ce classement est réalisé par le ministère en charge du logement en fonction du degré de tension des marchés locaux, Abis désignant les plus tendus, C les moins tendus.

Avantages du dispositif Denormandie

Une réduction d'impôt...

La réduction d'impôt est calculée à partir du prix de revient net du logement, soit l'ensemble des sommes engagées pour acquérir le bien, y compris les dépenses de rénovation.

Le montant de l'avantage fiscal dépend de la durée de mise en location et correspond à une réduction de :

- 12% de l'investissement pour une période de location de 6 ans ;
- 18% pour une période de location de 9 ans ;
- 21% pour une période de location de 12 ans.

La réduction d'impôt est plafonnée : les coûts d'acquisition et de travaux du logement pris en compte ne peuvent pas dépasser 300 000 euros et 5 500 euros par m² de surface habitable. Si le logement a été acheté plus cher, la fraction dépassant ce montant ne sera pas prise en compte dans la base de calcul de la réduction d'impôt.

Simulation d'opération :

Un ménage qui achète un bien à 150 000 euros, dans lequel il réalise 50 000 euros de travaux (soit un investissement total de 200 000 euros) et prévoit de le louer pendant 12 ans, pourra bénéficier d'une réduction d'impôt équivalent à 21% de cet investissement, soit 42 000 euros sur la période de location. Annuellement, le ménage bénéficiera alors d'une réduction de 3 500 euros du total de son impôt dû au titre de l'impôt sur le revenu.

... En échange d'une location en dessous des loyers du marché

En contrepartie de cet avantage fiscal, le propriétaire est tenu de louer le bien nu à un loyer plafonné, inférieur aux loyers du marché. Ces plafonds dépendent bien sûr de la localisation du bien. Les montants applicables pour les baux conclus en 2023 sont :

Localisation	Prix plafonds mensuels de loyers au m ² pour 2022 (en euros)
Zone A bis	18,25
Zone A	13,56
Zone B1	10,93
Zone B2 et C	9,50
Guadeloupe - La Réunion - Mayotte - Guyane - Martinique - Saint-Martin - Saint-Pierre-et-Miquelon	10,74
Polynésie Française - Nouvelle Calédonie - Wallis et Futuna	12,87

Une bonne rentabilité si elle est évaluée sur le long terme

Les investisseurs choisissant ce régime peuvent en attendre une meilleure rentabilité que celle apportée par le Pinel : 5% en moyenne, contre 3 à 4%. Premier facteur explicatif, le coût d'achat moindre sur le marché des logements anciens, de 10 à 20% moins cher sur des marchés peu tendus et jusqu'à 40% dans les zones les plus attractives. Autre raison, les écarts de prix au mètre carré entre les loyers du marché et les loyers plafonds imposés par le dispositif, plus significatifs dans les territoires tendus où s'applique le Pinel que dans ceux éligibles au Denormandie.

Toutefois, la rentabilité d'un investissement en Denormandie doit s'évaluer sur le long terme : à l'inverse du marché du logement neuf où les garanties décennales protègent des charges de travaux dans les premières années, les investisseurs qui choisissent l'ancien ne sont pas à l'abri de frais conséquents, après rénovation, liés à l'entretien ou à des désordres imprévus et difficiles à anticiper au sein de la copropriété. De plus, situé en majorité dans des communes connaissant une faible demande, le dispositif Denormandie doit intégrer au calcul de rentabilité le risque de ne pas trouver de locataire et de devoir faire face, si le logement n'est pas loué, à une reprise de la réduction d'impôt par l'administration fiscale.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Il n'y a pas de conditions de revente spécifique - hormis d'attendre la fin de la période de location contractualisée, de 6 ans minimum.

L'achat en Denormandie permet-il d'avoir un statut de copropriétaire ?

Oui, l'acquéreur doit participer aux assemblées générales de copropriété et s'acquitter des charges et gros travaux.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Le dispositif Denormandie a été promulgué par l'article 226 de la loi de finances pour 2019 et codifié à l'article 199 novovicies du CGI.

Le poids du Denormandie dans le marché du logement

Le dispositif Denormandie est (encore ?) très peu utilisé par les ménages. En 2021, l'impact budgétaire pour l'État de la défiscalisation Denormandie a représenté à peine un million d'euros, qui a bénéficié à 606 ménages² : soit une dépense publique (sous forme de non-recette fiscale) de 1 650 euros par ménage... À comparer avec le poids du Pinel, qui tourne plutôt autour de 35 000 euros par logement construit ou vendu sous ce régime. Toutefois, malgré le décollage un peu lent pour ce volet « logements anciens » du Pinel, l'État a tablé sur une prise d'ampleur (quand même très modeste) du Denormandie : 5 millions de dépenses budgétaires étaient prévus pour 2022 et 8 pour 2023.

Qui fait quoi ?

La chaîne de production est peu structurée autour du dispositif Denormandie. Notamment parce que les villes qui y sont éligibles, au marché peu tendu par définition, sont pour la plupart des collectivités dans lesquelles les opérateurs immobiliers sont peu présents, alors même que leur rôle de facilitateur est important pour l'accompagnement des ménages investisseurs. Les quelques groupes qui accompagnent des investisseurs dans une réhabilitation en Denormandie sont des professionnels de la rénovation, souvent également opérateurs de réhabilitations en Malraux (lire page 113) : le groupe François 1^{er}, Histoire et Patrimoine (du groupe Cogedim), CIR, etc. À ces groupes s'ajoutent des Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) orientées spécifiquement vers ces investissements (lire page 137).

Où ?

Le dispositif cible les villes petites et moyennes, présentant des taux de vacance élevés et de forts besoins et potentiels de réhabilitation. Pour bénéficier du dispositif Denormandie, les logements doivent en effet être situés :

- dans l'une des 222 communes cibles du programme Action Cœur de Ville ;
- dans une commune ayant passé une convention d'opération de revitalisation de territoire (ORT) avec l'État ;
- dans une des 245 communes identifiées comme ayant un besoin de réhabilitation de l'habitat important : elles sont mentionnées dans l'annexe à l'arrêté du 26 mars 2019 relatif à la liste des communes ouvrant droit à la réduction d'impôt prévue au 5° du B du I de l'article 199 novovicies du Code général des impôts (liste en annexe du document).

Le portail cohesion-territoires.gouv.fr propose une carte des communes éligibles au dispositif Denormandie³. Le site service-public.fr propose un simulateur pour savoir quelles villes relèvent du dispositif Denormandie.

² Annexe au projet de loi de finances pour 2023, Tome II, « Évaluations des voies et moyens, les dépenses fiscales ». Le nombre de ménages bénéficiaires ne correspond pas au nombre de logements ainsi mis sur le marché, un même ménage pouvant avoir plusieurs investissements Denormandie. De plus, ce chiffre correspond au stock du nombre de ménages qui bénéficient de la défiscalisation en 2021, et pas au nombre de nouveaux ménages ayant réalisé un investissement Denormandie cette année-là.

³ https://umap.openstreetmap.fr/fr/map/le-dispositif-denormandie-une-aide-fiscale-dans-vo_289689#5/44.918/2.856

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À créer du logement abordable ?

Bien que les loyers et les revenus des locataires éligibles soient encadrés, les logements produits ne relèvent pas du parc social. On les classe dans la catégorie du logement abordable, qui n'a pas de définition juridique.

À l'échelle nationale...

Intervenir sur les territoires qui en ont le plus besoin

Le dispositif Denormandie concerne des communes sélectionnées par les services de l'État, ou ayant conventionné avec l'État à travers une Opération de revitalisation du territoire. La définition contractuelle du périmètre d'application du Denormandie peut apparaître comme un « renforcement de la sélectivité spatiale du soutien de l'État³ », à savoir qu'elle traduit l'ambition étatique d'adapter les programmes publics de soutien à l'investissement aux spécificités des territoires.

Les moins tendues sur le marché du logement qui sont concernées par le dispositif, qui favorise l'investissement locatif dans l'ancien, quand le Pinel, qui favorise à l'inverse l'investissement locatif dans le logement neuf, est réservé aux territoires en tension. Pour les investisseurs qui mobilisent le dispositif Denormandie, la part de risque est plus grande, de ne pas trouver de locataire et que leur investissement ne se valorise pas. Ceux qui font un investissement en Pinel sont en revanche bien plus assurés de faire une plus-value.

Favoriser des investissements (peu lucratifs) dans des territoires en déprise

La définition des critères d'attribution des aides à l'investissement par l'État semble venir renforcer les inégalités socio-spatiales entre les territoires tendus et détendus. La défiscalisation Denormandie vise des petites et moyennes villes en voie de dévitalisation, à rebours des territoires attractifs ciblés par les investisseurs. Ce sont donc les zones les

En même temps, l'analyse peut être renversée. Le géographe Pierre Le Brun, qui souscrit à la thèse ci-dessus, voit également la mise en œuvre du dispositif Denormandie comme « un retour, certes très modeste en termes budgétaires, du soutien de l'État aux investissements lucratifs hors des plus grands centres urbains⁴ ». Des communes exclues du Pinel par leur zonage et leur faible demande locative et éloignées des secteurs de production de logements ont, à travers le Denormandie, accès à un outil imaginé pour mobiliser des investisseurs jusqu'alors inexistantes.

... à l'échelle locale

Des investissements moins centraux qu'espéré...

Si la mise en place du dispositif Denormandie s'inscrit dans la volonté de redynamiser les centres-villes en fléchant l'investissement immobilier vers du bâti à réhabiliter, son évolution s'est plutôt éloignée de cet objectif.

À l'origine réservé aux cœurs de ville, il a été élargi à l'ensemble du territoire des communes par la loi de finances pour 2020. De fait, les retours par les Agences départementales d'information sur le logement (ADIL) évoquent plutôt sa mobilisation en périphérie des centres ou dans les hameaux⁵.

... qui se portent a priori plutôt sur des moyennes et grandes surfaces

Dans les villes éligibles au dispositif, la comparaison des loyers « Denormandie » avec les loyers de marché montre que la

fixation des prix en fonction des plafonds déterminés n'est contraignante que pour les petites surfaces, inférieures à 25 m². Une simulation faite dans le Maine-et-Loire par l'Agence départementale d'information sur le logement analyse ainsi qu'au-dessus du T2, les loyers Denormandie sont supérieurs aux loyers de marché, permettant à l'investisseur de profiter pleinement de l'avantage fiscal⁶, sans réel effort sur le prix de la location. L'efficacité de la défiscalisation Denormandie implique donc la remise sur le marché de logements de moyenne à grande taille. Si le dispositif permet alors de rentabiliser un investissement dans des grands logements – contrairement aux pratiques dans le neuf via le Pinel –, il n'incite pas à la mise sur le marché de petits logements locatifs, qui correspondraient à une demande de ménages modestes.

³ Le Brun P., 2022, « Un soutien géographiquement inégal : la sélectivité spatiale des aides publiques à l'investissement immobilier résidentiel des ménages en France », *Géographie, économie, société*, vol. 24, pp. 43-68.

⁴ *Idem.*

⁵ Entretien avec Jack Dupé, directeur de l'ADIL du Maine-et-Loire.

⁶ Dupé J., 2019, « Le dispositif Denormandie : une opportunité pour les investisseurs et les politiques de l'habitat », *Politique du logement*.

Et pas estimables par les communes concernées !

Les communes éligibles au Denormandie manquent par ailleurs d'informations sur les investissements réalisés à travers ce dispositif sur leur propre territoire : les services de l'État qui accordent la réduction d'impôt dans ce cadre ne leur communiquent pas le nombre de logements remis sur le marché. Ainsi, les collectivités éligibles au Denormandie définissent et mettent en œuvre leur politique locale de l'habitat sans connaître l'impact de ce dispositif sur les dynamiques d'investissement locatif, de réinvestissement des logements anciens ou encore de production de logements abordables et de réhabilitations énergétiques. Elles n'ont pas non plus de visibilité sur la taille des logements remis sur le marché.

Le dispositif Denormandie favorise la réhabilitation des logements et mobilise de ce fait des artisans et entreprises de la rénovation, le plus souvent locales. En ce sens, il s'inscrit dans une dynamique de soutien à l'emploi local et de structuration de filières locales de rénovation.

... et pour les habitants

Bien que le dispositif Denormandie soit calibré pour favoriser la réhabilitation des logements existants ainsi que la remise sur le marché de logements ayant fait l'objet d'une rénovation énergétique, les modalités n'assurent pas toujours la tenue de ces objectifs. En effet, même si les travaux éligibles sont soumis à conditions, ils n'obligent pas à mener une rénovation globale, efficace et durable.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Une offre pas structurée par les opérateurs

Malgré les avantages du dispositif et les enjeux de stratégies de réinvestissement des centres-villes et de l'habitat existant auxquels il répond, il ne semble pas rencontrer le succès espéré. L'absence d'opérateurs spécialisés intervenant comme intermédiaires pour l'acquisition du logement et surtout la réalisation des travaux apparaît comme un frein majeur au développement de ce dispositif. Un ménage qui veut investir dans un logement pour bénéficier du Denormandie devra en effet trouver un logement avec suffisamment de travaux à réaliser, les évaluer et les chiffrer puis les faire exécuter, parfois avec l'aide d'un architecte - en sachant que, durant le temps des travaux, les mensualités de l'investisseur ne seront pas (encore) compensées par les loyers. Selon le directeur de l'ADIL du Maine-et-Loire Jack Dupé, le dispositif Denormandie a peu de chances d'être mobilisé largement par des ménages investisseurs sans l'intervention d'opérateurs qui pourraient, au même titre que pour le Pinel, acheter un immeuble entier, y réaliser les travaux nécessaires puis revendre les logements un par un.

Un dispositif opaque

Un autre frein au développement des investissements dans l'ancien via le Denormandie est la difficulté de pilotage du dispositif due au secret fiscal et statistique qui régit les données de la Direction générale des finances publiques, tout comme pour le Pinel. Seul Bercy dispose des données fiscales qui permettraient l'identification et la caractérisation des logements financés grâce à la défiscalisation Denormandie. Le manque de données se traduit par un manque de visibilité par les acteurs publics locaux des effets produits ou non par le Denormandie, et donc de la stratégie qui pourrait être adoptée pour accompagner ces investissements.



Pinel

Acheter un logement pour payer moins d'impôts

Le Pinel... qu'en dire, tant sa réputation l'a précédé ? Ses traits de caractère, indéniables, tout d'abord : le Pinel sert à construire - massivement - des logements locatifs (comme tous les dispositifs de défiscalisation, de plus en plus cadrés, qui l'ont précédé, et qui ont tous assurément rempli cette tâche), grâce à des investisseurs particuliers en quête d'un placement rentable et d'économies d'impôts. Malgré tout, rançon du succès oblige, le Pinel ne met pas tout le monde d'accord. Plébiscité par les investisseurs qui sont fortement incités à y recourir, par les promoteurs pour qui ce dispositif est une condition de la réussite de certaines opérations et par certains élus qui y voient un facteur d'attractivité de leur territoire, il est en revanche décrié par d'autres acteurs de la politique de l'habitat, qui estiment que la perspective de rentabiliser un placement immobilier ne permet pas toujours de répondre aux besoins de logement des habitants : des constructions et des espaces de qualité, diversifiés et adaptés aux profils des locataires. Malgré le zonage, le Pinel ne semble pas toujours bien taillé pour les territoires dans lesquels il est autorisé. Autre critique, le coût du dispositif pour les finances publiques. Bercy a tranché, ses jours sont comptés : le Pinel et son avatar, le Pinel +, devraient disparaître fin 2024.



MODE D'EMPLOI

Le Pinel porte le nom de Sylvia Pinel, la ministre du Logement qui l'a mis en place en septembre 2014. Il s'agit d'un dispositif d'investissement locatif qui s'inscrit dans une longue lignée : le Quilès, le Méhaignerie, le Besson, le Borloo, le Périssol, le Scellier, le Duflot... En baptisant ces niches fiscales de leur nom, les ministres ont laissé une trace.

Le Pinel consiste en une réduction d'impôt sur le revenu accordée aux particuliers qui acquièrent et mettent en location (à des loyers plafonnés) un logement neuf pendant une durée de 6 ou 9 ans, prorogeable jusqu'à 12 ans. Le montant de la réduction d'impôt est calculé en appliquant au prix de revient net du logement, plafonné à 300 000 euros (et 5 500 par m²), un pourcentage (12, 18 ou 21 %) qui varie selon l'engagement de durée de la location. La réduction d'impôt maximale peut ainsi atteindre 63 000 euros de réduction sur 12 ans soit 5 250 euros par an, 54 000 euros sur 9 ans (6 000 par an) ou encore 36 000 euros sur 6 ans (6 000 par an). Le Pinel était originellement prévu pour durer 4 ans. Son existence a été prolongée plusieurs fois : en 2018 le dispositif a été étendu jusqu'au 31 décembre 2021, avec un recentrage géographique dans les communes où le déséquilibre entre l'offre et la demande de logements est le plus marqué. Les communes éligibles sont celles classées en zone A, A bis et B1 selon le zonage dit ABC. Ce classement est réalisé par le ministère en charge du Logement en fonction du degré de tension des marchés locaux. La dernière prolongation du Pinel en 2021 (pour 3 ans supplémentaires jusqu'à fin 2024) correspond à la volonté politique de stimuler la construction de logements neufs, fortement ralentie en 2020 et 2021 avec la crise sanitaire. Elle s'est toutefois accompagnée d'un durcissement des conditions d'obtention de la réduction d'impôt : le Pinel n'est plus mobilisable pour l'achat de maisons individuelles et des critères qualitatifs ont été intégrés, notamment à la suite de la publication de plusieurs rapports sur la perte de qualité des logements (rapports IDHEAL et Girometti Leclercq¹ - qui ont notamment pointé du doigt la production issue de la défiscalisation). Si le logement ne correspond pas aux critères du Pinel +, les taux de réduction d'impôt seront dégressifs en 2023 et encore inférieurs en 2024 (voir « Avantages de la défiscalisation Pinel »).

