

AU SOMMAIRE

LE PSLA : PREMIÈRE PIERRE POUR LA PRODUCTION	2
LE PSLA, UNE PRODUCTION CONFIDENTIELLE	3
LE PSLA POURRAIT-IL AVOIR PIGNON SUR RUE	12
ANNEXE : QUELLES AUTRES SOLUTIONS ?	14

LE PSLA DANS LA LOIRE, QUELLE DYNAMIQUE POUR L'OUTIL D'ACCESSION AIDÉE ?



Dans un contexte d'augmentation des taux d'intérêt et des difficultés d'accès aux prêts, d'une augmentation des prix de vente dans le neuf qui écarte l'accès à la propriété à une part des ménages, la **production de logements abordables** est un enjeu de plus en plus fort sur notre territoire.

3 354 €/m² de surface habitable pour un appartement neuf sur le marché libre dans le Sud Loire au 2^e trimestre 2023.

+15% en 1 an

Source : observatoire partenarial de la promotion immobilière, epures, Adequation

Le **prêt social de location-accession (PSLA)** est l'un des leviers¹ permettant une **production du logement à prix maîtrisé**. Le dispositif de la location-accession sera ici approfondi par le biais d'un état des lieux et d'un point spécifique sur ce dispositif dans le territoire ligérien.

Ce **travail est important** car ce segment de marché est à prendre en compte dans l'analyse de la conjoncture des marchés foncier et immobilier, comme prévu par le décret 2022/1309 du 12/10/2022 relatif aux **observatoires de l'habitat et du foncier (OHF)**, renforcé par la loi « Climat et Résilience » qui mentionne « le suivi des données du parc de logements locatifs sociaux, du parc de logements en accession sociale à la propriété et du parc de logements privés, [...] ».

Au-delà de l'interrogation de la production de logements abordables, il a été fait le choix d'observer plus particulièrement le PSLA face au constat d'une montée en puissance de ce produit dans le département :

Comprendre l'attractivité de ce produit, au bénéfice ou détrimment de quoi ? Qui sont les accédants ? Où le développement de cette offre se situe dans le marché ligérien ?

Le PSLA est un produit de diversification. Joue-t-il ce rôle dans le département ? Cette publication va tenter de répondre à ces questions.

L'état des lieux « statistique » de la production des logements PSLA dans la Loire issu des données de suivi de ce produit par la DDT42, est accompagné, des **dires d'un acteur du PSLA dans la Loire, Synergie Habitat**². Synergie Habitat est le Groupement d'Intérêt Économique (GIE) de Loire Habitat (office public de l'habitat départemental) et Habitat et Métropole (office public de l'habitat de la Métropole). L'organisme a pour rôle, entre autres, de commercialiser les biens mis en vente par les 2 offices (ventes Hlm et PSLA). Cette activité est développée depuis les années 2010.

¹ Il en existe d'autres comme une offre à TVA réduite, le bail réel solidaire (BRS), ou encore la vente Hlm.

² Entretien réalisé le 30 août 2023 avec Line Rival, Directrice, et Sophie Laniel, chargée des ventes.

I LE PSLA : PREMIÈRE PIERRE POUR LA PRODUCTION DE LOGEMENTS ABORDABLES

QU'EST-CE QUE LE PSLA ?

Le contrat de location-accession PSLA (prêt social de location-accession) est un **dispositif d'accession à la propriété**, mis en place par les pouvoirs publics en 2004. Il **s'adresse à des ménages dont les revenus ne doivent pas dépasser un montant maximal** et qui achètent un logement situé dans une **opération agréée par l'Etat** pour être éligible aux financements PSLA.

En contrepartie, le projet bénéficie d'**avantages fiscaux**, une TVA à taux réduit de 5,5 % et une exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties pendant 15 ans.

Le prêt social de location-accession (PSLA) est un prêt conventionné consenti à un opérateur (organisme HLM, société d'économie mixte, promoteur privé...) pour une durée maximale de 30 ans. Pour en bénéficier, l'opérateur doit signer une convention avec l'État et obtenir une décision d'agrément de ce dernier. Dans les faits, peu de promoteurs privés ont recours aux PSLA. Ceux qui en font sont souvent adossés à un organisme HLM, ce qui leur permet de répondre aux garanties demandées par ce type de contrat (cf. ci-dessous).

A noter que si l'opérateur n'a pas trouvé de candidat à la location-accession à la fin d'une période de commercialisation de 18 mois, le logement peut être conventionné au loyer PLS¹ (Prêt Locatif Social) tout en conservant les avantages fiscaux initiaux du PSLA.

S'il concerne à l'origine le seul logement neuf, la loi de finances pour 2020 l'a étendu à l'acquisition de logements anciens réhabilités.

