

## Aire urbaine de Rennes

---

# Compte-rendu de la rencontre de l'Observatoire de l'Habitat du 28 juin 2004

Laurent Givord, Directeur de l'AUDIAR accueille les participants et notamment les nouveaux élus des cantons de l'aire urbaine.

Il présente l'ordre du jour de la séance et remercie les intervenants, Monsieur Rouillier du service habitat de la DDE 35 et Monsieur Joly de la Fédération Nationale des Sociétés Coopératives HLM\*, qui ont accepté de présenter le nouveau Prêt Social Location Accession (PSLA).

Monsieur Givord rappelle les travaux de l'Observatoire depuis un an et en particulier les nouvelles publications relatives à l'accession à la propriété et au logement locatif social. Il indique qu'une note de synthèse sur le marché local en 2003 est également diffusée en séance.

Il indique que le projet de Charte des observatoires locaux de l'habitat initié par l'AUDIAR a abouti à la publication d'un texte, largement diffusé fin 2003. Ce texte propose un cadre de référence pour les observatoires afin qu'ils soient mieux reconnus au plan national, notamment par les fournisseurs des fichiers statistiques qui leurs sont nécessaires pour fonder leurs analyses.

Il rappelle qu'il n'y a pas eu de rencontre de l'observatoire à l'automne dernier, compte-tenu des nombreuses réunions qui se sont déroulées à l'occasion des Programmes Locaux de l'Habitat (PLH) de Rennes Métropole et des Communautés de Communes de l'aire urbaine.

Par ailleurs, les réflexions en cours pour l'élaboration du nouveau « schéma directeur », le Schéma de Cohérence Territoriale (SCOT), défini à l'échelle du Pays de Rennes, se sont appuyées sur les travaux de l'Observatoire.

Isabelle de Boismenu (responsable du pôle habitat de l'AUDIAR) précise que le SCOT doit prévoir à 20 ans la planification territoriale du Pays de Rennes. La démarche se poursuit en 2004 avec l'élaboration du diagnostic dont l'échelle d'observation est celle de l'aire urbaine, la même que celle de l'observatoire. Un travail transversal a été mené dans les domaines de l'économie, de la démographie, du logement, de l'urbanisme et du paysage, des déplacements, de l'environnement, des équipements et de l'agriculture.



Cette démarche a une dimension prospective en vue de révéler des scénarios plausibles à l'horizon 2015/2020. Elle comptera aussi une étude sociologique sur les pratiques des habitants de l'ensemble de la ville territoire.

Cette étude sera disponible à l'automne. Une synthèse du diagnostic SCOT sera restituée et un séminaire est prévu en fin d'année, pour lequel les membres de l'observatoire pourront être sollicités.

## **Le logement neuf en 2003 et tendances 2004**

### ***Exposé***

Jean-Marie Cano (AUDIAR) présente un rapide bilan de l'activité de la construction neuve au cours de l'année 2003 et du 1<sup>er</sup> trimestre 2004 ainsi que les évolutions du marché de la promotion immobilière privée.

Ce bilan, qui complète les notes trimestrielles, fera l'objet d'une publication complète diffusée au cours de l'été.

L'année 2003, est une année mitigée, dont le bilan annuel a été épargné par un regain d'activité au dernier trimestre. Les autorisations de construire ont cependant perdu 500 logements par rapport à 2002 en raison d'un recul dans l'agglomération rennaise, les couronnes poursuivant leur progression.

Ce décalage entre territoires apparaît également sur le marché de la promotion immobilière où l'offre des couronnes double par rapport à l'an passé, alors que celle de l'agglomération peine à se reconstituer. Cependant les 2 365 ventes enregistrées sur l'aire du bassin d'habitat\* en 2003 augmentent de moitié par rapport à 2002. Le dispositif d'aide à l'investissement locatif « de Robien » a nettement dopé les ventes en fin d'année, mais la faiblesse des mises en vente freinera sans doute cette dynamique en 2004. Quant aux prix de vente des logements neufs, ils sont en nette progression en 2003 et atteignent en moyenne 2 300 € le m<sup>2</sup> à Rennes, 1 856 € en périphérie et 1 700 € dans les couronnes. En 2003, les prix sur ce secteur tendent à rattraper ceux de la périphérie rennaise.