Les conditions d'éligibilité au Pinel + :

- La surface habitable minimale doit être de 28 m² pour un T1 ; 45 m² pour un T2 ; 62 m² pour un T3 ; 79 m² pour un T4 ; 96 m² pour un T5 ;
- Les appartements doivent comprendre un espace extérieur privatif, terrasse ou balcon, de 3 à 9 m² suivant la surface de l'appartement. À partir du T3, tous les appartements devront également disposer d'une double orientation ;
- Le logement neuf doit respecter des critères de performance énergétique et environnementale :

- Les logements acquis en 2023 doivent atteindre les seuils de la RE2020 qui entreront en vigueur en 2025. Acquis sur plans, avant leur construction, ces logements ne pourront être habités avant cette date ;
- Les logements acquis en 2024 doivent également respecter ce critère et atteindre la classe A du Diagnostic de performance énergétique (DPE) ;
- Les logements achetés en 2023 ou 2024 et dont le permis de construire a été déposé avant le 1^{er} janvier 2022 doivent respecter le label environnemental E+C- et la classe A du Diagnostic de performance environnementale (DPE) ;
- Les logements plus anciens mais acquis et réhabilités en 2023 et 2024 devront respecter la classe A ou B du DPE.

Le bénéfice de la réduction d'impôt est par ailleurs conditionné au respect de délais d'achèvement du logement : dans les 30 mois à compter de la date d'obtention du permis de construire ou de la signature de l'acte authentique d'acquisition.

¹ IDHEAL, 2021, *Nos logements, des lieux à ménager*. Girometti L., Leclercq F., 2021, *Rapport de la mission sur la qualité du logement. Référentiel du logement de qualité*.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

La défiscalisation Pinel est dédiée à l'investissement locatif. Toutefois, au bout de la période de location obligatoire de 6 à 12 ans, l'acquéreur peut faire du logement sa résidence principale. Ce cas de figure est très rare dans les faits, les logements sont plus souvent revendus à l'issue de la période, ou loués sans avantage fiscal.

La défiscalisation Pinel n'est pas réservée à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

La réduction d'impôt Pinel et Pinel + peut s'appliquer aux logements neufs ou anciens, et plus précisément :

- Les logements acquis neufs ou en l'état futur d'achèvement entre le 1^{er} septembre 2014 et le 31 décembre 2024 (qui respectent les conditions environnementales précisées plus haut pour le Pinel +) ;
- Les logements à construire, dont la demande de permis de construire a été déposée entre le 1^{er} septembre 2014 et le 31 décembre 2024 ;
- Les logements anciens qui ne satisfont pas aux caractéristiques de décence², acquis entre le 1^{er} janvier 2013 et le 31 décembre 2024 et qui ont fait l'objet de travaux de réhabilitation, dont la liste est définie par décret³, permettant aux logements d'acquies des performances techniques voisines de celles d'un logement neuf ;
- Les locaux hors habitation transformés en logement, dont les chantiers ont été menés entre septembre 2014 et le 31 décembre 2024 ;
- Les logements acquis entre le 1^{er} janvier 2019 et le 31 décembre 2023 qui ont fait l'objet de travaux d'amélioration définis par décret. Le montant des travaux, facturés par une entreprise, doit représenter au moins 25% du coût total de l'opération. La défiscalisation qui s'applique à ces logements correspond à la défiscalisation Denormandie - voir page 97.

Dans les faits, la très grande majorité des logements financés à l'aide du dispositif Pinel sont des logements neufs.

Plafonds de ressources

Pour le locataire

L'avantage fiscal Pinel implique une contrepartie « sociale », ou d'intérêt général, introduite par le dispositif qui l'a précédé (Duflot) et en rupture avec les dispositifs fiscaux précédents. Cette contrepartie est double : plafonnement des loyers et plafonnement des ressources des locataires (selon la composition des ménages et la localisation du logement).

Les revenus des locataires doivent être inférieurs aux plafonds suivants (en 2023) :

Nombre de personnes par ménage	A bis (en euros)	Reste de la zone A (en euros)	B1 (en euros)	B2 et C (en euros)
Personne seule	41 855	41 855	34 115	30 704
Couple	62 555	62 555	45 558	41 011
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	82 002	75 194	54 785	49 307
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	97 904	90 070	66 139	59 526
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	116 487	106 627	77 805	70 025
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	131 078	119 897	87 685	78 917
Majoration par personne à charge à partir de la 5 ^e personne	+ 14 603	+ 13 369	+ 9 782	+ 8 801

La contrepartie sociale de ces plafonds demeure néanmoins peu contraignante pour les propriétaires : 70% de la population y est éligible⁴.

² Caractéristiques de décence prévues à l'article 6 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 tendant à améliorer les rapports locatifs et portant modification de la loi n° 86-1290 du 23 décembre 1986.

³ *Idem.*

⁴ FPI, 2019, 10 idées fausses sur le dispositif Pinel.

Le propriétaire est tenu de louer le bien nu à un loyer plafonné, inférieur aux loyers du marché. Ces plafonds de loyers dépendent bien sûr de la localisation du bien. Les montants applicables pour les baux conclus en 2023 sont :

Localisation	Prix plafonds mensuels de loyers au m ² pour 2022 (en euros)
Zone A bis	18,25
Zone A	13,56
Zone B1	10,93
Zone B2 et C	9,50
Guadeloupe - La Réunion - Mayotte - Guyane - Martinique - Saint-Martin - Saint-Pierre-et-Miquelon	10,74
Polynésie Française - Nouvelle Calédonie - Wallis et Futuna	12,87

Avantages du dispositif Pinel

Une réduction d'impôt

Le taux de la réduction d'impôt varie en fonction de la durée de l'engagement de location. Si les logements sont situés en quartier Politique de la ville (QPV) ou respectent les conditions d'obtention de la réduction fiscale Pinel +, les réductions sont les suivantes :

- Pour un engagement initial de 6 ans :

	Taux	Répartition de la réduction d'impôt
Période initiale de 6 ans	12 %	2 % par an
1 ^{re} prolongation de 3 ans	6 %	2 % par an
2 ^e prolongation de 3 ans	3 %	1 % par an

- Pour un engagement initial de 9 ans :

	Taux	Répartition de la réduction d'impôt
Période initiale de 9 ans	18 %	2 % par an
Prolongation de 3 ans	3 %	1 % par an

En 2023, pour les logements situés en zone A, A bis et B1 qui ne répondent pas aux critères du Pinel +, le taux de la réduction fiscale diminue pour passer à respectivement 10,5%, 15% et 17,5% selon la durée de location, et devrait baisser encore en 2024, dernière année du dispositif, pour passer à 9%, 12% et 14%.

Exemple d'application de la réduction d'impôt :

Un ménage achète un logement à 125 000 euros pour le mettre en location pendant 9 ans. Une réduction de 18% s'applique, soit 22 500 euros, qui pourront être déduits sur 9 ans. Ce ménage pourra donc économiser 2 500 euros d'impôts par an durant cette période.

Tous les logements ne sont pas éligibles : la réduction d'impôt s'applique à un investissement maximum de 300 000 euros pour l'achat d'un logement dont le prix ne doit pas dépasser 5 500 euros par m² TTC. De plus, ce dispositif est soumis au plafond global des niches fiscales, qui limite à 10 000 euros par an et par contribuable le montant des avantages fiscaux, toutes niches cumulées.

Si le propriétaire ne respecte pas la durée d'engagement initiale choisie, il perd sa réduction d'impôt, et ce, 12 mois après le départ du locataire, si personne ne l'a remplacé.

Un investissement qui peut être rentable mais n'est pas sans risque

L'Inspection générale des finances (IGF) et l'Inspection générale du développement durable (alors Conseil général de l'environnement et du développement durable) ont évalué le dispositif Pinel en 2019, à la demande des ministres en charge des comptes publics, de la cohésion des territoires et du logement⁵. Conclusion : un investissement Pinel moyen (soit un investissement type de 3 700 euros du m² TTC) assure une rentabilité de plus de 50 000 euros sur 9 ans. Sans compter l'apport éventuel d'une plus-value à la revente.

Mais tous les investissements Pinel ne se valent pas et leurs propriétaires ne peuvent pas tous espérer obtenir un rendement aussi élevé ! Tout dépend de la localisation du logement et surtout de sa capacité à être loué - donc de sa réponse aux besoins du marché local. Une étude de l'A'urba, l'Agence d'urbanisme Bordeaux Aquitaine, à propos des logements défiscalisés, met en lumière le cas de villages situés en dehors de l'aire métropolitaine de Bordeaux, dans lesquels l'offre de logements défiscalisés est en décalage avec la demande : pour trouver des locataires, les investisseurs sont contraints de baisser leurs loyers, seule solution pour conserver le bénéfice de la défiscalisation, dont ils ne peuvent pas bénéficier si le logement reste vide⁶. Dans les territoires où le besoin en logements est moins important et où les ménages recherchent en priorité des maisons individuelles, il est également difficile pour les propriétaires bailleurs de louer des logements de deux ou trois pièces, c'est-à-dire la majorité des logements acquis par les investisseurs bénéficiant du Pinel. Ce cas remet en question le zonage ABC et son adaptation aux besoins des territoires qu'il découpe.

À l'inverse, certains propriétaires investisseurs sont attirés par l'« effet d'aubaine » parfois possible. Dans certaines communes, le loyer maximum appliqué selon le zonage ABC est équivalent au prix de marché. Les propriétaires investisseurs peuvent donc combiner rentabilité locative maximale et déduction fiscale. Jusqu'à ce que, effet d'aubaine aidant, l'offre développée trop importante fasse baisser les prix (bonne nouvelle pour les occupants, mais pas pour les investisseurs) ou ne rencontre plus la demande locative. Il arrive aussi que l'arrivée sur le marché d'un logement locatif neuf « Pinel » ait pour conséquence immédiate de vider un logement ancien et de faire augmenter la vacance et/ou le parc de résidences secondaires. La question se pose alors de savoir si l'avantage fiscal, coûteux pour les finances publiques, produit les effets attendus par les politiques locales de l'habitat.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Il n'y a pas de conditions de revente spécifiques, hormis celle d'attendre le terme de la période d'engagement initiale.

L'achat en Pinel permet-il d'avoir un statut de copropriétaire ?

Oui, l'acquéreur doit s'acquitter des charges afférentes au logement, dont les gros travaux d'entretien. Il doit également participer aux assemblées générales de copropriété, mais y assiste rarement. Dans les faits, ces investisseurs sont souvent des propriétaires à distance qui connaissent mieux leur taux de rentabilité que leur logement.

⁵ IGF et CGEDD, 2019, *Évaluation du dispositif d'aide fiscale à l'investissement locatif Pinel*.

⁶ A'urba, 2019, *Les logements défiscalisés récents en Gironde. Production - Gestion - Marché immobilier*.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Le dispositif Pinel a été introduit le 1^{er} septembre 2014, par l'article 5 de la loi de finances pour 2015 (codifié à l'article 199 novovicies du Code général des impôts). Il s'inscrit dans la continuité des nombreux dispositifs de défiscalisation immobilière qui se sont succédé depuis 1984. Cette longue série inaugurée par le Méhaignerie visait à favoriser la construction de logements locatifs en la faisant financer par des investisseurs privés. Ces dispositifs ont pris, en 40 ans, une place centrale dans le modèle économique de la production immobilière et sont devenus un important outil de la politique du logement.

Le Pinel remplace le dispositif Duflot, dont il reprend les principales modalités, avec quelques assouplissements : il permet par exemple à l'investisseur de choisir sa durée d'engagement et de louer à ses ascendants ou descendants, sous conditions.

investissements Pinel représentent 48 % des logements neufs durant cette période⁷. En 2021, l'impact budgétaire pour l'État de la défiscalisation Pinel a représenté 1,117 milliard d'euros, qui ont bénéficié à 297 313 ménages depuis sa mise en place⁸. Pour chacun d'entre eux, l'État se prive de recettes fiscales pendant 6, 9 ou 12 ans. En moyenne donc, en 2021, 3 756,90 euros perçus par l'État. Soit, sur la durée totale de détention, 33 000 euros par logement. Les mesures d'incitation à l'investissement locatif ont massivement soutenu les ventes de logements neufs depuis les années 1980 et contribué à relancer la construction et à augmenter l'offre locative privée.

Le poids du Pinel dans le marché du logement

Le rapport du CGEDD et de l'IGF comptabilise 131 000 logements produits par la défiscalisation Pinel entre 2014 et 2017. Les

Où trouve-t-on des logements financés par la défiscalisation Pinel ?

Le Pinel est réservé aux zones dites « tendues », d'abord pour que les logements produits répondent à un besoin local en logements locatifs à loyers plafonnés, sans faire concurrence au parc de logements existants et au parc social, ensuite parce que cette tension promet aux acquéreurs, en plus de l'économie d'impôt, une plus-value au moment de la revente. Seuls les logements situés en zone A, Abis et B1 sont éligibles au dispositif Pinel, les investissements locatifs réalisés dans les zones B2 et C n'y sont plus éligibles depuis le 1^{er} janvier 2018. Cet arbitrage correspond à un recentrage géographique du dispositif Pinel sur les secteurs géographiques où les tensions sur le marché de la location sont les plus fortes.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À créer des logements abordables

Les logements produits à l'aide du dispositif Pinel ne relèvent pas du parc social. On les classe dans la catégorie du logement abordable parce que leurs prix de vente, leurs loyers et les revenus de leurs locataires sont encadrés. Mais cet « abordable » ne correspond à aucune définition juridique.

⁷ CGEDD et IGF, 2019, *Évaluation du dispositif d'aide fiscale à l'investissement locatif Pinel*.

⁸ *Évaluations des voies et moyens. Annexe au projet de loi de finances pour 2023. Tome 2, Les dépenses fiscales*. Le nombre de ménages bénéficiaires ne correspond pas au nombre de logements ainsi mis sur le marché, un même ménage pouvant avoir plusieurs investissements Pinel. De plus, ce chiffre correspond au stock du nombre de ménages qui bénéficient de la défiscalisation Pinel en 2021, et pas au nombre de nouveaux ménages ayant réalisé un investissement Pinel cette année-là.

À l'échelle nationale...

Le Pinel, facilitateur de montage d'opérations immobilières

Près de 50% de la production de logements neufs est vendue via le dispositif Pinel. Ce canal permet tout simplement à des programmes immobiliers de voir le jour, en permettant de manière à peu près certaine la prévente d'une partie de l'opération, sur plans. Cette pré-commercialisation a été de longue date organisée par des réseaux de conseillers en gestion de patrimoine qui vendent ces logements comme des produits financiers. Il ressort en effet des entretiens réalisés dans le rapport du CGEDD et de l'IGF que la réduction d'impôt liée aux dispositifs de défiscalisation a été un élément décisif pour 80% des investisseurs. Toujours selon ces rapports, la pré-commercialisation auprès des investisseurs permet de déclencher les financements nécessaires aux promoteurs pour acheter un terrain et lancer leur projet. Cela traduit bien l'importance du Pinel dans le système de la construction en France et les perturbations dans la capacité de construction que pourrait entraîner la fin de ce type de dispositifs⁹.

Un dispositif opaque

Le secret fiscal et statistique régit les données de la Direction générale des finances publiques. Les données fiscales qui permettraient l'identification et la caractérisation des logements ainsi financés sont collectées par Bercy et pas facilement mises à la disposition du ministère du Logement.

On comprend mieux pourquoi le Pinel est jugé par le rapport du CGEDD et de l'IGF comme difficile à piloter. Le Pinel illustre bien la gestion de la politique du logement à l'aide de tableaux Excel produits par Bercy, très critiquée par de nombreux acteurs du secteur. Le manque de données se traduit par un manque de visibilité des défis et enjeux que posent localement ces investissements.

... à l'échelle locale

Quelles que soient les critiques qu'il suscite, le Pinel compte parmi les facteurs d'attractivité d'un territoire, en tout cas aux yeux des acteurs professionnels et des responsables politiques. Lorsqu'elles sont éligibles au Pinel, les communes deviennent des cibles intéressantes pour les promoteurs, qui savent qu'ils vendront facilement leurs logements à des investisseurs pas très regardants sur leur qualité et/ou leur localisation. Les élus ne peuvent que constater que la part de leur parc locatif privé augmente - ce qui est indéniablement imputable à la défiscalisation ; que cette évolution entraîne parfois une hausse des prix et une transformation du peuplement de la commune au détriment de la production de logements adaptés aux besoins du marché local.