Le mécanisme de la location-accession

Il comprend deux phases :

- **une phase locative**, pendant laquelle le ménage verse une redevance constituée d'une part locative (correspondant à un loyer plafonné) et d'une part acquisitive (qui permet de constituer un apport personnel et viendra en déduction du prix de vente). Elle doit respecter une durée minimale de 6 mois et une durée maximale de 5 ans ;

- **une phase d'accession** qui débute lorsque le ménage lève l'option d'achat sur le logement.

Un dispositif sécurisant pour les ménages

En cas de levée d'option d'achat, le ménage dispose, **pendant une durée de 15 ans à compter du transfert de**

propriété, d'une garantie de rachat de son logement à un prix déterminé à l'avance et d'une garantie de relogement. Ces garanties sont mises en jeu, sur demande du ménage, dans un délai d'un an après un événement exceptionnel ou un accident de la vie (décès, décès d'un descendant direct faisant partie du ménage, invalidité, chômage, mobilité professionnelle, divorce, dissolution de PACS).

En cas de non-levée d'option d'achat, le ménage dispose également d'une **garantie de relogement**, dans les mêmes conditions.

A noter que le logement PSLA occupé est comptabilisé dans le décompte des logements sociaux au regard de l'article 55 de la Loi SRU (comme le PLS), jusqu'à 5 ans après la levée d'option. Dans le cas des communes déficitaires en logements sociaux qui sont soumises à des obligations triennales de rattrapage, le PSLA peut répondre à l'objectif quantitatif² mais non à l'objectif qualitatif³, qu'il peut même dégrader.



POUR EN SAVOIR PLUS SUR LE PSLA

Guide PSLA édité par la fédération des coopératives HLM : <https://www.hlm.coop/ressources/all/9733>

Le PSLA en question, site internet de l'Union Social pour l'Habitat (USH) : <https://www.union-habitat.org/actualites/le-psla-en-questions>

Les conditions d'octroi d'un PSLA en 2023, site internet de l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement (ANIL) : <https://www.anil.org/aj/conditions-octroi-psla-operations-location-accession-2023/>

¹ Les opérations financées par des PLS sont destinées à accueillir des ménages dont les ressources excèdent celles requises pour accéder aux logements financés par les prêts PLUS (Prêt Locatif à Usage Social) et qui rencontrent des difficultés pour trouver un logement, notamment dans des zones de marché tendu.

² Objectif quantitatif : un nombre minimal de logements sociaux à financer ou à mettre en service sur la période triennale, en vue d'atteindre le taux légal applicable à l'échéance de 2025.

³ Objectif qualitatif : un minimum de 30 % de logements très sociaux - dits PLAI - pour loger les ménages à très faibles ressources et a contrario un maximum de 30 % (ou 20 % dans certains cas) de logements sociaux - dits PLS - destinés aux ménages dont les plafonds de ressources excèdent le logement social classique (logement PLUS) mais qui rencontrent des difficultés pour se loger dans le privé.

LE PSLA, UNE PRODUCTION CONFIDENTIELLE QUI MONTE EN PUISSANCE



A partir des données de suivi des agréments PSLA de la DDT 42 (période 2005-2022, actualisation mars 2023). Les informations sont exprimées par années de décision de financement des opérations.

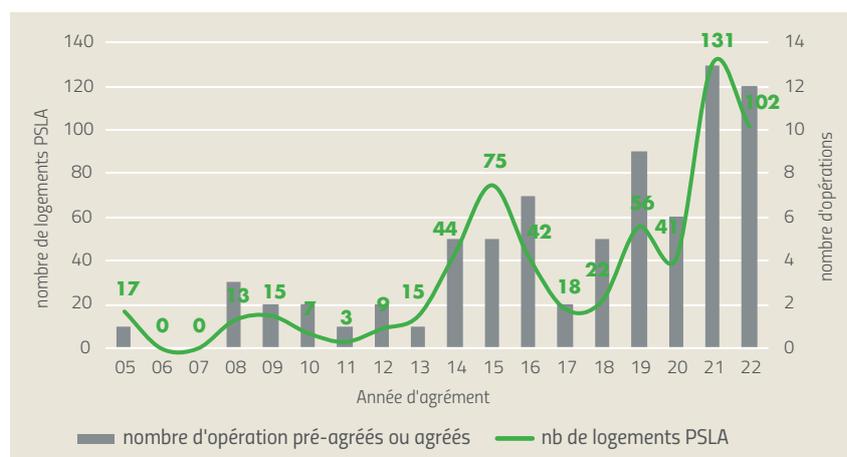
UNE MONTÉE EN PUISSANCE PROGRESSIVE DE LA PRODUCTION

Entre 2005 et 2022, 610 logements ont été agréés « PSLA ». Depuis le début du dispositif, 4 logements ont été revus en logements locatifs PLS et 30 ont finalement été vendus à un prix libre.