### ***Débat***

#### **Un marché élargi soumis à une même tension sur les prix.**

Monsieur Lelièvre (Vice-Président de Rennes Métropole chargé de l'habitat) note que la très forte demande de logement s'étend aujourd'hui à l'ensemble du bassin de vie. Les communes répondent à cette demande mais les prix de vente dans les couronnes s'intègrent dans un marché global. Il y a bien nécessité que les intercommunalités discutent entre elles pour répondre aux

besoins des habitants qui s'expriment sur l'ensemble des territoires, même si les réponses apportées sont ensuite propres à chaque EPCI.

Monsieur Rebours (Communauté de Communes de la Bretagne Romantique) confirme l'accroissement des prix des couronnes, notamment sur le marché locatif, et le rapprochement avec les loyers pratiqués dans l'agglomération rennaise.

Il observe également la flambée des prix des terrains, avec par exemple une progression de 38 € à 68 € le m<sup>2</sup> en trois ans sur un lotissement communal de la couronne rennaise.

*NDLR : Sur l'ensemble de l'aire urbaine, le prix des terrains à bâtir a augmenté de 31 % en € courants entre 1999 et 2002. Les couronnes ont connu une progression plus forte (42 % au lot et 48 % au m<sup>2</sup>). Les prix dans la périphérie rennaise ont augmenté moins rapidement (11% au lot et 12% au m<sup>2</sup>) ( source PERVAL).*

### **Une offre réduite qui pèse sur les ventes et l'accèsion à la propriété :**

Monsieur Guidon (Ville de Rennes) souligne la chute des ventes en promotion au 1<sup>er</sup> trimestre 2004 à Rennes. Ce ralentissement casse une dynamique observée depuis 2002. La faiblesse de l'offre commence à avoir un impact, les stocks étant au plus bas.

Monsieur Cano confirme que le niveau de l'offre est préoccupant à Rennes : en un an, 905 logements ont été vendus alors que l'offre nouvelle est deux fois moins fournie (438).

Monsieur Potin (Adjoint au Maire de Rennes) convient que nécessairement, la baisse des mises en vente et des autorisations de construire va entraîner une baisse des ventes. La question posée est aussi de savoir qui loge-t-on dans les produits vendus ? Quels sont les types de logements vendus et s'agit-il d'achats effectués par des investisseurs ou des accédants ? On peut se réjouir de l'arrivée des investisseurs mais où se logent les familles qui veulent accéder à la propriété ? L'analyse de la consommation du Prêt à Taux Zéro apporte un premier élément de réponse mais l'évolution des types de logements et des surfaces construits dans les communes est aussi un indicateur des ménages accueillis. C'est le cœur du sujet abordé à l'occasion de la révision du PLH de Rennes Métropole.

Monsieur Givord constate que le volume de l'offre neuve et la place des accédants sont essentiels dans les réflexions en cours. Il convient donc d'utiliser tous les outils disponibles pour développer l'accèsion à la propriété. Le Prêt social location accèsion est-il de nature à y contribuer ?

AGENCE  
D'URBANISME ET DE  
DÉVELOPPEMENT  
INTERCOMMUNAL DE  
L'AGGLOMÉRATION  
RENNAISE  
39 rue Capitaine Maignan  
CS 46911  
35069 RENNES cedex  
Tél. 02 99 01 86 40  
Fax 02 99 01 86 69  
www.audiar.org  
Contact :  
Jean-Marie CANO  
02 99 01 86 53  
jm.cano@audiar.org

## **Le PSLA**

### ***Exposés***

**Monsieur André-Jean Rouillier** (DDE 35) présente le dispositif (voir note jointe).

Le PSLA arrive 20 ans après la mise en place du premier dispositif de location accession institué par la loi de juin 1984.

Nous disposons aujourd'hui d'un ensemble de textes suffisant puisque, après la circulaire 2004-11 du 26 mai 2004 et le décret 2004-286 du 26 mars 2004, l'Assemblée Nationale vient d'adopter en première lecture les dispositions fiscales du PSLA.