Des investisseurs pas forcément locaux

Conseillés par leurs banquiers, une grande partie des investisseurs achètent un logement en fonction, surtout, des rentabilités proposées. Selon le rapport du CGEDD et de l'IGF, 33% des investisseurs en Pinel ont réalisé leur investissement en dehors de leur région de résidence. Un acheteur sur trois ne connaît a priori pas bien le territoire dans lequel il installe son locataire, ni les besoins locaux, et n'est pas forcément en mesure de se rendre fréquemment sur place pour la gestion.

⁹ CGEDD et IGF, 2019, *Évaluation du dispositif d'aide fiscale à l'investissement locatif Pinel*.

Pinel = standardisation de la taille des logements ?

Les modes de calcul propres au dispositif Pinel privilégient les petites surfaces, au détriment des logements familiaux. D'abord parce que le montant maximum défiscalisable est de 300 000 euros, ce qui correspond à des surfaces souvent inférieures à 60 m² dans les zones tendues donc éligibles. Ensuite parce que la rentabilité de l'investissement (le rapport du prix, du loyer et de l'avantage fiscal) implique de privilégier des biens d'une surface d'environ 40 m². Plus petit, à moins de 30 m², le loyer plafond est trop vite atteint, et au-delà de 50 m², le niveau de loyer au m² est moins avantageux¹⁰. Le rapport de l'Agence d'urbanisme Bordeaux Aquitaine (A'urba) pointe aussi la préférence des investisseurs pour les logements de petite taille, puisque 52 % des logements identifiés comme défiscalisés en Gironde sont des T1 et des T2. Difficile d'imaginer qu'ils viennent satisfaire la moitié de la demande de logements locatifs dans ce département. De ce constat à celui d'une standardisation de la taille des logements produits par le Pinel il n'y a qu'un pas... franchi par le rapport du CGEDD et de l'IGF : 65 % des logements Pinel mesurent entre 40 et 70 m², alors que sur l'ensemble des appartements vendus sur le marché, cette proportion est de seulement 40 %.

Au bout de 6, 9 ou 12 ans, il arrive que les investisseurs, ne comptant plus sur un avantage fiscal, remettent leurs logements sur le marché. Ce phénomène est documenté par l'étude de l'A'urba, dans laquelle les élus et opérateurs interrogés affirment que le moment de la fin de défiscalisation est l'occasion de l'arrivée de propriétaires occupants dans des opérations jusqu'alors dominées par les investisseurs.

L'étude montre que les produits défiscalisés peuvent être accueillis très positivement par les communes qui désirent diversifier leur parc de logements – certaines y voient même la possibilité de faire monter les prix et un outil de revalorisation de leur territoire.

... et pour les habitants.

Les effets du calibrage du Pinel mettent en question la qualité des logements produits.

Une moindre attention à la qualité des logements

La construction très majoritaire de logements de taille moyenne dans les immeubles destinés à l'investissement Pinel traduit une standardisation de la production de logements dans les quartiers désignés comme les plus rentables. Le rapport de l'A'urba retranscrit des propos d'élus sur la (moindre) qualité des logements Pinel : peu de balcons, des logements souvent mono-orientés, peu d'espaces de rangement, des pièces plus petites, etc.¹¹ La mise en application des critères du Pinel+ aurait dû apporter des éléments de réponse à ces défis. De l'avis des promoteurs, ce système très contraignant est trop peu rentable pour être développé. Le Pinel+ a peut-être précipité la fin du Pinel, considéré comme trop coûteux pour les finances publiques.

Parce que, surtout en quête d'économie d'impôts, leurs investisseurs ne se soucient guère des questions d'usage, sont absents et souvent éloignés, le risque existe que ces copropriétés se dégradent particulièrement vite. Il est pointé par les élus interrogés pour le rapport de l'IGF et du CGEDD : ils voient d'un œil inquiet se multiplier sur leurs territoires des copropriétés aux mains de propriétaires bailleurs qui n'ont pas d'intérêt pour la gestion quotidienne des lieux ou la qualité de vie de leurs locataires et semblent plus frileux à financer des travaux. Ce désintérêt peut d'ailleurs avoir un double effet, une dégradation progressive des immeubles, qui n'attireront plus les locataires, auxquels on propose des logements peu pensés au regard des besoins du marché ou de moindre qualité¹².

Le Pinel, facteur de fragilisation des copropriétés...

Toutes les copropriétés ne sont pas égales face au risque de mauvaise gestion et de dégradation du bâti. Il semblerait que celles qui comprennent beaucoup de logements « défiscalisés » y soient bien plus exposées. Parce que ces immeubles destinés à être habités par des locataires considérés comme « de passage » ont été construits avec une moindre attention.

¹⁰ Huc A., 2021, « Réguler le marché : l'action des politiques publiques locales sur la production de logement à Montpellier », *Espace populations sociétés*.

¹¹ A'urba, 2019, *Les logements défiscalisés récents en Gironde. Production - Gestion - Marché immobilier*.

¹² CGEDD et IGF, 2019, *Évaluation du dispositif d'aide fiscale à l'investissement locatif Pinel*.

... lorsque les investisseurs sont largement majoritaires parmi les propriétaires...

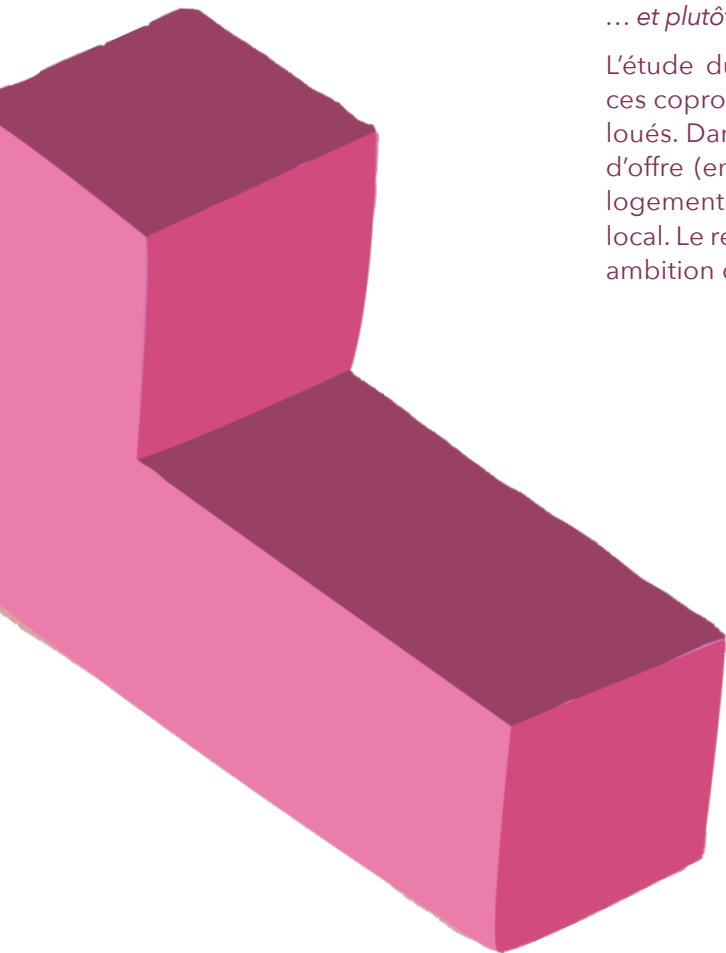
Même s'il n'est pas généralisable, ce risque existe. Une étude exploratoire du Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement (Cerema)¹³ sur les logements produits grâce à l'investissement aidé des ménages montre que c'est lorsque les copropriétés sont très largement composées de logements financés par de l'investissement locatif (80% ou plus) qu'elles ont le plus de risques de se voir qualifier de « fragiles », à l'inverse des copropriétés dans lesquelles les investissements locatifs sont minoritaires, parmi de nombreux propriétaires occupants¹⁴.

L'étude de l'A'urba fait ce constat : « un groupe de propriétaires occupants suffit à tirer la copropriété vers le haut¹⁵ » et liste les facteurs de risques identifiés : beaucoup de logements de petite taille (peu propices à une occupation familiale censée mener à un ancrage territorial), peu de propriétaires occupants (en général plus investis dans la vie de la copropriété), une vacance importante (marqueur d'une non-adéquation au marché).



... et plutôt dans les petites ou moyennes villes

L'étude du Cerema a également permis d'identifier où se situent ces copropriétés fragiles, principalement composées de logements loués. Dans les zones où le marché locatif est peu tendu, le surcroît d'offre (entraîné par la possibilité de défiscaliser l'acquisition d'un logement) ne correspondrait pas exactement aux besoins du marché local. Le recentrage du Pinel, puis la création du Pinel+, avaient pour ambition d'améliorer l'efficacité de ce dispositif.



¹³ Le Cerema, établissement public sous la tutelle du ministère de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires, accompagne l'État et les collectivités territoriales pour l'élaboration, le déploiement et l'évaluation de politiques publiques d'aménagement et de transport.

¹⁴ Cerema, 2018, *Étude exploratoire : les logements produits grâce à l'investissement locatif fiscalement aidé des ménages*.

¹⁵ A'urba, 2019, *Les logements défiscalisés récents en Gironde. Production - Gestion - Marché immobilier*.

Malraux

Les gros contribuables aiment-ils le patrimoine ?

L'habitude de baptiser les dispositifs de défiscalisation immobilière du nom de leur « inventeur » ne date pas d'hier, la défiscalisation Malraux en est bien la preuve. Que vient faire le ministre de la Culture de 1962 dans ce dispositif ? Il y a bien un rapport : l'objectif de cette mesure était d'encourager la conservation du patrimoine architectural en proposant une niche fiscale aux grosses fortunes susceptibles de financer sa rénovation, dans la lignée de réglementations sur la protection du patrimoine historique et esthétique français. La défiscalisation Malraux est le premier dispositif à associer directement les intérêts particuliers d'investisseurs à la mise sur le marché de nouveaux logements. Ironique quand on sait que cette première a ensuite donné lieu à toute une famille de dispositifs fiscaux favorisant la production et la mise sur le marché locatif de logements neufs dont la qualité est parfois bien éloignée des attentes d'André Malraux !

MODE D'EMPLOI

Le dispositif de défiscalisation Malraux permet aux propriétaires de biens (de maisons individuelles ou d'immeubles) situés dans les Sites patrimoniaux remarquables (voir « Où trouve-t-on de la défiscalisation Malraux ? »

pour plus d'informations sur ces secteurs) de bénéficier d'une réduction d'impôt correspondant à 22 ou 30% du montant des travaux qu'ils effectuent dans leur logement, dans la limite de 400 000 euros sur 4 ans. En contrepartie, ils doivent louer leur bien non meublé pendant 9 ans et signer un bail au cours des 12 mois suivant la date de fin des travaux. Les travaux doivent être contrôlés et suivis par un architecte des Bâtiments de France. Pour bénéficier de la réduction d'impôt, les propriétaires doivent restaurer entièrement leur immeuble, sans en changer le volume habitable. Une autorisation spéciale de travaux doit être accordée au préalable par le préfet.

Les travaux éligibles à la défiscalisation Malraux sont :

- les travaux de démolition imposés par le permis de construire ;
- les travaux destinés à la reconstitution de l'extérieur du bien ;
- les travaux de restauration ;
- les travaux visant à transformer le bien en logement.

D'autres dépenses peuvent être prises en compte, comme par exemple les frais de gestion du bien ou encore les frais d'adhésion à des associations foncières urbaines (association syndicale de propriétaires ou regroupement de propriétaires fonciers pour faciliter l'aménagement des terrains et de bâtiments ou la réorganisation de la trame parcellaire).

Les travaux destinés à modifier l'aspect ou la structure du bien immobilier ou qui ne respectent pas son style architectural d'origine ne sont pas pris en compte par le dispositif Malraux. Les dépenses éligibles à la défiscalisation doivent être effectuées entre l'obtention du permis de construire et le 31 décembre de la 4^e année suivante.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Le dispositif a pour vocation de restaurer du patrimoine tout en créant du logement (ou l'inverse). Il ne s'adresse qu'à des investisseurs, au moins pendant les 9 premières années.

La défiscalisation Malraux n'est pas réservée à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Le dispositif Malraux est destiné aux logements anciens (construits depuis plus de 5 ans), ce qui semble logique pour un dispositif destiné à protéger le patrimoine... Mais bizarrement, tout immeuble à usage résidentiel situé dans l'un des secteurs « Malraux » devient éligible au dispositif, peu importe l'année de sa construction ou le style architectural de l'immeuble.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur :

Aucun. Le dispositif incite à faire des travaux importants et s'adresse donc plutôt à des contribuables aisés, voire fortunés. Par ailleurs, les coûts de gestion associés à l'investissement en Malraux sont élevés. C'est pour ces deux raisons que les conseillers en gestion de patrimoine recommandent ce dispositif pour les ménages dont l'impôt sur le revenu est supérieur à 15 000 euros par an.

Pour le locataire :

Aucun.

Où trouve-t-on des logements bénéficiant de la défiscalisation Malraux ?

Le dispositif Malraux concerne les centres anciens de villes de toutes tailles où se situent en général les immeubles patrimoniaux, cibles premières du dispositif.

Maisons à colombages du XVI^e siècle, hôtels particuliers de style néoclassique bordelais, immeubles en béton armé havrais, logements médiévaux, immeubles haussmanniens mais aussi patrimoine architectural des années 50 de Royan, tous ces bâtiments peuvent être éligibles à la défiscalisation s'ils sont situés dans des secteurs bien précis.

Dans les sites patrimoniaux remarquables :

Ce sont des « villes, villages ou quartiers dont la conservation, la restauration, la réhabilitation ou la mise en valeur présente, au point de vue historique, architectural, archéologique, artistique ou paysager, un intérêt public¹ ». On en compte 940. Leur classement est décidé conjointement par les collectivités territoriales et les services de l'État, après concertation de la population via une enquête publique. Les enjeux propres à chaque Site patrimonial remarquable sont inscrits dans un plan stratégique, qui peut prendre deux formes, un Plan de sauvegarde et de mise en valeur (PSMV) et un Plan de valorisation de l'architecture et du patrimoine (PVAP).

Le PSMV est un document d'urbanisme équivalent au Plan local d'urbanisme, qui ne s'applique que sur le périmètre du Site patrimonial remarquable. Il est opposable pour tous les travaux concernant les façades et les volumétries des bâtiments, et à l'intérieur des bâtiments : il peut définir des règles de protection d'éléments architecturaux ou mobiliers comme des cheminées, plafonds, toitures, fenêtres, voire des meubles ou des statues. Le PVAP est un outil de gestion des sites patrimoniaux remarquables qui permet d'établir des règles partagées entre la collectivité territoriale et l'architecte des Bâtiments de France.

Dans les quartiers anciens dégradés :

Les quartiers inclus dans le Programme national de requalification des quartiers anciens dégradés (PNRQAD) sont des secteurs qui concentrent au même endroit habitat indigne et situations sociales souvent très précaires.

Dans les quartiers conventionnés Nouveau programme national pour le renouvellement urbain (NPNRU) :

Parmi les 1 300 quartiers prioritaires de la politique de la ville, ceux qui rencontrent les dysfonctionnements les plus importants ont été retenus par l'État pour bénéficier des aides de l'Agence nationale de la rénovation urbaine dans le cadre du NPNRU. Le NPNRU concerne donc 480 quartiers avec des besoins importants en réhabilitation de logements et comportant une forte concentration de ménages en difficulté sociale et économique. Ce n'est pas forcément là que l'on s'attendrait à investir en Malraux, mais c'est possible.

¹Article L. 631-1 du Code du patrimoine.

Avantages de la défiscalisation Malraux

Le montant des travaux pour le calcul de la déduction d'impôt en loi Malraux 2022 est plafonné à 400 000 euros pour une période de 4 années consécutives (100 000 euros de travaux maximum par an, qui correspondent à une réduction d'impôt maximum de 22 000 euros ou 30 000 euros par an selon le secteur).

L'économie d'impôts est calculée sur le montant des travaux de restauration engagés à hauteur de :

- 30% pour les immeubles situés dans un Site patrimonial remarquable (SPR) avec Plan de sauvegarde et de mise en valeur (PSMV) approuvé, les Quartiers anciens dégradés (QAD) et les quartiers conventionnés Nouveau programme national de renouvellement urbain (NPNRU).
- 22% pour les immeubles situés dans un Site patrimonial remarquable avec Plan de valorisation de l'architecture et du patrimoine (PVAP) approuvé ou dont le programme de restauration a été déclaré d'utilité publique.

30 ou 22% ?