Aucun logement ancien n'a encore fait l'objet d'un financement PSLA, au regard, sans doute, des caractéristiques du marché immobilier ligérien (prix de vente de logements de seconde main peu élevés au sein du marché libre, beaucoup d'offres).

Après une période 2005-2013 marquée par un niveau bas de production (pas plus de 15 logements PSLA agréés par an), soit 13% de la production entre 2005 et 2022, l'année 2014 marque un cap. La production annuelle moyenne passe à 59 logements entre 2014 et 2022. En comparaisons à l'ensemble des logements commencés dans la Loire durant les 10 dernières années (près de 18 000 depuis 2014, soit 2000 logements/an, d'après la source de données Sitadel), la production en

NOMBRE D'OPÉRATIONS (NETTES D'ANNULATIONS) ET DE LOGEMENTS PSLA PAR ANNÉE D'AGRÈMENT



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.



Sur la période 2014-2020, 6 328 accessions à la propriété réalisées avec le prêt à taux zéro dans la Loire, en moyenne près de 900 PTZ distribués/an.

Dans le département de la Loire, le prêt à taux zéro est majoritairement mobilisé dans le neuf (54%), avec des disparités selon les territoires. En effet, dans le Roannais et la Communauté de communes Charlieu-Belmont, le PTZ a davantage permis de financer des acquisitions dans l'ancien (respectivement 67% et 52%).

Source : ODH 2020-2026, data.gouv.fr, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.

Sur cette même période, près de 300 logements PSLA ont été agréés.

Comparativement, la production en PSLA représente près de 5% des projets financés à l'aide d'un PTZ.

PSLA représente environ 3% de la production de logements chaque année. La période très récente 2021-2022 montre une hausse avec plus de 100 logements PSLA agréés par année (38% des logements agréés sur l'ensemble de la période 2005-2022).

En matière de maîtrise d'ouvrage, 70% des logements ont été produits par des organismes Hlm (OPH, ESH ou SCIC), et les 30% restants par un promoteur privé local (adossé à un groupe comprenant un organisme Hlm).

Comparée à l'ensemble des logements sociaux publics agréés sur la période 2014-2022, la dynamique de production PSLA suit la même progression.

Sur la période 2014-2022, le PSLA représente près de 8% des agréments. Sa part monte à 12-13% entre 2021 et 2022.

LOGEMENTS SOCIAUX PUBLICS AGRÉÉS DANS LA LOIRE



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.



Logement PSLA VS logement locatif social, au-delà de leur vocation et complémentarité, qu'est ce qui les distingue ?

C'est principalement le cahier des charges qui démarque ces deux produits. Les prestations sont différentes et certaines sont laissées aux choix du futur acquéreur moyennant budget (WC suspendu, motorisation du portail, matériaux de finition, ...).

C'est la gestion patrimoniale surtout qui distingue ces deux produits, pour une maîtrise d'ouvrage publique sociale. Les bailleurs sociaux font des choix d'équipement en vue de faciliter la gestion et l'entretien de leur parc (harmonisation de produit, entretien courant facilité, ...).

Aussi, dans le cadre d'opération de logements collectifs, afin d'éviter la création de copropriété mixte, la forme en plots indépendants ou bâtiment avec des entrées distinctes (ex. une allée A et une allée B) sont privilégiés. Ainsi lorsque des travaux seront nécessaires, le bailleur social restera maître dans les bâtiments ou parties de bâtiments qu'il gère.

Source : entretien avec Synergie Habitat, le 30 août 2023

Une production qui reflète les dynamiques immobilières dans la Loire

68% des 610 logements produits en location-accession sont localisés dans la Métropole de Saint-Etienne et ce sont plus de 9 logements sur 10 qui ont été produits dans le Sud Loire.

Au sein de la Métropole, 82% des logements PSLA ont été produits hors de Saint-Etienne. Ils représentent 55% des logements PSLA produits dans le département.

A partir de 2013, la localisation de la production de PSLA se diversifie avec notamment 15 logements produits en moyenne par an dans l'agglomération de Loire Forez (37% de la production à Bonson, 23% à Montbrison, près de 15% à Saint-Just Saint-Rambert et à Sury-le-Comtal), et une montée en puissance de cette production sur la période récente, 30 logements en moyenne par an sur les 3 dernières années (2020-2022). La production de PSLA dans la Communauté de communes de Forez-Est apparaît en 2016 et devient significative à partir de 2020 (54% de la production à Feurs). Dans l'agglomération de Roanne (une moyenne de 3 logements produits par an sur la période récente 2020-2022, 8 à Riorges et 6 à Roanne), et dans les EPCI du Pilat, la production est plus ponctuelle.

