

# Conditions de réussite de l'accession sociale en copropriété

L'accession sociale aidée se réalise **en copropriété** dans trois types de contexte :

- > dans le parc collectif existant, pour les ménages bénéficiant du PTZ,
- > dans les programmes neufs commercialisés avec des aides à l'accession sociale (PTZ, PASS FONCIER®, TVA réduite, subventions...),
- > dans les opérations de mise en vente de logements HLM en habitat collectif.

Si la plupart du temps, l'accession à la propriété est vécue comme une étape très positive du parcours résidentiel, les ménages modestes n'ayant pas bénéficié de dispositifs de conseil et de sécurisation sont souvent plus fragiles en cas de difficultés. Les risques de fragilisation existent pour les ménages et pour les copropriétés, par le développement des impayés de charges et la non réalisation des travaux d'entretien ou d'amélioration. Le risque est aussi au-delà de la copropriété, celui de l'image d'un territoire, de la qualité des voisinages, voire du fonctionnement du marché de l'habitat pour la collectivité concernée.

**Les retours d'expériences qui suivent visent à mettre en évidence les éléments favorisant l'accession à la propriété comme une étape durable et positive dans le parcours résidentiel des ménages modestes.**

## Conduire une politique communale pour l'accession sociale

Questions posées à **Noëlle Côte**, responsable du service habitat de la ville de Saint-Priest (Rhône).

### **Delphine Agier<sup>1</sup> : qu'est-ce qui a amené les élus de Saint-Priest à engager des actions en faveur de l'accession sociale et de l'accompagnement des accédants ?**

**Noëlle Côte** : la ville de Saint-Priest compte plus de 40 000 habitants ; son taux de logements sociaux est proche des 32%. Malgré la poursuite d'un programme de construction de logements à vocation sociale, la liste d'attente des demandeurs s'accroît : 2 600 demandeurs sont recensés au niveau communal pour une offre annuelle d'environ 400 logements. Ces constats ont entraîné une volonté politique de favoriser la mobilité dans le parc HLM et de permettre à des ménages à revenus modestes ou intermédiaires d'accéder à la propriété.

### **DA : quelles actions ont été mises en place concrètement par la ville ?**

**NC** : Les élus ont décidé de mettre en place **une subvention pour l'accession sociale à la propriété dans les nouveaux programmes**. En 2009, trente ménages sortant du parc HLM communal ont pu en bénéficier. Il s'agit majoritairement de couples avec 2 ou 3 enfants dont les ressources sont comprises entre 25 000 € et 40 000 € par an. En 2010, la ville poursuit son aide à l'accession sociale : une quarantaine de PASS Foncier® devrait être accordée.

### **DA : une fois la phase d'acquisition passée, la ville conduit-elle des actions auprès des nouveaux copropriétaires ?**

**NC** : La ville réfléchit pour proposer aux accédants des programmes neufs, quelques séances de formation sur la copropriété peu après leur emménagement. Dans le parc collectif existant, le Grand Lyon et la ville de Saint-Priest financent des actions d'accompagnement des nouveaux copropriétaires et de formation des conseils syndicaux, dans le cadre des opérations du PIG de la Cité Berliet et du plan de sauvegarde.

## Soutenir des initiatives innovantes d'accompagnement des parcours résidentiels

Questions posées à **Michel Méry**, Président du Comité Habitat de la Fondation de France

### **Delphine Agier<sup>1</sup> : comment se mobilise la Fondation de France sur la question de l'accession sociale à la propriété des ménages modestes ?**

**Michel Méry** : depuis le début de l'année 2007, la Fondation de France s'est engagée dans une démarche expérimentale en vue de créer les conditions d'une propriété durable pour des ménages précarisés. L'expérimentation a pour objectif de conduire, sur des territoires urbains et ruraux de différentes régions de France, plusieurs opérations de maintien ou d'accession à la propriété dont les bénéficiaires sont des ménages à très faibles ressources.

### **DA : concrètement, quels types de projets sont soutenus par la Fondation de France ?**

**MM** : L'enjeu est de construire des solutions d'habitat durable pour des ménages exclus du secteur locatif et/ou de l'accès au prêt bancaire classique. Le programme se déroule sur trois années, avec **une dizaine d'opérateurs associatifs et coopératifs**. On peut citer AERA à Toulouse et HABICOOP à Lyon qui travaillent à l'émergence de coopératives d'habitants, les Compagnons Bâisseurs de Bretagne, qui appuient les ménages modestes dans l'accession sociale à la propriété à travers une opération expérimentale d'auto-construction dans le Pays de Rennes, etc.