La différence de taux renvoie à l'histoire du classement des secteurs patrimoniaux. Avant 2016 cohabitaient une centaine de secteurs sauvegardés, classés par l'État, et plus de 800 Aires de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine (AVAP), volets locaux de la politique de patrimonialisation, décidés par les collectivités locales. En 2016, les statuts ont été fusionnés pour aboutir à la typologie unique des Secteurs patrimoniaux remarquables (SPR). L'administration française n'étant jamais simple, une distinction demeure néanmoins entre d'un côté les SPR dotés d'un PVAP (héritiers des AVAP), dans lesquels la déduction d'impôt est de 22%, et de l'autre les SPR avec PSMV (héritiers des secteurs sauvegardés), dont l'avantage fiscal atteint 30%.

Cette distinction traduit la volonté de l'État d'accorder un avantage fiscal plus important aux investisseurs qui réhabilitent du patrimoine dans les secteurs qu'il juge les plus prioritaires (SPR avec PSMV, QAD et NPNRU). On peut aussi supposer que la déduction plus forte dans les secteurs concernés par un PSMV compense les travaux plus contraignants et plus coûteux imposés par ce document, qui régleme les réhabilitations de manière plus précise que le PVAP.

Simulation d'opération :

Prenons l'exemple d'un ménage qui se lance dans un investissement dans un secteur quartier ancien dégradé d'un montant de 300 000 euros. Leur projet exige 240 000 euros de travaux. Ils peuvent, au titre du Malraux, prétendre à une réduction de 72 000 euros d'impôts (30% du montant total des travaux), à étaler sur 4 ans. Si en revanche le bien est situé dans un Site patrimonial remarquable avec Plan de valorisation de l'architecture et du patrimoine, le ménage n'obtiendra une réduction que de 22% du montant des travaux, soit 52 800 euros, sur ses impôts (à étaler sur 4 ans).

Générateur de déficit foncier et cumulable avec la défiscalisation Monuments historiques

La défiscalisation Malraux, comme tous les dispositifs de défiscalisation, permet à ses bénéficiaires de faire ce que l'on appelle du « déficit foncier² » lorsque son avantage fiscal dépasse le montant de son impôt. Afin de bénéficier du déficit foncier en reportant ses baisses d'impôt sur plusieurs années, l'investisseur doit s'engager à conserver le bien au minimum 3 ans après son imputation. Il est également possible de cumuler une défiscalisation Malraux et une opération Monuments historiques (page 119) en faisant deux achats bien distincts. Dans ce cas, la niche fiscale normalement plafonnée à 10 000 euros par ménage et par an ne s'applique pas.

Une part de risque à bien jauger

Selon l'opération, le dispositif peut s'avérer très avantageux ou risqué. D'un côté, la rareté et le caractère historique du bien peuvent assurer un loyer élevé et garantir une plus-value intéressante. De l'autre, étant donné que la qualité du bien implique un prix d'achat et des dépenses de travaux élevés, la rentabilité de l'investissement n'est pas garantie. Le risque pour l'acquéreur est tout simplement de ne pas trouver de locataire au loyer attendu et de devoir, si son logement reste vide, rembourser l'avantage fiscal dont il aurait bénéficié, ou y renoncer.

²Le déficit foncier est applicable pour le propriétaire d'un logement locatif non meublé qui a opté pour le régime d'imposition au réel. Si le montant des charges liées à l'investissement (coût des travaux, charges foncières diverses engagées pour l'entretien, la conservation et la gestion des monuments historiques) est supérieur aux revenus fonciers (loyers versés par le locataire), cela génère ce qu'on appelle un « déficit foncier ». Ce déficit est déductible du revenu global (assiette imposable) du propriétaire, ce qui lui permet de diminuer le montant de l'impôt payé. La réduction d'impôt annuelle par le déficit foncier est plafonnée à 10 700 euros.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Il n'y a aucune condition de revente spécifique.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Entrée en vigueur en 1962, la loi Malraux a été mise en place par André Malraux, alors ministre de la Culture, afin de faciliter la restauration de bâtiments remarquables tout en abondant l'offre de logements disponibles.

Son objectif visait à conserver l'intégrité des quartiers historiques, suite aux réaménagements de centres-villes en lien avec les reconstructions d'après-guerre, en favorisant la restauration immobilière dans les quartiers anciens.

Il s'agit du premier dispositif de politique publique de l'habitat qui associe sauvegarde du patrimoine bâti et intérêts particuliers. Les aides à la restauration sont ainsi passées de subventions directes à indirectes, en faisant appel à des partenaires privés (particuliers et institutionnels) incités à investir par un avantage fiscal très important. Le dispositif Malraux a connu différentes versions, mais n'a jamais été remis en question. Le mode de défiscalisation a ainsi été modifié en 2009, passant d'une déduction fiscale à une réduction d'impôts. Avant 2009, les travaux étaient entièrement déductibles de l'assiette imposable du ménage investisseur.

Le poids de la défiscalisation Malraux dans le marché du logement

En 2021, l'impact budgétaire de la défiscalisation Malraux a représenté 32 millions d'euros, qui ont bénéficié à 4 040 ménages³. Cette somme correspond aux montants dont se prive l'État en accordant cet avantage. En moyenne donc, en 2021, 7 920 euros par ménage bénéficiaire, qui ne sont pas collectés et constituent donc une dépense publique. Au regard du dispositif de défiscalisation « grand public » qu'est le Pinel et qui concerne 75 fois plus de ménages (quasiment 300 000), le Malraux est très peu mobilisé, et n'a de toute façon pas été conçu comme un dispositif de grande ampleur.

Qui fait quoi ?

Plusieurs groupes immobiliers se sont fait une spécialité du rachat d'immeubles patrimoniaux, de leur remise en état et de leur revente à des particuliers dans le cadre de dispositifs de défiscalisation dédiés. C'est le cas des groupes CIR, François 1^{er} et Créquy.

³ Évaluations des voies et moyens. Annexe au projet de loi de finances pour 2023. Tome 2, Les dépenses fiscales. Le nombre de ménages bénéficiaires ne correspond pas au nombre de logements ainsi mis sur le marché, un même ménage pouvant avoir plusieurs investissements Malraux. De plus, ce chiffre correspond au stock du nombre de ménages qui bénéficient de la défiscalisation Malraux en 2021, et pas au nombre de nouveaux ménages ayant réalisé un investissement Malraux cette année-là.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle locale

Les logements locatifs privés mis sur le marché via ce dispositif sont des logements situés dans des immeubles à l'architecture remarquable, souvent haut de gamme et a priori de bonne qualité du fait de leur restauration contrôlée. Pour les communes concernées, la mobilisation du dispositif Malraux par des investisseurs assure une rénovation qualitative du bâti en même temps qu'une augmentation du nombre de logements locatifs privés.

Le dispositif est souvent cité pour avoir permis à Bordeaux de retrouver la couleur blanche des pierres de ses façades, ou largement contribué à la rénovation du quartier du Marais, à Paris. Il a également servi de levier de revalorisation de centres désertés, et certaines des villes du programme Action Cœur de Ville⁴ ne s'y sont pas trompées. Le dispositif fait partie de l'arsenal d'aides et d'incitations fiscales mises en œuvre dans ce cadre par Action Logement depuis 2017.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Peu de biens éligibles

Les restrictions liées au type de bâti concerné par le dispositif n'en font pas un outil d'une grande efficacité, ni en ce qui concerne la restauration des bâtiments, ni pour la production de logements. Les zones éligibles au dispositif sont restreintes, ainsi que le type de bâtiments, dont les travaux décidés par l'acquéreur doivent être acceptés par l'architecte des Bâtiments de France et conformes aux réglementations de la commune. S'agissant d'un marché de niche, les biens éligibles sont rares et peu disponibles. Enfin, les acquéreurs ne sont pas très nombreux à pouvoir (ou vouloir) engager des chantiers longs et très coûteux, sans garantie d'une forte rentabilité - hormis l'avantage fiscal. Le Malraux n'a en tout état de cause pas été conçu pour être mobilisé à grande échelle par les ménages, mais pour répondre aux besoins spécifiques de réhabilitation de certains secteurs.

Surtout calibrée pour des territoires attractifs... qui n'en ont pas besoin !

La défiscalisation Malraux semble mieux adaptée aux territoires où les investisseurs en quête d'un intérêt fiscal ne sont pas dissuadés par la crainte de vacance locative et du faible rendement d'un mauvais investissement immobilier. Pour le chercheur en aménagement Alix de la Gaignonnière, spécialiste des instruments de gestion du patrimoine urbain dans les centres historiques en décroissance, le dispositif Malraux est symptomatique d'une politique d'aménagement et de gestion du patrimoine urbain qui repose sur un impératif d'attractivité des villes et de valorisation du marché immobilier. Attirer des investisseurs par la défiscalisation, tabler sur la rénovation des bâtiments et augmenter l'offre de logements dans des centres en décroissance ne semble pas pertinent quand une offre de logements supplémentaires n'est pas nécessaire. Dans les centres anciens plus attractifs où les potentiels de plus-value et de rendement sont plus certains, il y a fort à parier que les logements concernés auraient été réhabilités par des investisseurs dans tous les cas, avec ou sans Malraux.

⁴ Lancé dans 222 villes, le programme national Action Cœur de Ville vise la redynamisation du centre des villes moyennes. Action Logement, partenaire de ce programme aux côtés de l'État, intervient sur le volet immobilier en finançant des opérations de requalification du bâti du centre de villes moyennes d'investisseurs privés.

La défiscalisation permise par la loi « Monuments historiques » a pour objectif, comme la défiscalisation Malraux, d'orienter l'épargne privée vers des appartements ou immeubles anciens appartenant au patrimoine culturel et architectural à réhabiliter. À la différence des autres dispositifs fiscaux, les investisseurs sont incités, mais pas contraints, à louer leur bien. Ils peuvent l'occuper, à condition d'accepter de l'ouvrir au public - puisqu'il s'agit d'un lieu culturel et historique - à certaines périodes de l'année. Plus qu'un outil de production de logements, la loi Monuments historiques est une niche fiscale pour les très grosses fortunes... Qui a toutefois le mérite de participer depuis plus de 100 ans à la conservation d'un patrimoine architectural remarquable, dans un contexte de production contemporaine dont la qualité du bâti n'est pas toujours la priorité. Une défiscalisation incroyablement favorable aux ménages très imposés donc, avec en seule contrepartie la restauration du patrimoine immobilier dont l'État n'a plus les moyens de s'occuper.

Encore faut-il s'accorder sur la priorité de la restauration patrimoniale en ces temps où le logement est surtout insuffisant.

**Les très gros contribuables
aiment-ils vraiment
les vieilles pierres ?**

**Loi
Monuments
historiques**

MODE D'EMPLOI

La loi sur les monuments historiques favorise, depuis son vote en 1913, la restauration et l'entretien de biens immobiliers entièrement ou partiellement classés ou inscrits au titre des monuments historiques¹ en accordant un avantage fiscal à leurs acquéreurs. Les patrimoines traditionnels comme les châteaux ou les manoirs sont très majoritaires parmi les immeubles classés

monuments historiques, mais de nouveaux types de biens ont été ajoutés parmi le patrimoine protégé depuis les années 1970, comme les immeubles des XIX^e et XX^e siècles ou le patrimoine industriel.

La protection peut concerner des immeubles de toute époque, à l'exception de biens construits depuis moins de 50 ans, le temps d'avoir le recul suffisant pour juger du caractère historique d'un édifice. Le propriétaire d'un bien protégé bénéficie d'avantages : sa maison ou son château peut figurer dans les documents de communication diffusés par le ministère de la Culture, il peut obtenir une signalisation routière qui lui enverra des visiteurs, il peut surtout compter sur des subventions, et un avantage fiscal conséquent. Celui-ci est énorme : tous les travaux effectués ainsi que les intérêts d'emprunts liés à l'acquisition d'un appartement, d'une maison ou d'un immeuble classé monument historique sont déductibles du revenu imposable, l'année de leur paiement, et sans aucun plafond. La réduction d'impôts est toutefois « limitée » à 200 000 euros par an si le bâtiment n'est pas ouvert au public au moins 50 jours par an, dont 25 fériés, entre avril et septembre inclus, ou 40 jours entre juillet et septembre inclus. Pour prétendre à cette réduction d'impôts, l'acquéreur doit également être domicilié en France.



Les travaux pris en compte par le dispositif sont :

- les travaux de restauration et d'entretien (restauration de la maçonnerie en pierre de taille, restauration des combles et de structures diverses, restauration ou reconstitution d'ouvrages de charpente de bâtiments protégés au titre des monuments historiques, dorure à la feuille pour la décoration intérieure ou extérieure, etc.) ;
- les travaux d'amélioration ;
- les travaux de démolition, de reconstruction ou de transformation à l'identique.

Les travaux doivent toujours être supervisés par un architecte des Bâtiments de France. Avant toute intervention sur un immeuble inscrit, le propriétaire doit donc se rapprocher des services de l'État en charge des monuments historiques (les Directions régionales des affaires culturelles - DRAC), ce qui ouvre une phase de discussion et de vérification de la qualité du projet avant la délivrance du permis de construire. Les travaux doivent être effectués par des entreprises spécialisées ou des artisans spécialisés, capables de reproduire les techniques anciennes, avec des matériaux de qualité. Ce qui fait généralement augmenter les coûts de rénovation.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

L'acquéreur du bien défiscalisé peut l'occuper ou le louer. S'il opte pour la location du bien, il doit le louer non meublé pendant 3 ans, et s'il l'occupe, il verra son avantage fiscal divisé par deux.

La défiscalisation Loi Monuments historiques n'est pas réservée à un premier achat.

¹ L'inscription au titre des monuments historiques constitue le premier niveau de protection patrimoniale, et le classement le niveau le plus élevé. Le classement entraîne un niveau d'exigence plus fort que pour l'inscription, notamment en ce qui concerne le niveau de qualification des architectes chargés de la restauration des immeubles classés. Dans certains cas, seules les parties les plus remarquables sont protégées : façade et toitures, escalier, cheminée, salle décorée, etc. Un même immeuble peut donc faire l'objet de mesures de classement ou d'inscription.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Les immeubles concernés sont par nature des bâtiments anciens, qui doivent notamment respecter l'un des critères suivants :

- être classés monuments historiques ;
- être inscrits à l'inventaire supplémentaire des monuments historiques ;
- avoir obtenu le label délivré par la Fondation du patrimoine ;
- faire partie du patrimoine national en raison de leur caractère historique ou artistique particulier, agréé par le ministère de l'Économie et des Finances - auquel cas le bâtiment doit être accessible au public.

Si la classification au titre des monuments historiques ne concerne qu'une ou plusieurs parties distinctes du bâtiment, la déduction d'impôts ne concerne que les travaux réalisés sur ces parties précises.

Plafonds de ressources

Pour l'acquéreur

Aucun. Le dispositif est en revanche plutôt conseillé aux investisseurs soumis à un taux d'imposition élevé, par exemple aux tranches moyennes d'imposition entre 41 et 45%. Plus le propriétaire paie d'impôts, plus l'avantage fiscal sera, relativement, important.

Pour le locataire

Aucun.

Avantages de la défiscalisation loi Monuments historiques

Le montant des travaux effectués ainsi que les intérêts d'emprunts liés à l'acquisition d'un appartement sont déductibles des revenus imposables du propriétaire (salaires, retraites, etc.). Si l'impôt du propriétaire est totalement annulé grâce au dispositif et qu'il reste un surplus de déduction, on dit qu'il se crée du « déficit foncier ». Celui-ci est reportable et donc déductible du revenu global des 6 années suivantes, jusqu'à épuisement.

Par exemple : si l'impôt sur le revenu d'un ménage est de 25 000 euros par an et que le dispositif Monuments historiques permet de déduire 41 000 euros, il lui est possible de ne rien payer la première année et de reporter l'excédent de 16 000 euros sur ses impôts un an après et, si nécessaire, les 5 années suivantes.

La défiscalisation obtenue ne rentre pas dans le plafonnement des niches fiscales, qui limite le montant des avantages fiscaux à 10 000 euros par an. Enfin, avantage supplémentaire, s'il en était besoin, si le bâtiment est ouvert au public et après la signature d'une convention entre l'État et le propriétaire, ce dernier peut faire une donation ou transmettre ce patrimoine sans payer de droits de succession.

Simulation d'opération :

Un ménage soumis à un taux marginal d'imposition de 45 % qui achète un bien à 100 000 euros et effectue 200 000 euros de travaux pourra déduire la totalité des travaux engagés de ses revenus. C'est-à-dire qu'il pourra bénéficier d'une réduction d'impôt de 90 000 euros (45 % de 200 000 euros) sur 3 ans, à répartir comme il le souhaite (en une fois la première année ou 45 000 euros par an pendant 2 ans ou 30 000 euros par an pendant trois ans).

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Seule condition de revente, le propriétaire doit conserver son bien pendant 15 ans. Sinon, il devra rembourser l'avantage fiscal obtenu, à travers des impôts majorés l'année de la vente et les deux années suivantes.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Ce dispositif existe depuis plus de 100 ans et a été promulgué le 31 décembre 1913. Il s'inscrit dans une loi sur les monuments historiques bien plus large. Le texte organise la sauvegarde de ces bâtiments et pose les concepts fondateurs du droit du patrimoine. Il permet par exemple qu'un immeuble privé soit classé contre l'accord de ses propriétaires. Des modifications ont été apportées à la loi initiale, autour du volet de la défiscalisation. Un amendement du 1^{er} janvier 2009 oblige désormais le propriétaire à conserver son bien pendant 15 ans.