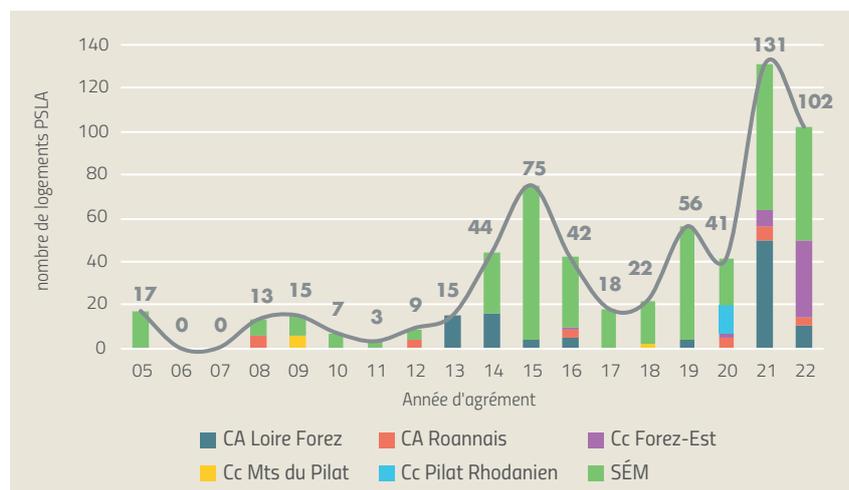
Les territoires où une montée en puissance de la production de PSLA est observée sont aussi les territoires où le PSLA est sur-représenté comparé à l'ensemble du parc locatif social. La production de PSLA reflète les dynamiques du marché immobilier sur les territoires ligériens. Cela peut également être lié aux politiques publiques mises en place, comme une aide spécifique à l'accession sociale, ce qui est le cas pour Loire Forez agglomération (cf. encart ci-après).

RÉPARTITION PAR TERRITOIRE, SUR L'ENSEMBLE DE LA PÉRIODE DE PRODUCTION (2005-2022)



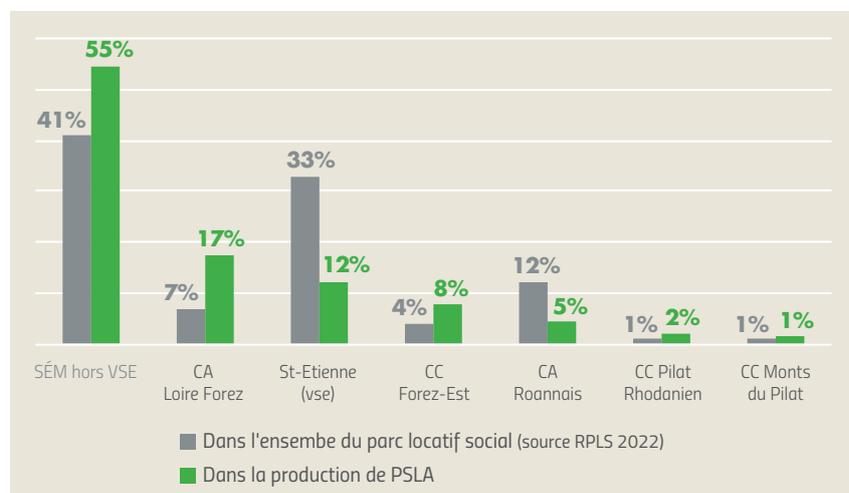
Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.

DISTRIBUTION PAR TERRITOIRE ET PAR ANNÉE



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.

REPRÉSENTATIVITÉ DES TERRITOIRES



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.

Focus territorial

Dans son PLH 2020-2025, Loire Forez agglomération a mis en place un soutien à la production de logements en accession sociale, via une aide versée aux ménages.

Les opérations financées en PSLA sont éligibles à cette action du PLH. Le montant de l'aide est de 4 000 €/logement accordée aux ménages au moment de la levée d'option d'achat.

Cela peut expliquer la montée en puissance de la production de PSLA sur les dernières années dans l'agglomération.

Dans le cadre de sa politique locale de l'habitat, l'agglomération souhaite aider l'accession sociale, dont le PSLA est une composante intéressante, permettant le développement d'un produit « maîtrisé » (agrément Etat).

Le bilan triennal du PLH, réalisé en 2023, montre une dynamique récente de la production de ce produit, avec notamment une opération livrée en 2023 de 35 logements, individuels et collectifs, à Bonson (opération Le Green du Toit Forézien). D'autres opérations sont prévues en 2024, à Savigneux, Sury-le-Comtal et Saint-Just Saint-Rambert.

L'opération de requalification du site Gégé à Montbrison compte également une programmation de logements PSLA.

L'instruction des premiers dossiers montre que les ménages sont plutôt satisfaits de ce dispositif. Le coup de pouce financier de Loire Forez agglomération a un réel effet levier pour certains. Les ménages accédants sont plutôt de jeunes primo-accédants, de jeunes ménages ou ménages monoparentaux et des personnes âgées.