Le PSLA, bénéficie aujourd'hui d'avantages substantiels – exonération de la Taxe foncière sur les Propriétés Bâties (TFPB) pendant 15 ans, TVA à 5,5 % dans le cadre de la livraison à soi-même, qui en font un véritable produit d'accession sociale, offrant à la levée d'option d'importantes garanties de sécurité aux ménages acquéreurs.

Dans l'agglomération rennaise, les loyers devront être inférieurs à 6,61 € par m<sup>2</sup> de surface utile et les prix de vente plafonnés à 1 769 € le m<sup>2</sup> \* (zone B).

Si on prend l'exemple d'une maison T4 de 82 m<sup>2</sup>, le loyer avant levée d'option serait de 542 € pour un coût d'acquisition de 145 058 € avant décote.

Concernant les niveaux de revenus, le PSLA peut financer des ménages de 3 personnes ou plus disposant de revenus plus élevés que les ménages bénéficiant d'un PTZ avec différé d'amortissement, ce qui n'est pas le cas pour les petits ménages où le PSLA se révèle plus strict.

Ainsi un ménage de 3 personnes disposant d'un revenu mensuel avant abattement fiscal de 2 500 € peut prétendre à un PSLA.

**Monsieur Joly** (Fédération Nationale des Sociétés Coopératives HLM) souligne que le dispositif, qui ne correspond pas à un système d'accession classique, suppose la mobilisation d'un partenariat entre Etat, promoteur et banquier pour aboutir. Les sociétés coopératives HLM se sont spécialisées dans le montage d'opérations d'accession très sociale. Le profil social du PSLA correspond donc à leur clientèle puisque actuellement 50 % à 60 % de leurs accédants ont des revenus inférieurs aux plafonds PSLA.

### **Copropriétaires dès la phase locative**

Mr Joly rappelle que l'ancien système de location accession aboutissait à un produit plus cher alors que le public visé disposait de moins de ressources que l'accédant classique. Le Ministre De Robien a souhaité réduire cette contradiction en proposant le PSLA dont les aides correspondent à environ 23 000 € pour un ménage.

La location accession est d'abord une opération d'accession, le contrat initial transférant un droit réel (le droit à acheter) opposable aux tiers puisque enregistré chez le notaire. Les accédants dès la phase locative siègent, à

AGENCE  
D'URBANISME ET DE  
DÉVELOPPEMENT  
INTERCOMMUNAL DE  
L'AGGLOMÉRATION  
RENNAISE  
39 rue Capitaine Maignan  
CS 46911  
35069 RENNES cedex  
Tél. 02 99 01 86 40  
Fax 02 99 01 86 69  
www.audiar.org  
Contact :  
Jean-Marie CANO  
02 99 01 86 53  
jm.cano@audiar.org

l'Assemblée Générale de copropriété avec voie délibérative, même si certaines décisions portant sur de gros travaux restent de la compétence du vendeur.

D'autre part au cours de la phase locative, le ménage paie une redevance constituée d'une part locative et d'une épargne.

- La part locative couvre les débours de l'organisme : remboursement en capital, paiement des frais financiers et charges de l'opérateur. L'organisme facture à prix coûtant ce qui lui coûte l'opération location accession.
- La part acquisitive, payée par le ménage à l'opérateur qui la restituera ensuite, est une épargne forcée qui crée l'apport personnel permettant le moment venu l'obtention d'un prêt initialement impossible.

### **L'obligation de vendre et de reloger**

L'opérateur s'engage à vendre, mais l'acquéreur « pas totalement à acheter ». Il y a un risque de voir ce dernier ne pas lever l'option. L'opérateur devra se prémunir contre cette éventualité en choisissant bien au départ l'accédant potentiel et en organisant la solution de relogement. Celle-ci sera sans doute plus aisée à mettre en place dans le monde HLM. Les logements pourront alors faire l'objet d'un nouveau contrat de location-accession, ou seront intégrés dans le parc locatif social, ou revendus. Dans le cas de revente par des opérateurs non HLM, le différentiel de TVA devra être remboursé à l'Etat.