Le poids de la loi Monuments historiques dans le marché du logement

Seules 43 000 propriétés en France seraient éligibles à cette loi – dont la majorité détenue par l'État. À peine une dizaine se retrouvent sur le marché chaque année².

Qui fait quoi ?

Ce sont généralement des conseillers en gestion de patrimoine qui orientent leurs clients fortement imposés vers des investissements de type loi Monuments historiques. Certains grands groupes de gestion de patrimoine comme Cheval Blanc Patrimoine proposent une offre globale allant du conseil à l'accompagnement à l'investissement immobilier et servent d'intermédiaire en proposant des offres adaptées à des défiscalisations comme celle liée au statut de monument historique.

Où ?

La loi Monuments historiques concerne des bâtiments classés qui peuvent être situés n'importe où, sans aucune restriction géographique. Toutefois, au regard de la nature des immeubles classés monuments historiques, les immeubles éligibles sont généralement situés dans les centres-villes anciens de villes de toutes tailles, ou des châteaux ou domaines parfois isolés en pleine campagne.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

Le dispositif est calibré pour soutenir la restauration de bâtiments remarquables et sauvegarder le patrimoine architectural, tout en augmentant l'offre locative privée dans les centres anciens des communes. Pour les villes en déprise, ce type de défiscalisation peut être un intéressant levier de revalorisation du centre.

Les logements ainsi produits sont des logements hauts de gamme a priori de bonne qualité. Ils sont restaurés avec soin et les travaux sont théoriquement agréés et contrôlés par des architectes des Bâtiments de France. Pour les communes concernées, le fardeau de ce patrimoine dégradé se transforme en avantage. Certaines voient là le moyen de diversifier l'offre locative privée et d'attirer un autre type d'habitants.

Et pourquoi ça ne marche pas toujours ?

Les restrictions liées au type de bâti concerné par le dispositif n'en font pas un outil massivement développé. S'agissant d'un marché de niche, les biens éligibles sont rares et peu disponibles. Cet outil n'a pas forcément vocation à se massifier comme le Pinel mais plutôt à saisir des opportunités au cas par cas, selon les enjeux propres aux quartiers concernés et les stratégies résidentielles des communes et des investisseurs !

² Selon le cabinet de conseil en gestion privée Thésaurus, cité in Defrance A.-L., 2019, « Les monuments historiques, arme massive de défiscalisation », *Les Échos*.

Acheter son logement, pour beaucoup d'entre nous, c'est aménager un lieu qui nous ressemble. Faire des travaux pour l'adapter à nos envies, le meubler et le décorer avec soin. Lorsque l'on se destine à y vivre, en tout cas. Lorsque l'on achète un logement pour le mettre en location, en revanche, sa rentabilité passe bien souvent avant sa décoration, son aménagement et parfois les conditions de vie de son locataire, dès lors qu'elles respectent la loi... L'achat d'un logement occupé permet de ne se concentrer que sur l'aspect financier du métier de propriétaire bailleur, en passant toutes les étapes chronophages que peuvent représenter la recherche d'un locataire, des travaux de rénovation, de rafraîchissement ou d'ameublement... c'est autant de temps de gagné ! Et c'est même avantageux : acheter un logement « avec » son locataire, c'est bénéficier d'un prix d'achat en général décoté de 10 à 15% par rapport aux prix du marché. On pourrait d'ailleurs s'interroger sur cette aubaine qui accompagne un bien dont le revenu est par ailleurs assuré... L'envers du décor n'est pour autant pas parfait. Pas de travaux de rafraîchissement ou de rénovation, c'est une bonne nouvelle pour l'acheteur, un peu moins pour le locataire...

Ces logements ainsi vendus sont souvent issus de ventes « à la découpe » par des investisseurs institutionnels qui possèdent des immeubles entiers et les cèdent, un appartement après l'autre. Lorsque à un gestionnaire professionnel se substitue un particulier, les rapports et les prestations peuvent un peu changer.

**Appartement + locataire
= moins cher**

**Achat
d'un
logement
occupé**

MODE D'EMPLOI

La procédure dit bien son nom. Acheter un logement occupé, c'est acheter un logement dont le locataire, en place, reste dans les lieux, aux conditions négociées avec le précédent bailleur. Il n'est donc pas question d'imaginer augmenter le loyer ou modifier le bail ou encore de demander aux occupants de faire leurs valises, après avoir profité des 10 à 15% de décote. La loi ne le permet pas. En tout cas pas tout de suite. Mais avant de demander au locataire de quitter les lieux pour pouvoir à son tour habiter le logement, le vendre ou y faire des travaux, l'acquéreur doit respecter un délai de préavis obligatoire :

Achat d'un logement occupé

- Deux ans minimum à partir de l'achat du logement avant de demander le départ du locataire, même si le bail se termine avant. Dans ce cas, la notification de demande de congé pour reprise doit être envoyée au minimum 6 mois avant la fin du bail pour un logement loué vide et 3 mois pour un logement loué meublé ;
- Si la date de fin de bail est plus tardive que ces deux ans, l'acquéreur devra attendre la fin du contrat.

Certains locataires sont protégés : en particulier les personnes de plus de 65 ans qui disposent de revenus annuels inférieurs à 24 116 euros par an (pour une personne seule) en Île-de-France, et 20 966 euros dans les autres régions. Pour ces ménages, le renouvellement du bail de location est automatique. L'acquéreur peut donner congé à des locataires protégés à condition d'être lui-même âgé de plus de 65 ans à la date d'échéance du bail ou si ses revenus sont inférieurs aux mêmes plafonds de ressources, ou alors s'il trouve une solution de relogement, équivalente, pour son locataire. Pour autant, il ne peut dans ce cas récupérer son logement que pour en faire sa résidence principale ou pour y loger un de ses proches (ses ascendants, ses descendants, la personne avec qui il vit ou l'un des ascendants et descendants de celle-ci).

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

L'achat d'un logement occupé est par définition un investissement locatif, puisque le logement est acquis avec un locataire et procure à son nouveau propriétaire un revenu. L'investisseur a la possibilité de récupérer son logement pour l'occuper, mais pas tout de suite ; le sort du locataire « vendu » avec les lieux est encadré par la loi.

L'achat d'un logement occupé n'est pas réservé à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Dès lors qu'un logement est loué, même s'il vient tout juste d'être livré, il perd son statut de logement neuf. Le système est réservé aux logements existants.

Plafonds de ressources

Pour le locataire :

Le locataire n'est soumis à aucun plafond de ressources, à moins que le logement ait été acheté avec une convention de type Pinel, Denormandie ou Loc'Avantages (ou des dispositifs précédents) - lire pages 104, 97 et 86. Il est donc important de bien se renseigner sur le contrat de location lors de l'acquisition d'un bien occupé.

Avantages d'acheter un logement occupé

Une décote déterminée au cas par cas

Acheter un logement occupé peut permettre d'acheter à un prix inférieur à ceux du marché en bénéficiant d'une décote de 10 à 15 % sur le prix d'achat. Il s'agit plus d'une pratique que d'une règle. Aucune obligation ne contraint les vendeurs, qui s'adaptent aux conditions de marché et aux spécificités du bien. Le niveau de décote à prévoir dépend notamment :

- des caractéristiques et de la localisation. Sur un marché tendu, libre ou occupé, le bien se vendra au prix du marché ;
- de la durée du bail restant à courir : plus elle est longue, plus la décote est importante et peut s'approcher de 10 ou 15 %, alors que si la fin du bail est proche, le rabais ne dépassera pas 5 % ;
- du niveau de loyer par rapport au marché : plus il est inférieur aux prix du marché, plus la décote est importante, car le nouvel acquéreur ne pourra le modifier ;
- de la situation du locataire et de son âge : si le locataire est protégé, la décote sera plus importante car l'acquéreur ne pourra pas reprendre le logement à l'échéance du bail ;
- du contrat de bail : s'il s'agit d'un bail « loi de 48 » (ce type de bail a quasiment disparu aujourd'hui), dont les loyers sont très inférieurs aux prix du marché, comparés aux baux « loi de 89 », la décote sera plus importante ;
- du cadre de la vente : les ventes en bloc, en particulier, sont très réglementées. Il s'agit de la cession d'immeubles de plus de 5 logements, à usage d'habitation ou mixtes. Le propriétaire a le choix : soit vendre à un acquéreur qui s'engage à prolonger le bail pour une durée minimale de 6 ans à compter de la signature de la vente, soit proposer à son locataire d'acquérir son logement.

Les logements meublés vendus occupés, en revanche, ne font pas l'objet d'une décote, ou très faible. En effet, la courte durée de ces contrats de location, un an, et la période de préavis de 3 mois ne justifient pas que le propriétaire baisse son prix. Le nouvel acquéreur n'aura pas longtemps à attendre pour changer le bail, le loyer, ou occuper le logement...

Un investissement sans risques ?

Au-delà d'un prix d'achat plus faible, l'achat d'un logement occupé permet de maîtriser les risques locatifs puisque la rentabilité de l'investissement immobilier est connue à l'avance. Le montant du loyer étant déjà fixé, il n'est pas difficile de calculer le rendement de l'appartement sur plusieurs années, et le risque de ne pas trouver de locataire est également maîtrisé puisqu'il est déjà là. Deux arguments très convaincants lorsqu'il s'agit de négocier un emprunt auprès d'une banque. Mais qui finalement ne justifient pas la décote pratiquée. Pourquoi ne pas considérer qu'un logement loué, qui assure un revenu, devrait au contraire être vendu plus cher ?

¹ Réglementations issues de la loi n°2006-685 du 13 juin 2006 relative au droit de préemption et à la protection des locataires en cas de vente d'un immeuble, qui réglemente les ventes à la découpe en donnant des garanties de maintien dans les lieux aux locataires et en fixant des conditions de revente plus contraignantes, complétée par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové, dite loi Alur.

Qui n'échappe pas à l'encadrement des loyers en zone tendue

Dans certains territoires dits « tendus² », c'est-à-dire ceux où la demande en logements est supérieure à l'offre, la fixation des loyers et leur évolution sont désormais encadrés, pour les logements loués meublés ou vides. Le propriétaire ne peut pas fixer le loyer ou le réévaluer au moment de l'achat, puisqu'il dépend du contrat de location conclu avec le vendeur. Il ne pourra pas non plus le faire lors du changement de locataire, en tout cas pas dans les agglomérations où cette mesure s'applique. L'acquéreur pourra toutefois augmenter le loyer pour le faire correspondre aux prix du marché s'il est manifestement sous-évalué, et à condition de respecter des critères de performance énergétique. Cette mesure, qui s'applique depuis 2017, est renouvelée tous les ans par décret³. Dernière mouture en date : pour les logements classés F ou G sur l'échelle des diagnostics DPE et dont le bail a été signé depuis le 24 août 2022, le propriétaire ne peut pas réviser le montant du loyer.

Une règle supplémentaire s'applique dans certaines agglomérations particulièrement tendues (Paris, Lille, Hellemmes, Lomme, Plaine Commune, Lyon, Villeurbanne, Est Ensemble, Montpellier et Bordeaux) : le loyer d'un logement dont c'est la première mise en location ne peut pas dépasser le loyer de référence éventuellement majoré⁴. Cette mesure instaurée par la loi Elan du 23 novembre 2018 s'applique jusqu'au 25 novembre 2026⁵.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Si l'acquéreur désire revendre son logement alors que celui-ci est toujours occupé, il peut le faire à un prix librement fixé. Toutefois, pour espérer trouver un acquéreur, il vaut mieux appliquer une décote par rapport aux prix du marché.

L'acquéreur d'un logement occupé a-t-il un statut de copropriétaire ?

Oui, il est tenu de participer aux assemblées générales de copropriété et de s'acquitter des charges et gros travaux d'entretien votés par le syndicat des copropriétaires.

D'OÙ ÇA VIEN ?

Un peu d'histoire

La vente de logements occupés s'est généralisée avec la pratique des ventes à la découpe. Cette expression, plus évocatrice d'une boucherie que d'une opération immobilière, définit la vente d'un immeuble appartenant à un seul propriétaire à un « family office », une foncière ou un bailleur social qui décide ensuite de se défaire des appartements un par un, généralement parce que cette procédure permet de les vendre plus cher à l'unité qu'en cédant tout l'immeuble, en une seule fois. Ces ventes peuvent être à double détente, les propriétaires institutionnels, pressés de se retirer d'un secteur jugé peu rentable, cèdent leur immeuble à un « grossiste » qui organisera la vente au détail. Le nouvel acquéreur de l'immeuble revend alors les logements un par un, soit à des investisseurs particuliers, soit aux locataires eux-mêmes, qui bénéficient d'un droit de préemption au moment de la vente.

² Ce simulateur permet de savoir quelle commune est située en zone tendue : <https://www.service-public.fr/simulateur/calcul/zones-tendues>.

³ Le décret n°2017-1198 du 27 juillet 2017 a fixé les termes de la mesure, complété par l'article 140 de la loi n°2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, dite Elan.

⁴ Le représentant de l'État dans le département fixe annuellement, par arrêté, un loyer de référence, ainsi qu'un loyer de référence majoré et minoré, exprimé par un prix au m² de surface habitable, par catégorie de logements et par secteur géographique.

⁵ Les articles 139 et 140 de la loi n°2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, dite Elan, ont instauré l'expérimentation pour 5 ans, qui a été prolongée pour 3 années supplémentaires par la loi n°2022-217 relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale, dite 3DS du 21 février 2022.

Ce phénomène a pris son essor à la fin des années 1990 et au début des années 2000, au moment où les investisseurs institutionnels ont délaissé le secteur de l'habitat pour l'immobilier de bureau, bien plus rentable et moins réglementé. À un moment aussi où la hausse des prix pesait sur les rendements locatifs des fonds d'investissement. Ils ont alors vendu de nombreux biens amortis ou pas encore, mais dont la rentabilité en baisse était compensée par d'importantes plus-values. Ces ventes à la découpe ou « par appartement » ont surtout concerné Paris et quelques grandes métropoles, puisque c'est dans les quartiers centraux de la capitale que les investisseurs institutionnels avaient massivement acheté des immeubles, souvent haussmanniens. Le phénomène, massif et brutal, a fait polémique et trouvé un écho médiatique inattendu. Les acteurs du logement et associations ont alors dénoncé une pratique qui favorisait la gentrification des centres-villes, en expulsant les locataires incapables de se reloger dans les mêmes conditions compte tenu du niveau élevé des prix. Et ce d'autant moins qu'ils bénéficient de la part des institutionnels propriétaires de loyers modérés⁶.

La loi Aurillac⁷ promulguée en 2006 encadre plus spécifiquement les modalités de la vente à la découpe en protégeant les locataires, imposant à l'acquéreur de maintenir les occupants dans leur logement pendant 6 ans, ou au vendeur d'accorder un droit de préemption au locataire. La loi Alur en 2014 complète le texte de 2006 avec une nouvelle disposition : dans les zones d'encadrement des loyers, quand un immeuble comportant plus de 5 logements est mis en copropriété, les baux en cours de tous les logements sont prolongés de 3 ans.

Où trouve-t-on de la vente de logements occupés ?

Il est possible d'acheter un logement occupé partout en France. En revanche, l'avantage financier dépend de l'endroit où est situé le logement en question. Dans les zones tendues, l'encadrement des loyers à la relocation s'applique, ce qui restreint les possibilités d'augmentation des loyers au moment du changement de locataire.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

Acheter un logement occupé, c'est donc parfois arriver en bout de chaîne d'une opération de vente à la découpe. Ces opérations étant prévues pour être lucratives et rapides, elles sont rarement suivies de travaux, comme le souligne la sociologue et chercheuse à l'Ined Anne Lambert : « Ces opérations, qui ne s'accompagnent d'aucun effort de réhabilitation, contribuent simultanément à la disparition d'un parc locatif de niveau moyen aux loyers relativement modérés, et à l'augmentation exponentielle des prix immobiliers, puisqu'elles servent de référence pour les ventes qui ont lieu alentour, soit un double levier pour la gentrification⁸. » Cette citation date toutefois de 2005, qui correspond à la période de départ des investisseurs institutionnels des grandes villes françaises, soit bien avant la mise en place de l'encadrement des loyers à la relocation. Il n'empêche, les ventes à la découpe, qui ont encore cours aujourd'hui bien qu'elles soient moins fréquentes, ont pour effet de transformer des logements aux loyers inférieurs aux prix du marché (dits « abordables » même si cela ne relève d'aucune réglementation spécifique) en des logements locatifs classiques, détenus par un investisseur privé.

⁶ Ils relèvent de la catégorie Immeuble à loyer normal (ILN), qui sont des logements intermédiaires, aux loyers légèrement inférieurs à ceux du marché, ne pouvant pas faire l'objet d'un conventionnement et dont les locataires ne sont pas soumis à plafonds de ressources mais dont les hausses de loyers sont limitées.

⁷ Loi n° 2006-685 du 13 juin 2006 relative au droit de préemption et à la protection des locataires en cas de vente d'un immeuble.