Source : échange avec LFa, service habitat le 17 janvier 2024.

A noter également que les logements PSLA occupés intègrent l'inventaire SRU, et ce pour une durée de 5 ans suivant la levée d'option (loi ELAN, loi n°2018-1021 du 23 novembre 2018). Sur les 610 logements agréés PSLA dans la Loire, 138 se situent au sein d'une commune article 55, soit 23% de la production de logements PSLA. La moitié de ces 138 logements ont été agréés sur la période 2020-2022 (69 logements).



Quel retour d'expérience du marché du PSLA dans la Loire ?

Le département n'est pas considéré comme un territoire très attractif du point de vue de ce produit : territoire détendu, des prix d'acquisition relativement peu élevés, offre dans l'ancien conséquente et accessible. Néanmoins les échecs de commercialisation sont rares.

La réglementation veut que la phase locative ait une durée maximale de 5 ans. Au-delà, si l'acquéreur ne « transforme pas l'essai », le logement revient dans le parc locatif social en PLS. La pratique veut que les bailleurs définissent une phase locative réduite de 1 à 2 ans. Si dans les 2 ans le locataire-accédant ne peut pas acheter son logement, le logement est de nouveau commercialisé.

L'étude de marché est importante. L'emplacement est un critère de succès de la commercialisation. Dans les communes périphériques nord de la Métropole, où l'accession libre est élevée et le parc ancien moins présent, un programme en PSLA se commercialisera sans difficulté. A contrario, à Saint-Etienne la commercialisation est moins évidente. L'étude du quartier aura toute son importance.

Il y a des territoires au sein desquels ce type d'opération ne se fait pas, non pas par manque de demande mais parce que l'équilibre d'opération n'est pas favorable au territoire. Le prix de sortie ne sera pas en adéquation avec le marché local.

Source : entretien avec Synergie Habitat, le 30 août 2023.

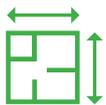
LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES LOGEMENTS PSLA¹



**2/3 des logements
produits sont
des appartements**

Dans la Métropole, 3/4 de ces logements sont des appartements.

A l'échelle de la Loire, hors SÉM, c'est la forme individuelle qui est majoritaire, 58% des logements PSLA.



2/3 de T4²

Les logements produits en location-accession sont principalement des logements de taille moyenne, entre 3 et 4 pièces.

Les petits logements, de 1 à 2 pièces sont des appartements.

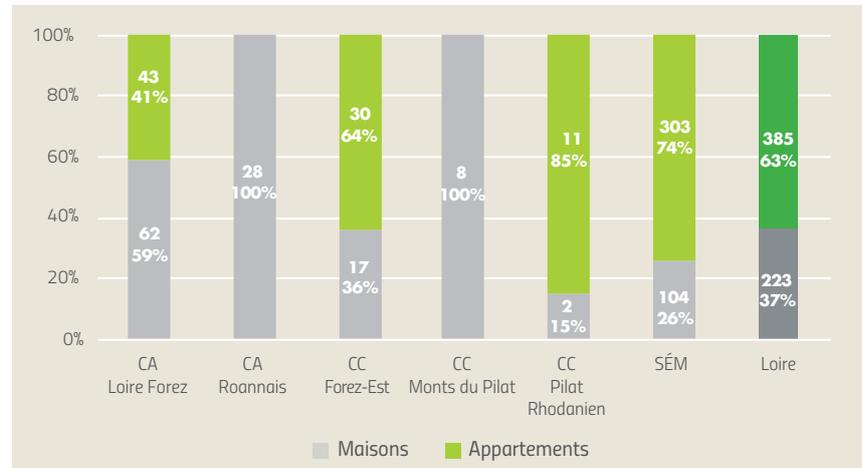


**190 072€³ une maison
PSLA dans la Loire sur la
période 2014-2020**

Sur les 274 logements en location-accession, dont le prix de vente est renseigné (depuis 2005), 140 sont des maisons, dont la moitié se situe dans la Métropole. 91 logements individuels sont renseignés sur la période 2014-2020, aucun en 2021 et 2022.

Tout en prenant en compte l'inflation, les prix d'acquisition des maisons en location-accession tendent à augmenter comme c'est également le cas des maisons neuves

TYPLOGIE DES LOGEMENTS PSLA



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'épures.

Typologie des logements (part et surface habitable moyenne)				
T1bis	T2	T3	T4	T5
0,6%	6%	28%	64%	1%
ns	54 m ²	74 m ²	91 m ²	ns

PRIX D'ACQUISITION MOYEN TTC, € CONSTANT (PRISE EN COMPTE DE L'INFLATION 2022)

Territoire	2008-2020	2014-2020	2018-2020
CA Loire-Forez	181 398 €	176 208 €	ns
CA Roannais	155 982	ns	ns
CC de Forez Est	ns	ns	ns
CC des Monts du Pilat	173 436	ns	ns
CC du Pilat Rhodanien	ns	ns	ns
Saint-Etienne Métropole	196 361 €	198 638 €	200 772 €
Loire-42	186 251 €	190 073 €	199 450 €

ns : aucun ou moins de 5 logements renseignés

construites dans le cadre d'un programme immobilier et vendues à prix libre. Néanmoins les maisons PSLA restent moins chères que les maisons sur le marché libre (cf. encart ci-après).