Le plafonnement des loyers de la phase locative impose pour l'opérateur une contrainte double :

- une offre de financement parfaitement maîtrisée,
- un encadrement strict des prix de revient, qui pose la question des coûts de construction supportables et du niveau bas de charge foncière.

### **Un indispensable partenariat autour du PSLA**

Mr Joly constate que les prix de vente en promotion cités dans l'aire urbaine de Rennes montrent bien les difficultés que rencontrera le PSLA dans les agglomérations au marché tendu.

Aussi la Fédération des coopératives invite les opérateurs à se rapprocher des élus car le montage d'opérations de location accession ne pourra se faire en zone urbaine ou semi-urbaine qu'avec la participation active des collectivités.

Enfin l'opérateur doit dès l'origine mener le projet en partenariat avec le secteur bancaire. L'opération est financée par des crédits à long terme, de 25 à 30 ans pour équilibrer l'opération. Il doit aussi apporter au ménage une offre de financement mobilisable lors de la levée d'option.

Des conventions ont d'ores et déjà été passées en ce sens. Tous les établissements bancaires habilités à délivrer des prêts conventionnés

peuvent délivrer des PSLA, soit en utilisant, avec la Caisse des Dépôts et Consignations, les fonds d'épargne du livre A, soit en faisant des prêts sur leurs ressources propres.

## **Débat**

### **Un dispositif utile d'aide à l'accession mais trop complexe**

Monsieur Potin considère que la révision du PLH de Rennes Métropole a souligné la nécessité de trouver des produits susceptibles de faciliter l'accession à la propriété. Cependant, il lui semble qu'il n'était pas nécessaire de monter un dispositif aussi complexe que le PSLA, la TVA à 5,5 %, l'exonération de TFPB, le plafonnement des revenus et des prix de vente étant en eux-mêmes suffisants pour développer l'accession à la propriété. Malgré les inconvénients du dispositif PSLA – engagement à rembourser sur longue période, difficulté pour l'opérateur à couvrir ses frais réels au cours de la phase locative, décote de 1,5 % minimum, les élus feront en sorte de développer ce produit.

Des questions restent cependant en suspens :

- Le loyer intègre-t'il la part contributive ou faut-il l'ajouter au plafond du Prêt Locatif Social (PLS) ?
- Pourquoi le handicap d'une décote de 1,5 % par an alors que l'opération est déjà initialement difficile à équilibrer ? Ce déséquilibre n'est d'ailleurs pas lié au niveau de charge foncière mais bien aux coûts de construction qui constituent la part majeure du prix de revient d'un logement.
- Quels sont les droits de mutation qui seront applicables à la levée d'option ?

Monsieur Joly indique que le plafond PLS ne concerne que la part locative (remboursement des emprunts et des frais financiers, charge locative et de gestion), la part acquisitive étant uniquement contrainte par le taux d'effort que peut supporter le ménage accédant, soit inférieure à 27 % ou 28 % compte-tenu de leur profil familial.

Concernant la décote, elle se justifie car l'organisme rembourse une partie du capital emprunté, soit aux taux actuels, de 1,9 à 2,3 % par an.

Concernant l'impact des prix du foncier, Monsieur Joly observe que leur part est sans doute encore réduite (inférieure à 20 % du coût d'un immeuble) mais leur augmentation est beaucoup plus forte que celle des coûts de construction.

Enfin, concernant les droits de mutation, l'Assemblée Nationale a adopté fin juin un amendement qui prévoit que la vente au moment de la levée d'option entre bien dans le champ de la TVA immobilière, mais en est exonérée. En conséquence elle bénéficie des droits de mutation réduits, comme dans le neuf.

### **Le PSLA est moins adapté aux promoteurs privés**

Monsieur Courtin, en tant que Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs (FNPC), constate que si le prêt d'accèsion à la propriété (PAP) a en son temps pu intéresser des promoteurs privés, notamment avec les PAP groupés, il n'en sera sans doute pas de même pour le PSLA. Car comment imaginer qu'un promoteur privé s'engage par exemple sur le portage d'un patrimoine pendant 35 ans d'un programme de 30 logements où un seul client lèverait l'option. Et comment pourrait-il assurer les garanties de relogement ?