⁸ Clerval A., 2005, *Le logement et l'habitat, éléments-clés du processus de gentrification. L'exemple de Paris intra-muros*, Journée d'étude jeunes chercheurs sur le logement et l'habitat, Créteil, France.

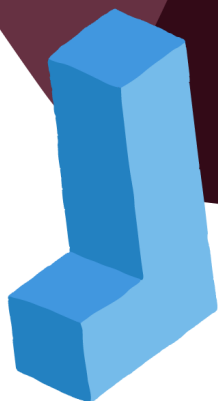


... et pour les habitants.

Si l'achat d'un logement occupé est très encadré et n'a pas de réel impact pour le locataire en place, ce changement de propriétaire peut avoir une incidence sur l'entretien du logement dans la durée. En effet, les travaux de rafraîchissement, de rénovation ou de réhabilitation sont souvent entrepris à l'occasion de la période de vacance entre deux locations, ou au moment d'une nouvelle acquisition. Dans le cas d'un achat occupé, la présence du locataire et l'obligation d'accorder une remise de loyer proportionnelle à la durée des travaux si ceux-ci durent plus de 21 jours peuvent décourager les nouveaux acquéreurs d'entreprendre les travaux nécessaires à l'entretien ou la rénovation du logement. La récente législation sur les nouveaux contrats de location des passoires thermiques n'apporte pas encore de solution : si, depuis le 1^{er} janvier 2023, les logements dont le critère de performance énergétique est de classe F ou G ne peuvent plus être mis en location, cette mesure ne s'applique qu'aux nouveaux contrats de location. Reprenant le bail en cours, le nouvel acquéreur peut donc acheter occupé un logement très énergivore sans faire de travaux. Il faudra attendre 2028 pour que la location de ces logements soit totalement interdite.

Appartement + meubles = moins d'impôts

Si un propriétaire bailleur met en location un logement meublé, il peut prétendre au statut LMNP : loueur en meublé non professionnel. Cette appellation un peu étrange qui signifie que cette activité n'est pas son métier principal lui permet de bénéficier de revenus locatifs faiblement imposés (la décote dépend du régime fiscal choisi). Niche fiscale datant de 1949, le statut LMNP a été imaginé pour encourager le développement d'un parc de logements meublés et de résidences avec services financés par des acteurs privés. Ces logements visent une clientèle bien spécifique de touristes, étudiants et jeunes actifs, personnes en mobilité professionnelle ou personnes âgées en situation de perte d'autonomie, qui ne trouvent pas toujours les logements adaptés à leurs besoins dans l'offre « classique ». Si le loueur est réputé « non professionnel », comme l'indique son statut en toutes lettres, c'est pourtant bien une nébuleuse de professionnels (promoteurs, commercialisateurs, gestionnaires de résidences, conseillers en gestion de patrimoine) qui gravite dans la sphère des LMNP. Le marché a en effet été longtemps très attractif parce que très rentable et a accouché de tout un monde d'intermédiaires entre le logement, lieu de vie pour son habitant, et le loueur... qui n'a souvent aucune idée d'à quoi ressemble ce bien dont il est pourtant propriétaire.



LMNP
Loueur en meublé
non professionnel

MODE D'EMPLOI

Les investissements en LMNP servent à financer des appartements classiques ou des résidences gérées (résidences seniors avec services, étudiantes, de coliving, de tourisme, établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) qui procurent des services à leurs occupants, des étudiants, des cadres en déplacement, des touristes ou des personnes âgées.

Le statut LMNP peut concerner toutes sortes de logements loués à titre de résidence principale, saisonnière ou temporaire, mais ne s'applique pas en revanche aux logements détenus par une Société civile immobilière.



Les baux sont conclus pour de courtes durées :

- 1 an renouvelable pour un bail d'habitation meublé, ou 9 mois pour les étudiants. Le logement est alors la résidence principale du locataire ;
- 1 à 10 mois, non renouvelable et non reconductible, pour un bail mobilité. Le locataire doit être, à la date de prise d'effet du bail, en formation professionnelle, en études supérieures, en contrat d'apprentissage, en stage, en engagement volontaire dans le cadre d'un service civique, en mutation professionnelle ou en mission temporaire dans le cadre de son activité professionnelle. Le locataire peut faire du logement sa résidence principale ou secondaire ;
- 1 à 90 jours pour les meublés de tourisme qui sont loués au jour, à la semaine ou au mois. La durée maximale est de 90 jours consécutifs au même locataire.

De nombreux facteurs doivent être réunis pour que l'acquéreur puisse profiter du statut LMNP. Ils sont liés à ses revenus locatifs et à sa façon de les déclarer. Pour ce qui est du logement, il doit en respecter une seule : être meublé, c'est-à-dire comporter les équipements indispensables à la vie quotidienne : mobilier, espaces de rangement, électroménager, rideaux, lampes, literie, vaisselle... et de quoi faire le ménage¹.

Quel est l'avantage de ce statut ? Payer moins d'impôts, bien sûr, comme tous les dispositifs incitatifs à l'investissement locatif, mais comment ça marche ?

Tout dépend d'abord du régime d'imposition choisi par le propriétaire bailleur. Il en existe deux :

1. Le régime « micro-BIC », bénéfiques industriels et commerciaux, qui assure un abattement de 50 ou 71 % sur les recettes locatives. Il est automatiquement appliqué si elles sont inférieures à 72 600 euros par an ou inférieures à 176 200 euros par an pour les meublés de tourisme classés², par exemple des gîtes ou des chambres d'hôtes ;

- Pour la location de logements meublés classiques et de gîtes ruraux non classés meublé de tourisme : le loueur n'est imposé que sur 50 % des recettes perçues par la location (loyers et charges).


Par exemple, un ménage qui bénéficie du statut LMNP pour un logement qu'il met en location à 1 200 euros par mois (charges comprises) ne sera ainsi pas imposé sur les 14 400 euros perçus, mais sur la moitié, 7 200 euros.

- Pour la location de meublés de tourisme classés et de chambres d'hôtes : c'est un abattement de 71 % qui s'applique sur le montant perçu imposable.

Un ménage qui bénéficie du statut LMNP pour un logement qu'il met en location à 1 200 euros par mois, charges comprises, ne sera pas imposé sur les 14 400 euros perçus, mais sur 4 176 euros seulement.

¹ Un logement meublé doit obligatoirement comporter au minimum les meubles suivants : literie avec couette ou couverture, volets ou rideaux dans les chambres, plaques de cuisson, four ou four à micro-ondes, réfrigérateur, congélateur ou compartiment à congélation du réfrigérateur d'une température maximale de -6°C, vaisselle en nombre suffisant pour que les occupants puissent prendre les repas, ustensiles de cuisine, table, sièges, étagères de rangement, luminaires, matériel d'entretien ménager adapté aux caractéristiques du logement (aspirateur s'il y a de la moquette, balai et serpillière pour du carrelage...).

² Le classement en meublé de tourisme a pour objectif d'indiquer au client un niveau de confort et de prestation, constitue un outil de commercialisation pour le loueur et permet également de bénéficier d'une exonération de la taxe d'habitation et de la taxe foncière. La démarche de classement est facultative et provient du loueur lui-même. Un meublé de tourisme est classé pour 5 ans.



2. Le régime « réel » (automatiquement appliqué si les recettes locatives dépassent 72 600 euros par an, ou sur option quel que soit le montant) permet de retirer de son revenu imposable toutes les charges liées à l'exploitation du logement.

- En régime « réel » : les coûts liés à la mise en location d'un logement meublé (taxe foncière, taxe d'habitation, frais et intérêts d'emprunt dans le cas d'un crédit, charges de copropriété, frais d'entretien et travaux de réparation, assurances liées au logement, frais de gestion, de comptabilité, etc.) sont entièrement déduits du montant des recettes de la mise en location (loyers charges comprises)³.

Par exemple : un ménage bénéficie du statut LMNP pour un logement qu'il met en location à 1 200 euros par mois (charges comprises). S'il a fait des travaux d'entretien et que les charges de copropriété, relativement élevées, lui ont fait déboursé cette année-là quelque 9 000 euros, il ne sera pas imposé sur les 14 400 euros perçus, mais sur 5 400 euros (14 400 - 9 000).

Lorsque le montant des charges liées au logement dépasse 50 % des recettes générées par les loyers, l'option pour le régime réel peut permettre de faire une plus grosse économie d'impôts que le régime « micro-BIC ». Mais la déclaration de ces revenus est plus complexe à faire pour le loueur et suppose qu'il tienne une comptabilité, ce qui n'est pas forcément simple pour un non-professionnel. Il est recommandé de faire appel à un expert-comptable (qu'il faut évidemment rémunérer).

Pour prétendre aux avantages fiscaux liés au statut LMNP, il faut toutefois que les revenus issus de la location meublée ne dépassent pas certains plafonds - jusqu'à 23 000 euros par an, sans limite de ressources ; au-delà de ce montant, les recettes tirées de la location ne doivent pas dépasser 50 % des revenus du loueur.

Mode d'emploi pour le cas spécifique des meublés de tourisme

Les meublés de tourisme sont éligibles au statut LMNP mais soumis à des réglementations spécifiques. Elles ont été instaurées pour réguler un développement parfois excessif des locations saisonnières, qui se traduit dans certaines communes particulièrement attractives par une augmentation des prix de l'immobilier et une pénurie de logements dédiés à la location de longue durée. Un propriétaire peut mettre en location comme meublé de tourisme sa résidence principale ou secondaire, ou une partie de celles-ci (à condition que le règlement de copropriété n'interdise pas toute activité professionnelle, dont le meublé de tourisme). Dans ce cas, selon la localisation et la tension des marchés, d'autres réglementations encadrent cette activité.

Dans toutes les communes :

Les propriétaires d'un logement qui désirent le louer comme meublé de tourisme ont l'obligation d'en déclarer le changement d'usage si la période de location dépasse 120 jours par an (car il cesse alors d'être une résidence principale). Si le propriétaire n'effectue pas cette déclaration, il s'expose à une contravention allant jusqu'à 450 euros.



Dans les communes de plus de 200 000 habitants, les communes des Hauts-de-Seine, de Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne :

Pour déclarer un meublé de tourisme en mairie, la simple déclaration ne suffit pas : il faut la faire suivre d'une demande d'autorisation de changement d'usage. Même si elles ne font pas partie des catégories citées, toutes les communes peuvent décider d'appliquer cette procédure.

Ce changement d'usage peut donner lieu à une compensation, si cela a été voté par la commune. Le propriétaire doit alors, pour pouvoir mettre son bien en location, transformer un local qui n'était pas destiné à l'habitation, qui devient ainsi un logement à l'année. Les conditions de la compensation dépendent de la réglementation fixée par le conseil municipal. Certaines exigent que le logement locatif créé soit dans le même secteur que le meublé de tourisme, d'autres appliquent des critères de taille ou de qualité.

³ Si le loueur a acheté son logement l'année de la déclaration, il peut déduire les frais de notaire liés à l'acquisition du logement, ainsi que les honoraires d'agence, s'il les comptabilise l'année de la dépense.

Dans certaines très grandes communes (Annecy, Aix-en-Provence, Biarritz, Bordeaux, Cannes, Lyon, Nice, Paris, Strasbourg, Toulouse, Tours, etc.) :

L'ordre est différent des communes de la catégorie ci-dessus : l'autorisation de changement d'usage doit être obtenue avant de déclarer ce changement en mairie.

Dans les communes ayant mis en place une taxe de séjour :

Le propriétaire doit percevoir la taxe de séjour pour la reverser à la mairie. Depuis 2019, les plateformes d'intermédiation de location touristique la collectent pour le compte des loueurs.

Dans les communes ayant mis en place la procédure d'enregistrement :

Certaines communes (surtout des métropoles et des villes touristiques) décident, après délibération du conseil municipal ou intercommunal compétent, de mettre en place une procédure d'enregistrement pour les locations touristiques. Dans ces communes :

- Tous les meublés de tourisme, qu'il s'agisse de la résidence principale ou secondaire de leur propriétaire, doivent disposer d'un numéro d'enregistrement à publier dans leur annonce de location. Un loueur qui n'a pas de numéro d'enregistrement est passible d'une amende civile dont le montant ne peut excéder 5 000 euros ;
- La mise en location de sa résidence principale comme meublé de tourisme ne peut dépasser 120 jours au cours d'une même année civile. Le loueur en infraction s'expose à une amende civile dont le montant peut aller jusqu'à 10 000 euros.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Investissement locatif à 100% !

Ce dispositif a été pensé et calibré pour inciter à la production de logements locatifs privés meublés et pour être financièrement intéressant à long terme, notamment lorsque l'acquéreur a fini de rembourser son crédit mais qu'il continue à louer son bien tout en bénéficiant d'allègements d'impôts. Il est donc déconseillé de s'orienter vers ce statut avec le projet de revendre rapidement ou de profiter de son bien à titre personnel.

Le statut LMNP n'est pas réservé à un premier achat.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Les deux. Les investisseurs peuvent acheter un logement ancien ou bien un logement neuf pour le meubler et le mettre en location en profitant du statut LMNP. Les résidences-services sont, elles, principalement développées dans des opérations neuves.

Plafonds de ressources

Aucun.

Avantages du statut LMNP

Non seulement le bailleur bénéficie d'allègement d'impôts, mais il peut aussi pratiquer des loyers plus élevés que ceux des logements ordinaires. Le loyer d'un meublé peut en effet dépasser de 20% celui d'un logement loué nu, ce qui assure une rentabilité plus intéressante. Autre avantage non négligeable : les logements acquis neufs dans une résidence services sont exonérés de taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

Investir dans une résidence services, une gestion déléguée...

Géré par un tiers ou géré en direct ? Un choix qui n'est pas sans effets sur la rentabilité d'un investissement avec le statut LMNP. L'investissement dans une résidence services permet de se libérer et de tout ignorer de la gestion locative tout en touchant, chaque mois, un revenu. Dans cette configuration, les lieux sont loués par le gestionnaire bailleur de la résidence, qui trouvera lui-même ses locataires. Il signe un bail de longue durée (9 ans renouvelables habituellement) et verse un loyer, que le logement soit occupé ou non. Comparée à une location classique, cette délégation rassure sur le principal risque locatif, la vacance.

... mais un risque bien présent

Risque moindre... sauf si le gestionnaire en question venait à faire faillite, ce qui arrive, compte tenu de l'attractivité de ces marchés et des compétences plus ou moins avérées des intermédiaires qui s'y multiplient. Si un nouveau gestionnaire ne reprend pas la résidence dans l'année suivant le dépôt de bilan, les investisseurs LMNP perdent les avantages offerts par le dispositif et se retrouvent par ailleurs confrontés au risque de dégradation rapide de la résidence inoccupée, qu'ils auront, dans ce cas, du mal à revendre. D'autres éléments sont à prendre en compte dans le calcul final et réel de la rentabilité : le coût de la gestion du bien, qui peut comprendre de grosses dépenses d'entretien ou de remise en état, la compétence du gestionnaire, ainsi que la fluctuation de la valeur de l'investissement selon l'évolution des taux d'intérêt.

Louer en meublé non professionnel n'est pas réservé aux professionnels... certes, mais mieux vaut être averti

L'investissement en LMNP dans un logement privé classique (hors résidence services) implique de s'occuper soi-même de la gestion locative (ou de la confier à un administrateur de biens). C'est une option plus souple, mais plus chronophage, qui permet à l'acquéreur de garder la main sur l'utilisation et la revente de son appartement ou de sa maison.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Ce dispositif n'encadre pas la revente, mais un logement isolé se revendra probablement plus facilement que s'il fait partie d'une résidence avec services.

Même si des agences se sont spécialisées dans la revente de résidences (proposant notamment l'expertise nécessaire à la bonne évaluation du bien, à la sécurisation des transactions, ainsi qu'un réseau de distribution dédié à ce marché spécifique), le risque d'une moins-value est grand si le bien à revendre se trouve dans une résidence ayant connu des difficultés de gestion ou dont l'exploitation s'est révélée peu rentable.

De plus, si l'acquéreur refuse le renouvellement du bail, il doit verser au locataire, le gestionnaire, une compensation financière correspondant à une indemnité d'éviction, qui peut être importante.

Si le logement a été acheté neuf dans une résidence services exonérée de TVA, la contrepartie est la conservation du bien pendant au moins 20 ans. Si la revente a lieu avant la fin de cette période, le loueur doit restituer la TVA au prorata du temps restant à courir, à moins de trouver un acheteur bénéficiant lui aussi de cette exonération.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

Le développement de la location de logements meublés date du début du XIX^e siècle. L'offre est à cette époque surtout constituée de chambres d'hôtels de médiocre qualité, les « garnis », où se logent les derniers arrivés dans les villes. Dans les années 1920, cette réserve de logements diffus se déploie comme une transition, ou une solution temporaire vers la location plus pérenne ou l'accession à la propriété. Le système se grippe avec la crise du logement survenue après guerre et c'est dans le contexte de la reconstruction que l'État met en place, en 1949, le statut LMNP. Cette niche fiscale imaginée dans un contexte précis de pénurie de logements n'a été modifiée que marginalement. Le dernier changement en date figure dans la loi de financement de la Sécurité sociale de 2021, qui a clarifié le niveau des cotisations sociales dues par les loueurs de meublés par rapport à celles imposées aux bailleurs de logements touristiques. Ce statut est-il encore légitime ? Ou un puissant aimant à investisseurs ? Cela dépend...