¹ Sauf mention contraire, les données présentées dans ce chapitre portent sur la période 2005-2022.

² 57% des logements PSLA agréés sont renseignés (soit 345 logements), information renseignée comme « non significative » (ns) quand moins de 5 logements sont renseignés.

³ Prix moyen en € constant (calcul des prix de vente en prenant en compte l'inflation sur la base de l'année 2022).

Focus sur les prix de vente moyens d'un logement individuel groupé⁴ dans le Sud Loire, au sein du marché libre.

⁴ Individuel groupé : réalisé dans le cadre de programmes immobiliers par un promoteur, différent de l'individuel pur (diffus ou lotissement).

PRIX UNITAIRE MOYEN D'UN LOGEMENT INDIVIDUEL GROUPÉ (HORS STATIONNEMENT), € CONSTANT, DANS LE SUD LOIRE



Source : Adequation, observatoire partenarial de la promotion immobilière d'epures.



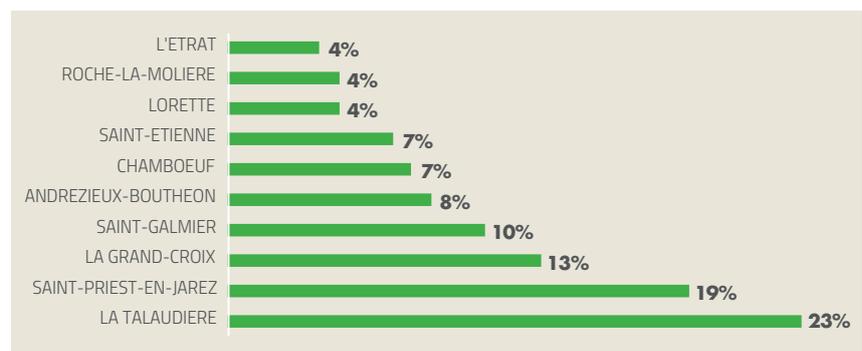
2 463€/m² un appartement en location-accession dans la Métropole sur la période 2014-2021

Sur les 274 logements en location-accession, dont le prix de vente est renseigné, 134 sont des appartements et tous se situent dans la Métropole de Saint-Etienne.

Près de 2/3 de ces appartements se concentrent dans 4 communes, La Talaudière, Saint-Priest-en-Jarez, La Grand-Croix et Saint-Galmier.

Comme pour les maisons, le prix d'acquisition d'un appartement en location-accession tend à augmenter, à l'image également du marché libre. Et comme pour les maisons, les appartements PSLA restent tout de même à des prix moins élevés.

RÉPARTITION SUR LE TERRITOIRE DE SÉM DES LOGEMENTS COLLECTIFS FINANCÉS VIA UN PSLA



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.

PRIX D'ACQUISITION TTC MOYEN PAR M² DE SURFACE HABITABLE, EN € CONSTANT (PRISE EN COMPTE DE L'INFLATION 2022)

Territoire	2005-2021	2014-2021	2018-2021
Saint-Etienne Métropole	2 377 €/m ²	2 463 €/m ²	2 907 €/m ²

Focus sur les prix de vente moyens d'un logement collectif dans la Métropole stéphanoise, au sein du marché libre.

PRIX MOYEN D'UN LOGEMENT COLLECTIF (HORS STATIONNEMENT), € CONSTANT PAR M², DANS SÉM



Source : Adequation, observatoire partenarial de la promotion immobilière d'epures.

Le prix d'acquisition d'un logement PSLA tend à se rapprocher du prix de vente moyen observé au sein du marché libre, peu d'écarts sont finalement observés avec les prix de la promotion immobilière privée dans la Loire. L'écart de prix, relativement faible, peut s'expliquer par la différence de TVA (20% en marché libre VS 5% pour le PSLA) et sans doute la marge réalisée par les promoteurs sur leur opération, marge qui ne se retrouve pas dans les équilibres financiers pratiqués par les organismes de logements sociaux.



Ce qui démarque le PSLA de l'accession libre

Le côté accompagnement social et avantages fiscaux sont des facteurs favorables au passage à l'acte de beaucoup de ménages qui seraient « frileux » de s'engager vers l'achat.

Et par rapport à un achat dans l'ancien, bien que moins onéreux, les ménages voient les garanties

qu'apporte le neuf : normes thermiques et accessibilités, confort, ... Et le fait qu'il n'y ait pas à réaliser et gérer de travaux.