Deux questions techniques :

- l'accédant participe -t'il aux réunions de copropriété dès la phase locative ?
- les impayés de la phase locative seront-ils affectés au loyer ou à l'épargne ?

Monsieur Joly confirme que les locataires accédants participent aux réunions de copropriété dès le début.

Concernant les impayés, ils ne sont pas affectés puisque la totalité de la redevance (part locative + épargne) est due. En revanche, la question de la poursuite du contrat location/accesion est bien posée en cas d'impayés, et l'opérateur dispose alors du moyen de pression de l'épargne accumulée par le ménage. L'épargne en cas de rupture du contrat location accesion doit être restituée à l'accédant, sous déduction des impayés de loyers.

### **Un droit au relogement mais pas au maintien dans les lieux**

Monsieur Roginsky (Directeur de la Coop de Construction) s'interroge sur la garantie de logement dans les lieux (ou dans un autre logement) en cas de non levée d'option – de bonne foi par l'accédant.

Pour Monsieur Joly, il n'y a pas de régime unique mais des réponses en fonction de l'organisme concerné, selon qu'il dispose ou non d'un parc locatif. S'il y a maintien dans les lieux, il pourra être assuré en conventionnant le logement. En revanche, si l'organisme n'a pas de parc HLM, le logement pourra être vendu, et le locataire devra partir, à moins que la cession ne soit faite à un organisme HLM. Il n'y a pas de droit au maintien dans les lieux.

Monsieur Potin estime qu'on ne pourra vraisemblablement pas assurer le maintien dans les lieux. Vu la demande HLM actuelle et les délais d'attentes, le PSLA pourrait être un moyen de couper la file. Par ailleurs, il n'est pas certain que le loyer PLS puisse équilibrer le budget de l'opérateur en cas de non levée d'option.

Monsieur Rouillier souligne que le PSLA, est bien un contrat entre vendeur et acquéreur, où sera portée la date de la levée d'option. Cette disposition contractuelle est de nature à limiter la durée de l'opération. En cas de non levée d'option, une pénalité peut être prévue au contrat.

Monsieur Joly souligne que le loyer PLS se situe une fois et demi au-dessus du loyer PLUS. Le ménage n'aura pas intérêt à rester à des niveaux de loyers aussi importants.

Enfin la garantie de relogement qui peut s'exercer dès l'origine ne vaut que si le ménage a abandonné son projet d'accession pour des raisons de solvabilité ou d'accident de la vie.

Monsieur Giboire (promoteur-constructeur) demande si en cas de non paiement de loyer pendant plusieurs années, la procédure de droit commun en matière d'expulsion peut être utilisée.

Monsieur Joly remarque qu'il ne serait pas souhaitable d'attendre si longtemps en cas d'impayés. En effet, le contrat de location accession, dont le terme doit être la levée d'option, ne pourra pas dans ce cas être atteint. Une procédure visant à la rupture de contrat au tort de l'accédant doit être engagée auprès du juge, sans droit au maintien dans les lieux, qui débouchera à l'expulsion.

Monsieur Rouillier précise que le relogement n'est requis qu'en cas de mobilité professionnelle ou d'accident de la vie. Il peut se faire soit directement par l'opérateur, soit par un autre organisme par convention avec l'opérateur. L'obligation de l'opérateur s'estompe après trois offres de relogement. A noter qu'en cas de divorce, il faut reloger les deux nouveaux ménages.

### **Charge foncière et utilité publique**

Monsieur Joseph Lelez, Président de la Communauté de Communes du Pays de Montfort, relève que l'accès au foncier semble difficile et demande si l'utilité publique pourrait être obtenue pour les opérations en PSLA.

Monsieur Joly connaît des exemples où la collectivité publique a fait valoir l'utilité publique pour se procurer le foncier. Cela semble a priori possible dans la mesure où ce type d'opération rentre dans le champ de la mission d'intérêt général visé par la nouvelle rédaction du Code de la Construction et de l'Habitation (CCH).