Le poids des logements acquis par un LMNP dans le marché du logement

L'Observatoire de l'immobilier de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) décompte 4 500 logements vendus neufs à des investisseurs particuliers au sein de résidences services en 2022, en forte baisse par rapport aux 6 900 vendus en 2021. Cela ne représente pas le poids total des logements financés par un statut LMNP : il faudrait y ajouter le marché de la revente en résidences services, entre 2 500 et 3 000 en 2020⁴, ainsi que les logements non gérés.

Le poids des logements acquis par un LMNP dans le marché du logement

Dispositif d'investissement protéiforme, le statut LMNP se développe grâce à tout un réseau d'acteurs de l'immobilier qu'il fait fructifier : des conseillers en gestion de patrimoine, qui le recommandent, aux agences immobilières spécialisées dans la revente de logements LMNP en résidences services, en passant par les bailleurs gestionnaires de ces résidences. Le géographe Emmanuel Trouillard, qui analyse l'ancrage territorial des résidences services privées⁵, note également « l'intégration, au sein de mêmes groupes immobiliers, d'un grand nombre de fonctions distinctes, allant de la promotion immobilière et de la gestion de résidences à la commercialisation en passant même par l'activité de construction ou la fourniture de services ». Il voit dans cette concentration de fonctions un moyen pour l'acteur en question de capter les flux de revenus générés à toutes les étapes du cycle de vie d'une résidence.

⁴ Le marché de la revente de logements LMNP en résidences services gérées est estimé par l'agence de ventes de résidences gérées Revenu Pierre entre 2 500 et 3 000 transactions en 2020, ce qui équivaut à un volume de ventes d'environ 250 à 300 millions d'euros par an.

⁵ Trouillard E., 2014, « L'ancrage territorial des "résidences avec services" privées en Île-de-France : une géographie d'actifs immobiliers financiarisés ? », *L'Espace géographique*, tome 43, pp. 97-114.

Où ?

Étant donné les publics-cibles de logements meublés, de résidences services (étudiants, clientèle d'affaires, jeunes actifs ou personnes en mobilité professionnelle, touristes, seniors), les logements dont les propriétaires bénéficient du statut LMNP se trouvent dans les centres des métropoles et des grandes villes, dans des quartiers bien desservis par les transports en commun ou à côté de services et équipements structurants, et dans les villes touristiques (littorales et stations de montagne notamment).

Dans les villes concernées par l'encadrement des loyers (territoires dits « tendus⁶ »), les propriétaires qui bénéficient du statut LMNP doivent comme les autres bailleurs se plier à la règle.

Le montant du loyer déterminé lors de la prise à bail d'un locataire ne peut pas être plus élevé que celui exigé du précédent locataire (sauf si le logement n'a pas été loué pendant plus de 18 mois). L'acquéreur pourra toutefois augmenter le loyer pour le faire correspondre avec les prix du marché, s'il est manifestement sous-évalué, et à condition de respecter des critères de performance énergétique. Cette mesure, qui s'applique depuis 2017, est renouvelée tous les ans par décret⁷.

Contrainte supplémentaire : dans certaines agglomérations particulièrement tendues (Paris, Lille, Hellemmes, Lomme, Plaine Commune, Lyon, Villeurbanne, Est Ensemble, Montpellier et Bordeaux), le loyer d'un logement mis en location pour la première fois ne peut pas dépasser le loyer de référence majoré⁸.

Cette mesure instaurée par la loi Elan du 23 novembre 2018 s'applique jusqu'au 25 novembre 2026⁹.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

L'investissement en LMNP, un actif immobilier dématérialisé ?

L'implantation d'une résidence services dans une commune doit répondre à des besoins de logement. Pourtant, le système semble organisé – il est en tout cas efficace – pour séparer les intérêts des protagonistes avant l'intérêt général : d'abord un opérateur qui tente de se développer sur un territoire et sera plus ou moins bien accueilli selon qu'il répond aux projets de développement détaillés par les documents d'urbanisme ou l'analyse de la situation locale. Ensuite, des investisseurs orientés par leur banque ou leur conseiller en gestion de patrimoine qui recherchent des économies d'impôts et ne s'intéressent pas souvent au bien qu'ils financent. Enfin les occupants, souvent de passage, qui ne sont pas d'une très grande exigence sur la qualité de ces logements qu'ils ne vont pas occuper longtemps.

La touristification des villes aggrave la crise du logement

Les plateformes de locations saisonnières touristiques comme Airbnb sont très critiquées pour leurs effets sur les stratégies résidentielles locales : au vu des gains possibles, les propriétaires sont incités à les louer pour de courtes durées. Cette confiscation d'une partie des logements locatifs au profit d'une location saisonnière touristique est aujourd'hui combattue par un certain nombre de collectivités. Pourtant, cette concurrence entre les meublés de tourisme mis en location sur les plateformes et le besoin de logements locatifs de long terme ne semble pas menacée, au contraire. Les récentes réglementations sur l'interdiction de louer les passoires énergétiques ne concernant pas les locations saisonnières, la tentation est forte, dès lors, de changer de marché...

⁶ Ce simulateur permet de savoir quelle commune est située en zone tendue : <https://www.service-public.fr/simulateur/calcul/zones-tendues>

⁷ Le décret n°2017-1198 du 27 juillet 2017 a fixé les termes de la mesure, complété par l'article 140 de la loi n°2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, dite Elan.

⁸ Le représentant de l'État dans le département fixe annuellement, par arrêté, un loyer de référence, ainsi qu'un loyer de référence majoré et minoré, exprimé par un prix au m² de surface habitable, par catégorie de logements et par secteur géographique.

⁹ Les articles 139 et 140 de la loi n°2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, dite Elan, a instauré l'expérimentation pour 5 ans, qui a été prolongée pour 3 années supplémentaires par la loi n°2022-217 relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale, dite 3DS, du 21 février 2022.

... à l'échelle locale

Sur les marchés immobiliers les plus tendus, la production de logements est très dépendante des opportunités financières offertes par la défiscalisation à des investisseurs particuliers (cela vaut pour le LMNP comme pour la défiscalisation Pinel¹⁰) – et parfois sans analyse des besoins locaux. Le montage financier mis en œuvre pour la vente (et donc la production) de ces logements donne lieu à des arbitrages taux/rendements qui n'ont pas grand-chose à voir avec la qualité des logements. Quant à leur utilité, elle se mesure au taux de vacance et c'est le seul qui compte.

... et pour les habitants.

Des meubles, mais peu de m²

Si les incitations fiscales du statut LMNP se justifient par les besoins en logements des marchés immobiliers tendus, elles ont servi à construire toutes sortes de résidences dont le point commun est la petite taille des logements. Pour vivre près des universités et dans des secteurs bien connectés aux transports en commun, les étudiants sont prêts à faire des concessions et acceptent de se serrer. Les résidences pour jeunes actifs ou personnes en mobilité professionnelle sont également souvent situées près des gares ou des quartiers d'affaires pour être attractives, et privilégient de la même façon l'emplacement par rapport aux surfaces. Les personnes âgées logées dans des résidences médicalisées ne bénéficient pas non plus de beaucoup de m². Le cas des meublés de tourisme est plus difficile à classer car il dépend beaucoup du type de territoire dans lequel ils sont situés : en ville, la centralité sera favorisée par rapport à la périphérie et aux surfaces des chambres ou des logements, à la montagne c'est l'accès aux pistes, à la mer, la distance à la plage...

Un cycle de vie des logements plus court ?

En lien avec l'aspect financiarisé de ce mode de production de logements, se pose la question de leur durabilité. Déconnectés du logement dans lequel ils ont investi – d'autant plus s'ils ont opté pour un bien géré –, les acquéreurs ne sont pas toujours prêts à mobiliser les fonds nécessaires pour entretenir leur propriété et éviter sa détérioration¹¹. Or, les résidences services sont très utilisées, voire usées, par de nombreux locataires, qui « passent » et n'accordent pas toujours aux lieux l'attention ou le soin qu'ils mériteraient. Elles ont, de ce fait, un cycle de vie plus court que le logement classique et nécessitent plus souvent des travaux d'entretien ou de rénovation.

¹⁰ Voir p. 104.

¹¹ Trouillard E., 2014, « L'ancrage territorial des "résidences avec services" privées en Île-de-France : une géographie d'actifs immobiliers financiarisés ? », *L'Espace géographique*, tome 43, pp. 97-114.

Pierre, papier, ciseaux

Les sociétés civiles de placement immobilier constituent ce que l'on appelle la « pierre papier », une manière imagée de représenter la possibilité d'acheter des petits bouts de logements, aux côtés de centaines ou de milliers de co-acquéreurs des autres petits bouts. Le principe est celui d'une épargne financière collectée par des sociétés de gestion qui acquièrent des logements et les mettent en location. Le rendement produit par les loyers sert à rémunérer les investisseurs, qui sont appelés des associés. Les SCPI sont des « produits » avant tout pensés pour leurs objectifs de rentabilité, et dont on parle toujours côté investisseurs... mais jamais côté locataires ! On connaît ceux qui achètent des parts de SCPI, dont les prix sont compris entre 250 et 10 000 euros, tous types d'investisseurs, des ménages très aisés, désireux de préparer leur retraite ou de faire fructifier leur patrimoine, aux jeunes qui n'ont pas les moyens d'accéder à la propriété et cherchent à placer leur argent autrement. Les locataires des SCPI sont bien moins identifiés. Si la détention de la pierre papier est suivie de près, on est moins renseignés sur la vie dans un logement fait de cet étrange matériau. Espérons au moins qu'il tienne bien debout !

**Société civile
de placement
immobilier**

Société civile de placement immobilier

MODE D'EMPLOI

Une société civile de placement immobilier, SCPI, est un organisme de placement collectif. Les SCPI peuvent financer plusieurs types d'immeubles : des bureaux, des commerces, des locaux d'activité, des entrepôts, des hôtels, des résidences de loisirs, de santé, ou des logements. Les SCPI peuvent être à capital fixe, ou variable :

- Les SCPI à capital fixe fonctionnent comme des fonds d'investissement fermés. Un montant plafond du capital, correspondant à un certain nombre de logements, est inscrit dans leurs statuts. Une fois ce montant atteint, via les souscriptions des investisseurs (les associés), plus personne ne peut rentrer. Sauf à ce que les premiers investisseurs sortent, en vendant leurs parts selon des conditions précisées au départ. Les associés de la SCPI peuvent céder leurs parts sur le marché secondaire (le marché de la revente de parts de SCPI entre particuliers), où les prix varient aussi en fonction de l'offre et de la demande au moment de la transaction. Le montant plafond du capital de la SCPI peut toutefois être modifié, sur décision de la société de gestion, si une précédente augmentation de capital a été investie à 75% dans des biens immobiliers. Entre deux augmentations de capital, celui-ci reste stable ;
- Dans une SCPI à capital variable, la taille de la société est liée aux demandes de souscription (achat de parts) ou de retrait (vente de parts).

Les SCPI résidentielles sont très minoritaires dans la capitalisation globale du secteur de la pierre papier, sans doute parce que leur gestion est plus compliquée et qu'elles ont longtemps semblé moins rentables que celles dédiées au bureau et au commerce. Les locataires de logements sont très protégés par la loi et l'évolution des loyers très réglementée, là où la location de bureaux relève du droit commercial.

L'investissement dans une SCPI passe par l'achat d'une ou plusieurs parts du capital de la société. La SCPI (ou son prestataire) assure toutes les missions liées à la recherche et l'acquisition des biens immobiliers, prend en charge leur gestion locative et l'exploitation des immeubles, c'est-à-dire l'arrivée ou le départ de nouveaux locataires, la réalisation de travaux quand ils sont nécessaires... Ces frais de gestion sont compris dans le prix des parts. Il existe trois catégories de SCPI résidentielles : SCPI **fiscale**, de **rendement** ou de **plus-value**. Autant de possibilités de placement... Il n'est toutefois pas évident de naviguer parmi ces différentes configurations : on vous explique tout !

- Les SCPI fiscales sont des sociétés qui ont investi dans des logements dont le financement, la localisation, les conditions de location... rendent leurs propriétaires éligibles à une défiscalisation (les dispositifs Pinel, Denormandie et Malraux, voir pages 104, 97 et 113). Les investisseurs qui choisissent ces SCPI peuvent donc bénéficier d'une réduction d'impôts proportionnelle à la valeur de leurs parts, plafonnées à 300 000 euros par exemple pour le Pinel, ou 400 000 euros de travaux pour le Malraux...
- Les SCPI dites de rendement ont pour objectif, comme leur nom l'indique, de proposer un taux de rendement important aux investisseurs, en multipliant les acquisitions de logements dans des secteurs où la location est très rentable ;
- Les SCPI de plus-value ou de capitalisation ont pour objectif principal et affiché de réaliser une plus-value importante au moment de la revente du bien. Elles acquièrent donc des logements ou des immeubles décotés, du fait de leur état ou de leur localisation, en tablant sur leur valorisation dans le temps. Elles attirent plutôt des investisseurs qui ne cherchent pas à percevoir un revenu régulier mais peuvent immobiliser des fonds. Une catégorie de ces SCPI est dédiée à l'usufruit locatif social (voir page 92). La société de placement acquiert la nue-propiété des logements, moyennant une décote d'environ 30% par rapport à une propriété pleine et entière, elle en confie la gestion à un bailleur social qui les loue à des locataires éligibles au logement social pendant une période de 15 à 25 ans, avant de les rembourser en récupérant l'usufruit pour les revendre au prix de marché. Ce mécanisme, qui permet de dégager une forte plus-value, est donc très rentable pour les investisseurs. Il implique toutefois d'accepter de financer un investissement qui ne rapportera rien pendant au moins 15 ans.

La grande majorité des SCPI résidentielles fonctionnent avec un capital variable, mais les SCPI fiscales privilégient un capital fixe pour simplifier leur gestion. Dans la mesure où les dispositifs de défiscalisation reposent sur une durée contractuelle de détention et de mise en location des logements, il est plus simple pour ces sociétés de se caler sur la durée de l'avantage fiscal accordé en même temps à tous leurs investisseurs. À la fin de cette période, les immeubles sont revendus et la SCPI liquidée après avoir partagé les bénéfices entre ses associés.

Investissement locatif ou achat d'une résidence principale ?

Investissement locatif à 100%. C'est même son seul objectif. Vu du côté investisseur, être propriétaire revient uniquement à gagner de l'argent en payant moins d'impôts ou en touchant des dividendes. Les associés savent rarement quels immeubles leur argent a servi à financer.

Applicable aux logements neufs ou anciens ?

Les deux : les SCPI peuvent concerner des constructions neuves ou bien des logements existants. Les SCPI fiscales ont pendant longtemps participé à alimenter le marché des logements neufs, optimisant tous les dispositifs de défiscalisation (voir Pinel page 104). Toutefois, même si ce n'est pas (ou pas encore ?) représentatif du stock de logements détenus par les SCPI, les 6 SCPI fiscales qui ont collecté de l'argent en 2022 l'ont investi dans l'achat et la réhabilitation de logements anciens. Cela représente 18% des investissements des SCPI résidentielles en 2022. Les SCPI de rendement, elles, ont investi dans l'ancien et dans le neuf, indifféremment.

Plafonds de ressources

Aucun pour les investisseurs.

Les locataires de logements financés (et/ou gérés) par une SCPI peuvent en revanche être soumis à un plafond de ressources si le logement fait l'objet d'un dispositif de défiscalisation encadré comme le Pinel, le Denormandie (voir pages 104 et 97) ou dans le cas d'un ULS (voir page 92).

Avantages d'acquérir des parts de SCPI

Frais de souscription vs frais de notaire

Les frais de souscription, ou frais d'entrée, dans une SCPI représentent entre 5 et 12 % de la valeur d'une part. Ils remplacent en partie les frais de notaire, qui sont payés par la SCPI mais pas par les associés.

Dividendes trimestriels vs loyers mensuels

Acquérir des parts d'une SCPI ne revient pas à réaliser un investissement immobilier « classique ». D'abord, cette propriété de parts, et non de murs, ne donne pas lieu au versement mensuel d'un loyer, mais à une rémunération par des dividendes, en général versés chaque trimestre. Le montant des dividendes perçus par un investisseur dépend du montant des loyers perçus par la SCPI, du nombre de parts qu'il détient et des frais engagés pour la gestion du ou des immeubles. Ceux-ci peuvent représenter 8 à 10 % des dividendes et sont directement prélevés par la société de gestion.

Une rentabilité intermédiaire pour les SCPI résidentielles

Le taux de distribution annuel désigne la rentabilité d'une SCPI. En 2021, le taux de distribution moyen des SCPI résidentielles était de 4,31 %, inférieur aux 5,67 % des SCPI « logistique et locaux d'activités » mais plus élevé que celui des SCPI « Hôtels, tourisme et loisirs », de 2,85 %¹.