Par ailleurs le vendeur est un bailleur, il ne va pas « mettre la clé sous la porte ». Les organismes Hlm sont perçus comme des acteurs solides, ils rassurent.

Source : entretien avec Synergie Habitat, le 30 août 2023

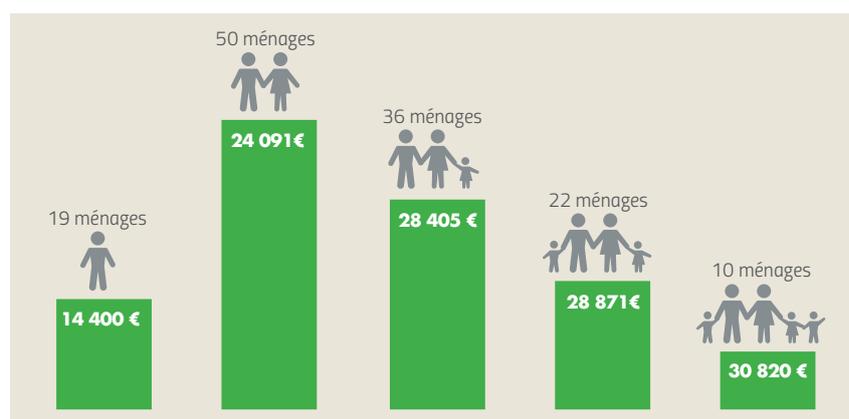
LE PROFIL DES MÉNAGES ACCÉDANTS



61% des ménages de 2 ou 3 personnes⁵

Les profils dominants, 2 à 4 personnes, s'apparentent à un profil familial, sans doute primo-accédants.

COMPOSITION ET REVENU DES MÉNAGES LOCATAIRES-ACCÉDANTS D'UNE MAISON (LOIRE)



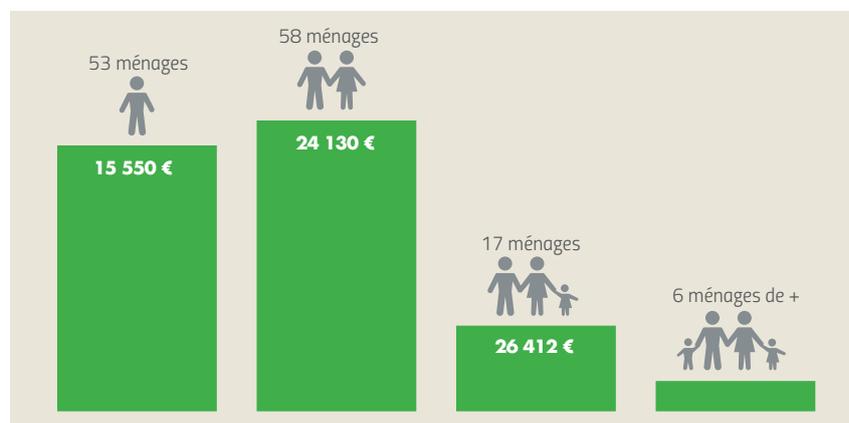
Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.



83% des ménages d'1 ou 2 personnes⁶

A l'inverse des maisons, les profils sont moins de type famille et s'apparentent davantage soit à des jeunes primo-accédants (seul ou en couple) soit à des ménages vieillissants qui cherchent sans doute un logement neuf accessible et bien situé.

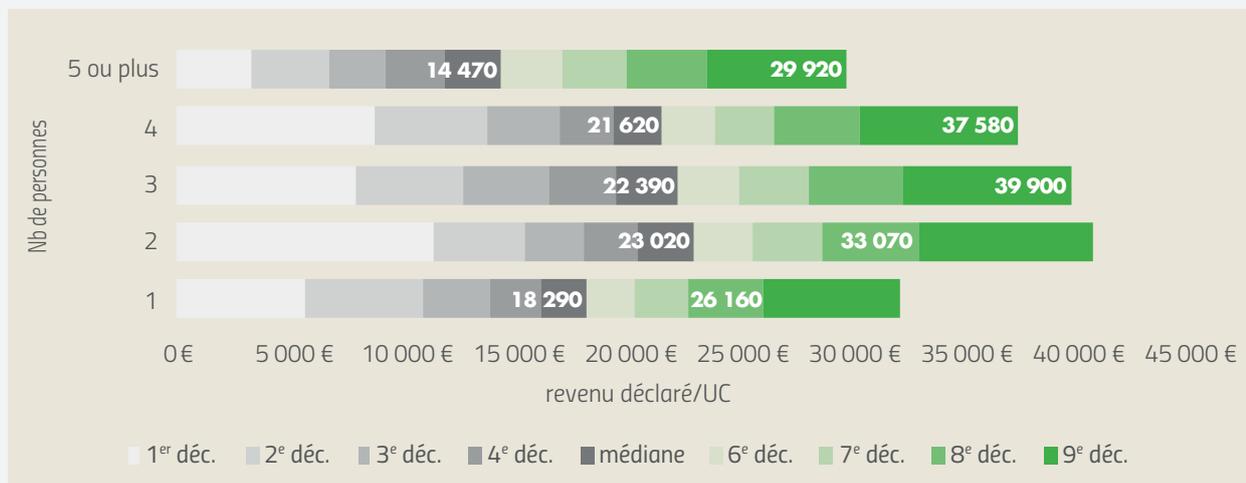
COMPOSITION ET REVENUS DES MÉNAGES LOCATAIRES ACCÉDANTS D'UN APPARTEMENT (SÉM)