*Note complémentaire de la FNSC HLM : Il est attesté par la législation sur le droit de préemption et la jurisprudence qui l'accompagne qu'une collectivité publique est fondée à motiver la mise en oeuvre de son droit de préemption pour des opérations d'accession sociale à la condition que ce type d'opération fasse partie des objectifs des documents d'urbanisme (PLH notamment) et que la décision de préemption soit bien motivée, notamment en précisant la nature de l'opération souhaitée et son adéquation avec la politique de l'habitat.*

AGENCE  
D'URBANISME ET DE  
DÉVELOPPEMENT  
INTERCOMMUNAL DE  
L'AGGLOMÉRATION  
RENNAISE  
39 rue Capitaine Maignan  
CS 46911  
35069 RENNES cedex  
Tél. 02 99 01 86 40  
Fax 02 99 01 86 69  
www.audiar.org  
Contact :  
Jean-Marie CANO  
02 99 01 86 53  
jm.cano@audiar.org

### **Locataire accédant et copropriétaire**

Monsieur Potin souhaiterait disposer d'un règlement de copropriété type car il est surpris que des locataires/accédants puissent avant la levée d'option engager des dépenses alors que le loyer et le prix de vente sont plafonnés.

Monsieur Joly précise que les accédants ont voix délibérative en Assemblée Générale. Ils prennent des décisions mais paient également les charges en direct, celles-ci ne passant pas par l'opérateur. Ils peuvent même décider des travaux importants, ceux-ci n'entrant pas dans le cadre des charges locatives prévues au CCH. L'accédant a bien le statut de copropriétaire dès le début de la phase locative. En ce sens, l'appellation « location accession » est impropre.

*Note complémentaire de la FNSC HLM : Le règlement-type d'une copropriété incluant des PSLA ne diffère pas d'une copropriété classique. En conséquence, le règlement de copropriété qui s'y appliquera sera identique en tous points au règlement usuel. Par contre, l'article 32 de la loi de 1984 relative à la location-accession, précise en creux la répartition des pouvoirs. (voir le Guide du PSLA qui sera publié à la fin du mois, et l'extrait ci joint en annexes).*

### **Une épargne « forcée » non rémunérée**

Il est fait remarquer que l'épargne collectée par l'opérateur n'est pas rémunérée. Celle-ci constitue donc un produit financier pour ce dernier. Les opérateurs ne sont en effet pas tenus à rémunérer cette épargne. Mais compte-tenu du taux de rémunération actuel de l'épargne, les montants restent marginaux, même après 4 ou 5 ans de phase locative.

Monsieur Potin souligne que les ménages en PSLA auront des revenus inférieurs aux plafonds PLA, mais avec de loyers PLS. Leur part d'épargne sera donc nécessairement réduite.

### **Aide publique et plus value immobilière**

Monsieur Givord remarque qu'il a été dit que le système ne fonctionnera qu'avec l'aide des collectivités locales. Quel sera l'engagement de l'accédant à ne pas revendre le bien et encaissant la plus value immobilière ?

Monsieur Joly constate qu'on ne peut pas restreindre le droit de propriété. La levée d'option donne à l'accédant tous les droits et toutes les obligations de la propriété. Cependant, si le logement est aidé et que le montant est chiffré, et c'est le cas pour les aides des collectivités (et non pas pour la TVA réduite), une clause anti-spéculative peut-être inscrite dans l'acte de vente lors de la levée d'option qui stipule le remboursement de l'aide.

Monsieur Guidon indique que dans les opérations d'accession très sociale réalisées sur Rennes, des clauses de récupération de l'aide ont été posées. Il serait intéressant de faire un bilan vu le nombre important d'opérations menées.