<sup>1</sup> Delphine Agier, animatrice de l'atelier copropriétés fragiles

## DA : quels sont selon vous les éléments favorisant la réussite des projets d'accession sociale ?

**MM :** Nos enseignements et propositions sont structurés autour de 4 idées forces :

- > concevoir l'accession dans un parcours de vie et non comme finalité,
- > accompagner et appuyer les ménages pour construire leur autonomie et garantir la durabilité des projets,
- > accompagner le renouvellement des formes et des statuts de la propriété favorisant l'implication des ménages,
- > prendre en compte le coût global de l'accession, organiser une filière d'accession dans l'ancien.

## Réussir la création de nouvelles copropriétés issues de la vente HLM

Questions posées à **Alain Villard**, directeur général de Drôme Aménagement Habitat, référent pour l'ARRA HLM sur le thème de la vente du patrimoine.

### Delphine Agier : pouvez-vous rappeler le contexte national de la vente du patrimoine HLM ?

**Alain Villard :** un accord relatif aux parcours résidentiels des locataires et au développement de l'offre locative nouvelle a été signé en décembre 2007 entre l'État et l'Union Sociale pour l'Habitat. Cet accord annonçait un objectif de 40 000 logements HLM vendus par an. Le rythme est actuellement de 6 000 ventes annuelles (sur un total de 4,2 millions de logements HLM au niveau national).

Département	Nombre de logements HLM vendus en 2006-2007-2008			
	Individuels	Collectifs	I+C	Part collectif
Ain	99	162	261	62,1%
Ardèche	9	1	10	10,0%
Drôme	196	151	347	43,5%
Isère	49	146	195	74,9%
Loire	47	295	342	86,3%
Rhône	100	359	459	78,2%
Savoie	3	2	5	40,0%
Haute-Savoie	5	17	22	77,3%
<b>TOTAL</b>	<b>508</b>	<b>1133</b>	<b>1641</b>	<b>69,0%</b>

Source : DREAL Rhône-Alpes

### DA : quels sont les intérêts pour un locataire HLM d'acheter son logement ?

**AV :** c'est une démarche sans risque car il garde son statut de locataire jusqu'au jour de la vente. Il connaît le logement en termes de contraintes et avantages. En restant dans son logement et son quartier, il garde ses repères, ses amis. La vente se fait sans contrainte de temps : le locataire a le temps d'y réfléchir, de mûrir son projet, de faire ses démarches.

Drôme Aménagement Habitat mène une politique de vente organisée et met en œuvre 4 clauses de garanties :

- 1 > une étude par l'ADIL de chaque situation individuelle, pour le montage financier et juridique du projet,
- 2 > la possibilité de rachat du logement par DAH en cas d'accident de la vie à un prix convenu dès la signature de la vente (environ 80% du prix de vente) et pendant 10 ans après l'acquisition,
- 3 > des propositions de relogement dans le parc de DAH en cas d'accident de la vie si l'acquéreur respecte les plafonds de ressources HLM pendant 10 ans après l'acquisition,
- 4 > la possibilité d'un PTZ pour aider les locataires à financer leur achat en partenariat avec le Crédit Immobilier de France.

### DA : quelles peuvent être les difficultés de la vente HLM en collectif ?

**AV :** il ne faut pas confondre mises en vente et ventes effectives. Nous considérons que pour 100 mises en vente, 10 logements sont effectivement vendus. Il arrive que certains programmes mis en vente connaissent un rythme de vente trop faible pour véritablement transformer l'immeuble en copropriété. Quelques propriétaires occupants se trouvent au milieu d'un patrimoine restant majoritairement propriété du bailleur HLM, ce qui ne facilite pas forcément une gestion partagée.

D'autre part, passer de locataire HLM à copropriétaire nécessite la compréhension d'un cadre différent et de nouvelles obligations (notamment financières) et possibilités (décider).

## Retours d'expériences et conclusion sur la vente HLM en collectif

Plusieurs collectivités ont mis en place ou envisagent des actions d'accompagnement des nouveaux copropriétaires dans des programmes de vente HLM ou même des programmes neufs d'accession sociale : à Grenoble, Feyzin, Lyon la Duchère...

En conclusion, quelques facteurs de réussite de la vente HLM en habitat collectif peuvent être pointés :

- > la mise en œuvre de la vente seulement à partir du moment où une part importante de locataires est d'accord pour acheter,
- > un programme de rénovation des parties communes réalisé avant la vente,
- > un accompagnement proposé par un tiers extérieur (ADIL, associations) pour permettre au candidat à l'accession ou au nouveau propriétaire de poser toutes ses questions et de s'impliquer,
- > l'implication du bailleur visant à terme, à l'autonomie de la copropriété.

Rédaction : Delphine Agier, Pact Arim du Rhône  
[dagier@pact-habitat.org](mailto:dagier@pact-habitat.org)