Prenons le cas d'un investisseur détenteur de 50 parts d'une SCPI, chacune d'une valeur de 1 000 euros. Son capital s'élève à 50 000 euros. Suivant le taux de distribution annuel de 4,31 % constaté en moyenne en 2021, le montant annuel de ses dividendes s'élève à 2 155 euros, soit 538,75 euros par trimestre. Après prélèvement des frais de gestion de 9 %, il touchera la somme de 490 euros par trimestre. D'où il faut encore soustraire les impôts et, le cas échéant, le remboursement d'un prêt souscrit pour financer l'investissement de départ.

Les investisseurs peuvent également compter sur la valorisation des immeubles au fil des années, et donc sur une plus-value plus ou moins importante au moment de la revente de leurs parts.

Une pierre papier pour une prise de risque minimisée...

Un investissement immobilier signifie généralement une prise de risques (celui de ne pas trouver de locataire et donc de ne pas percevoir de loyer pour rembourser son emprunt, celui d'héberger un locataire qui ne paie pas son loyer, celui de devoir payer des travaux imprévus...). La pierre papier permet de les limiter, voire de les éviter : par la diversification de ses placements et l'investissement dans des projets immobiliers multiples, la SCPI répartit ces risques et en mutualise les conséquences entre l'ensemble de ses associés. La performance globale nette de l'investissement est ainsi sécurisée par rapport à un investissement immobilier classique, mais ce risque maîtrisé n'est pas gratuit. Il se retrouve dans les frais de gestion.

... mais toujours présente

Le marché de l'immobilier est par nature fluctuant et sujet à des évolutions en lien avec la situation macro-économique. Investir dans la pierre, papier ou réelle, comporte toujours une part de risque, comme une moins-value à la revente, des gros travaux à payer, la destruction d'un immeuble...

¹ Association française des Sociétés de placement immobilier (ASPI), 2021, *Rapport d'activité*.

Que se passe-t-il au moment de la revente ?

Seuls les associés des SCPI fiscales doivent respecter des durées de détention minimales avant de revendre leurs parts (voir les fiches associées aux Pinel, Malraux et Denormandie et les durées contractuelles de détention du bien pour bénéficier de la réduction d'impôt).

La revente de parts de SCPI ne s'opère pas de la même manière selon qu'il s'agit d'une SCPI à capital variable ou d'une SCPI à capital fixe.

- Le détenteur de parts d'une SCPI à capital variable souhaitant récupérer son capital peut demander à la société de gestion de lui racheter ses parts. La valeur des parts est publiée régulièrement. Si la SCPI bénéficie en parallèle de souscriptions pour un montant au moins équivalent à celui de la valeur des parts revendues, la demande de rachat est acceptée. Si le montant des parts revendues est supérieur au montant des demandes de souscription, la société de gestion organisera un marché secondaire.
- Dans le cas d'une SCPI à capital fixe, la revente de parts ne peut se faire que sur le marché secondaire.

Si le vendeur de parts bénéficie d'une plus-value à la revente, l'impôt sur la plus-value sera prélevé directement par la société de gestion et versé au Trésor public.

D'OÙ ÇA VIENT ?

Un peu d'histoire

La Civile Foncière est la première SCPI créée en 1964 par l'entrepreneur Robert Ruel. Le terme de « Société civile de placement immobilier » date, lui, de 1970, au moment où la Commission des opérations de bourse (autorité qui précédait l'Autorité des marchés financiers) a commencé à contrôler ce dispositif de placement².

Après un développement très limité de ces structures relativement confidentielles et réservées aux clients les plus fortunés des banques, le milieu des années 1980 marque le début d'une plus grande popularité du dispositif. Les SCPI, utilisées jusque-là principalement pour financer des immeubles de bureaux, commencent à se diversifier vers le logement. Une nouvelle offre voit le jour, notamment liée à la perspective de bénéficier des dispositifs de défiscalisation, le Malraux, qui existe depuis 1962 (voir page 113), et, à partir de 1984, le Quilès, ancêtre du Pinel (voir page 104).

La crise immobilière des années 1990 affecte les taux de rendement des SCPI, qui commencent à baisser en 1993. Dès lors, l'attractivité des SCPI décline au profit des actions bancaires. Afin d'enrayer la crise, les sociétés de gestion entament, au début des années 2000, un mouvement de restructuration et de concentration, et modernisent leurs outils de gestion. Dans le même temps, la loi du 9 juillet 2001³ fixe les modalités du marché secondaire des parts de SCPI. Combinée à la hausse des prix de l'immobilier dans les années 2000, cette restructuration du secteur et son encadrement lui redonnent des couleurs : les particuliers redécouvrent ces sociétés qui exigent un faible apport, leur ôtent toute tâche de gestion immobilière et leur promettent une rentabilité apparemment sans risque. Et investissent massivement. La collecte de fonds augmente chaque année et atteint 89,61 milliards d'euros en 2022, tous types d'immobilier confondus... La crise financière de 2008 a peu affecté la forte rentabilité de l'investissement dans les SCPI. La crise sanitaire de la Covid-19 n'a pas non plus empêché les SCPI de réaliser une collecte record en 2020. Le prix des parts a également évolué au fil des années, augmentant en moyenne de 0,55 % par an sur 30 ans. Avec des années où l'augmentation a été bien plus importante, comme en 2015 (+ 1,55 %), en 2016 (+ 2,34 %) et en 2017 (+ 1,78 %).

²La loi n° 70-1300 du 31 décembre 1970 fixant le régime applicable aux Sociétés civiles autorisées à faire publiquement appel à l'épargne créée officiellement le statut de SCPI et en encadre les principes de gestion.

³La loi n° 2001-602 du 9 juillet 2001 d'orientation sur la forêt a également régi l'organisation du marché secondaire des SCPI.

Le poids des SCPI dans le marché du logement

En France, au 31 décembre 2022, l'Association française des Sociétés de placement immobilier (ASPIM) comptabilisait 215 SCPI, détenues par 42 sociétés de gestion. L'immobilier résidentiel représente une infime part de l'activité des SCPI : 5,15% à peine de la capitalisation totale. En 2022, les SCPI résidentielles ont collecté 270 millions d'euros et 15,5 millions ont été cédés sur le marché secondaire. Sur ces 270 millions, 51 millions ont été collectés par des SCPI fiscales et les 219 millions restants par des SCPI de rendement ou de plus-value.

Mais le patrimoine total des SCPI résidentielles s'élève tout de même à 4,6 milliards d'euros au 31 décembre 2022. En nombre de m² détenus, cela représente 854 000 m², soit environ 11 400 logements (sur la base d'une surface moyenne d'un appartement de 75 m²). Sont également comptabilisés dans le patrimoine des SCPI résidentielles les logements gérés, comme les maisons de retraite et les résidences étudiantes. Les résidences médicalisées (les EHPAD) ne sont pas considérées comme résidentielles mais comme des SCPI relatives à la santé. En juin 2023, environ 128 600 lits d'EHPAD sont financés par des SCPI⁴.

Qui fait quoi ?

Des **sociétés de gestion** assurent la direction et la gestion financière et immobilière des SCPI. Parmi les quelques sociétés de gestion qui proposent des SCPI résidentielles, on peut citer Primonial (avec les SCPI Primofamily ou Patrimmo Croissance Impact), Peref Gestion (SCPI Novapierre Résidentiel) ou encore Kyaneos (SCPI Kyaneos Pierre et Kyaneos Denormandie). Leurs partenaires de distribution sont les **conseillers en gestion de patrimoine**, qui orientent leurs clients vers les SCPI les plus adaptées à leur situation financière. La réglementation du marché interdit en effet aux SCPI de démarcher directement des investisseurs.

Les **banques** sont également des partenaires de financement des sociétés de gestion. Elles peuvent être sollicitées par les investisseurs souhaitant recourir à un emprunt pour l'achat de parts de SCPI, mais leurs services orientent également leurs clients vers ces types de placement. Certaines banques françaises commencent à développer une activité de création et de gestion de SCPI, comme France Investipierre ou Accès Valeur Pierre de BNP Paribas, Élysées Pierre, la SCPI de rendement du groupe HSBC, Génépierre, de la Société Générale, ou Edissimmo, du Crédit Agricole.

Où ?

Les stratégies territoriales des SCPI résidentielles dépendent beaucoup du type de dispositif auquel elles sont adossées. Ainsi, les SCPI fiscales Denormandie, Pinel et Malraux réalisent des investissements dans les communes ou les secteurs éligibles à ces dispositifs, distincts les uns des autres. Avec toutefois une prévalence en Île-de-France : 53% des logements détenus par des SCPI sont situés dans cette région⁵.

Les SCPI résidentielles qui tablent sur une plus-value importante à la revente investissent, elles, dans des territoires où les prix sont relativement bas mais où la demande locative reste forte et dans des logements nécessitant d'importants travaux de réhabilitation. Après ces travaux dont le coût est souvent réduit par les économies d'échelle permises par des achats de matériel de construction en gros, les sociétés de gestion peuvent espérer revendre ces logements à un prix beaucoup plus élevé.

⁴ ASPIM.

⁵ EY pour l'ASPIM, *L'investissement immobilier au cœur des défis sociétaux d'aujourd'hui et de demain, 2^e étude socio-économique des fonds d'investissement immobilier non cotés*, novembre 2022.

À QUOI ÇA SERT ? EST-CE QUE ÇA MARCHE ?

À l'échelle nationale...

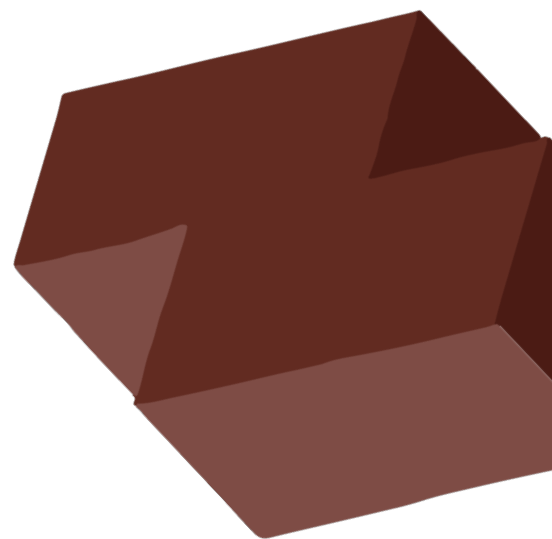
Le modèle de la pierre papier a pour spécificité (avantage ou défaut selon les points de vue) de déconnecter les acquéreurs de parts du bien acquis par la société de gestion. En attestent les éléments de langage qui se retrouvent systématiquement sur les sites des structures qui gèrent les SCPI résidentielles - « mutualisation des risques », « logements comme valeur refuge », « SCPI résidentielles comme solutions anti-crise » -, éloignés des réalités de terrain, où la crise du logement aurait pourtant bien besoin de solutions.

Les banquiers ne s'y trompent pas : ces investissements qui servent aussi à fidéliser leurs clients sont de plus en plus souvent présentés comme socialement utiles. Après tout, les logements ainsi financés servent à loger des gens, et profiter d'un avantage fiscal deviendrait presque un engagement ! Le label Investissement Socialement Responsable (ISR) est un outil que peuvent mobiliser les fonds de gestion pour convaincre leurs clients du bien-fondé de leur investissement « à impact ». Depuis octobre 2020, il est élargi aux SCPI et récompense celles qui participent à la rénovation énergétique du bâti - comme c'est le cas pour les SCPI fiscales qui financent des logements défiscalisés avec le dispositif Denormandie.

... et pour les habitants.

Les objectifs de rendement importants auxquels les sociétés de gestion sont contraintes garantissent a priori des logements maintenus en bon état. Les SCPI résidentielles qui s'orientent vers des logements à réhabiliter engagent ainsi des travaux de rénovation importants pour améliorer la plus-value possible à la revente ou remplir les critères d'obtention de l'avantage fiscal (dans le cas du Denormandie). Une bonne rénovation, notamment une mise aux normes thermiques, garantit normalement des charges moins élevées.

La SCPI Kyaneos Denormandie présente ainsi dans son bulletin d'information trimestriel la comparaison des DPE des logements acquis, avant et après les travaux réalisés. Par exemple, les travaux de réhabilitation de logements à Béziers ont permis une baisse de la consommation d'énergie primaire de 65 % et une diminution de 80 % des émissions de gaz à effet de serre. La réhabilitation du parc de logements existants par les SCPI reste à relativiser : l'arrivée sur le marché de la société de gestion Kyaneos, dont le créneau est la rénovation de logements anciens, ne reflète pas pour autant une tendance de fond de réhabilitation du stock de logements détenus par les SCPI. Elles vont néanmoins devoir se mettre progressivement aux normes et pour cela engager d'importants travaux.



... à l'échelle locale

Les SCPI servent à créer ou remettre sur le marché des logements locatifs de tous types, du logement social (via l'usufruit locatif social) au logement de standing, en passant par une offre abordable. Même si c'est d'abord le critère de la rentabilité, loin devant la réponse aux besoins locaux, qui guide le choix des investisseurs, la construction ou la réhabilitation de logements peut tout à fait, dans certains territoires, être en phase avec la politique locale d'habitat. D'ailleurs, la SCPI sera d'autant plus rentable qu'elle s'inscrit dans un marché.

Ça sert aussi à créer des logements abordables... et même sociaux

Bien que ce ne soit ni l'objet mis en avant par les SCPI, ni les raisons qui motivent leurs associés, ces structures ont bien pour résultat la création de logements locatifs aux caractéristiques encadrées par la loi lorsqu'elles développent des produits fiscaux via les dispositifs Pinel ou Denormandie.


Les plafonds mensuels* de loyers au m² en 2023 pour les locataires d'un logement financé avec une défiscalisation Pinel ou Denormandie sont les suivants :

Localisation	Prix plafonds mensuels de loyers au m ² pour 2022 (en euros)
Zone A bis	18,25
Zone A	13,56
Zone B1	10,93
Zone B2 et C	9,50
Guadeloupe - La Réunion - Mayotte - Guyane - Martinique - Saint-Martin - Saint-Pierre-et-Miquelon	10,74
Polynésie Française - Nouvelle Calédonie - Wallis et Futuna	12,87

* Les montants de loyers dépendent du zonage ABC, classement réalisé par le ministère en charge du Logement en fonction du degré de tension des marchés locaux.

Ressources plafonnées pour les locataires, prix de vente encadrés, loyers limités produisent finalement – pour un temps – des logements abordables, voire sociaux dans le cadre de l'usufruit locatif social, comme ceux de la SCPI Patrimmo Croissance Impact. Durant la durée du dispositif d'ULS, entre 15 et 25 ans, ces logements sont comptés dans les quotas de la loi SRU comme des logements sociaux⁶. Ce qui permet notamment à la société de gestion de déclarer la SCPI « 1^{re} SCPI résidentielle d'utilité sociale ».

⁶ Selon l'article 55 de la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU) du 13 décembre 2000, les communes soumises à l'obligation de disposer d'au moins 25% de logements sociaux sont soit les communes d'Île-de-France dont la population est au moins égale à 1 500 habitants, soit, dans les autres régions, les communes dont la population est au moins égale à 3 500 habitants et qui sont comprises dans une agglomération de plus de 50 000 habitants comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants.



IDHEAL tient à remercier tous les acteurs du logement, entrepreneurs, chercheurs, bailleurs, notaires, qui ont participé à la compréhension et l'analyse des dispositifs de l'Atlas de l'accession :

Lionel Assoun, cofondateur, Agora pour l'habitant

Cyril Aulagnon, cofondateur, ACQER

Olivier Barrat, directeur de l'offre aux salariés et des partenariats, Action Logement

Florence Caumes, responsable innovation, Fédération des Coop'HLM

Christiane Châteauvieux, présidente, Fédération française des coopératives d'habitants Habicoop

Barthélemy Doat, cofondateur, Agora pour l'habitant

Jean-Claude Driant, professeur émérite et chercheur, Lab'Urba

Jack Dupé, directeur, ADIL 49

Alix de La Gaignonnière, Chercheur doctorant, École normale supérieure

Éric Gérard, directeur général, IC&O

Chrystel Gueffier-Pertin, conseillère accession sociale, vente HLM, copropriété, Union sociale pour l'habitat

Billy Guidoni, président-fondateur, Modus Ædificandi

Cécile Hagmann, directrice générale, la Coop Foncière

Sébastien Kuperberg, directeur général, la CAPS, Coopérative d'accession sociale à la propriété du territoire de Plaine Commune

David Larbodie, directeur général, Opérateur national de vente

Xavier Lièvre, notaire associé, 14 Pyramides Notaires

Julien Mauffrey, directeur des études, ASPIM

Valérie Morel, présidente, Cap Habitat Coopératif

Arnaud Simon, maître de conférences, Université Paris Dauphine PSL

Romane Thibout, chargée de commercialisation, Kyaneos Asset Management

Emmanuel Trouillard, chargé d'études habitat, géographe au département Habitat et Société, Institut Paris Région

Flora Vern, enseignante-chercheuse en droit des biens, Université de Glasgow