AGENCE  
D'URBANISME ET DE  
DÉVELOPPEMENT  
INTERCOMMUNAL DE  
L'AGGLOMÉRATION  
RENNAISE  
39 rue Capitaine Maignan  
CS 46911  
35069 RENNES cedex  
Tél. 02 99 01 86 40  
Fax 02 99 01 86 69  
www.audiar.org  
Contact :  
Jean-Marie CANO  
02 99 01 86 53  
jm.cano@audiar.org

Monsieur Joly remarque qu'au niveau national, les nombreuses opérations récentes prévues avec la prime à l'accession très sociale (PATS) permettront dans 2 ou 3 ans d'effectuer un bilan. Il ne craint pas les comportements spéculatifs en PSLA vu la complexité du parcours pour l'accédant. L'examen attentif de son dossier (niveau de ressources du ménage...) sera déterminant sur ce point.

En cas de revente spéculative, l'accédant devra nécessairement se reloger au prix du marché. Quant à la validité juridique des clauses anti-spéculatives, les tribunaux n'ont guère eu l'occasion de se prononcer sur ce point.

Monsieur Rouillier informe que la Direction Départementale de l'Équipement va engager une étude sur le devenir des accédants en PTZ et notamment sur les éventuelles reventes avec plus value. La question des plus values a été posée par les DDE qui ont souhaité que la loi puisse prévoir une disposition permettant à l'État de récupérer sa mise en cas de revente immédiate. Mais le texte en première lecture ne comporte rien à ce sujet.

Monsieur Potin estime que s'agissant des plus values, la comparaison entre PTZ et PSLA reste limitée, ce dernier bénéficiant à la vente d'un prix nettement inférieur à celui du marché, en raison du différentiel de TVA et de l'aide des collectivités indispensable à l'équilibre d'opération.

Monsieur Giboire rappelle que les communes disposent du droit de préemption et peuvent intervenir en cas de revente avec plus-value importante.

Monsieur Potin observe que dans ce cas le rachat par la collectivité se faisant au prix du marché, cela reviendrait pour celle-ci à payer deux fois son aide, sauf en cas d'estimation moindre par l'administration des domaines.

Monsieur Givord clôt la rencontre en rappelant brièvement les prochains travaux de l'observatoire. Il indique qu'un indicateur de solvabilité des ménages sera étudié au cours de l'automne.

Il remercie les participants à cette réunion et invite l'assemblée à poursuivre le débat autour d'un pot convivial.

## **Annexes.**

### **ARECOOP – Guide du Prêt Social Location-Accession**

#### **⇒ La participation à la copropriété**

*Du point de vue de la copropriété, la signature d'un contrat de location accession est assimilée à une mutation : l'accédant est considéré comme un copropriétaire et en assume les droits et obligations.*

*Dès la signature du contrat, l'accédant est subrogé dans les droits et obligations du copropriétaire vendeur : il doit donc être convoqué à l'assemblée générale comme un copropriétaire, à condition toutefois que le contrat ait été notifié au syndic.*

*L'accédant a le droit de participer à l'assemblée générale avec voix délibérative, sur toutes les questions inscrites à l'ordre du jour concernant notamment l'entretien et les réparations de l'immeuble. Le vendeur conserve toutefois le droit de vote pour toutes les décisions de l'assemblée générale concernant :*

- *les grosses réparations mises à sa charge en application de l'article 29 de la loi de 1984 (par exemple : la réparation de la cage et du moteur de l'ascenseur, mais non la réparation de la cabine) ;*
- *les actes de disposition visés aux articles 26 et 35 de la loi du 10 juillet 1965 sur la copropriété, dont notamment les travaux d'amélioration portant sur les parties communes, la surélévation de l'immeuble et la construction de bâtiments aux fins de créer de nouveaux locaux à usage privatif.*

*Il y a donc pour un même lot deux personnes qui peuvent prendre part aux votes, mais pas pour les mêmes décisions.*

*Le copropriétaire vendeur ne pourra que formuler des observations à propos des décisions pour lesquelles l'accédant a droit de vote exclusif, et inversement.*

*Dans le cas où aucune partie ne prend part au vote, celui qui y avait droit sera considéré comme abstentionniste et ne pourra contester la décision prise par l'assemblée. Si, au contraire, tous deux prétendent y avoir droit, une tentative de conciliation peut être envisagée.*