Source : DDT 42, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'epures.

⁵ Sur 140 maisons en location-accession renseignées

DÉCILES DES REVENUS DES MÉNAGES LIGÉRIENS



Source : Insee Filosofi 2020, traitement : Observatoire partenarial de l'habitat d'épures.

Une grande majorité des ligériens sous les plafonds de ressources du PSLA

Près de 80% des ménages ligériens d'1 ou 2 personnes répondent aux conditions de ressources du PSLA. C'est davantage pour les ménages de 3 personnes ou plus, près de 90% ont des revenus en dessous des plafonds réglementaires du PSLA.

Note de lecture : pour bénéficier d'un logement PSLA, un ménage de 2 personnes doit avoir un revenu qui ne dépasse pas les 35 899€. Dans la Loire, 80% des ménages de 2 personnes déclarent un revenu par unité de consommation inférieur à 33 070 €, 20% supérieur à 33 070 €.

CONDITIONS DE RESSOURCES DU PSLA EN ZONES B2 ET C EN 2023

Nombre de personnes	Plafonds de ressources
5 ou plus	50 589 €
4	46 014 €
3	41 525 €
2	35 899 €
1	26 921 €

Source : <https://www.anil.org>

Même si une part importante des ménages ligériens répond théoriquement aux conditions de ressources du PSLA, on peut dire que ce sont **plutôt des ménages aux revenus moyens** qui ont recours à ce dispositif. Les niveaux de revenus des ménages locataires-accédants sont supérieurs au niveau médian des ménages ligériens. Ils sont compris **entre les niveaux du 6^e et 7^e déciles pour les ménages de 2 personnes ou de 3 personnes** (60% des ménages ligériens ont des revenus inférieurs, 30% ont des revenus supérieurs).

On notera que les ménages locataires-accédants, du point de vue de leur revenus, répondent également en grande partie aux conditions d'accès aux logements locatifs sociaux PLUS (financement « classique »).

Peut alors se poser la question de l'impact du PSLA sur le peuplement au sein du parc Hlm et la mixité sociale. **Le PSLA dans le territoire ligérien participe-t-il à spécialiser l'occupation du parc Hlm ?** Pour répondre à cette question, il serait intéressant d'analyser davantage le parcours résidentiel des ménages se positionnant sur un logement PSLA.

PLAFONDS DE RESSOURCES PLUS

Nombre de personnes	Plafonds de ressources PLUS
5	49 898 €
4	42 417 €
3	35 135 €
2	29 217 €
1	21 878 €

Source : Plafonds 2023, ANIL, arrêté du 29.7.87



Quel logement pour quel profil d'acquéreur ?

Dans les appartements, il y a davantage de ménages seniors ou des jeunes qui sont en début de parcours professionnel. Dans les maisons les acquéreurs sont plutôt de type famille.

Les seniors représentent un potentiel intéressant. C'est une typologie de ménage qui répond souvent aux conditions de ressources. En parallèle ils ont du pouvoir d'achat car ils ont souvent un bien à revendre. Ils recherchent plutôt à se loger dans le neuf qui a l'avantage de répondre aux normes d'accessibilité et d'adaptation.

Ces constats sont également vrais dans le marché du neuf non réglementé. Ce sont les niveaux de revenus qui distinguent les

acquéreurs.

Le prix de sortie d'un logement PSLA est à peu près 15% moins cher qu'un produit similaire au sein du marché libre.

Les opérations en PSLA sont plutôt de petites opérations, entre 10 et 15 logements pour un programme en collectif et entre 4 à 5 maisons pour un programme en individuel.

Les T2 et T3 sont les produits phares, recherchés par les seniors et les jeunes ménages.

Les familles monoparentales sont de plus en plus nombreuses. Ce constat est vrai pour les ventes Hlm mais s'observe également, dans une moindre mesure, dans les programmes PSLA.

Source : entretien avec Synergie Habitat, le 30 août 2023

ILLUSTRATION D'UN PARCOURS RÉSIDENTIEL ENTRETIEN LE 13 SEPTEMBRE 2023 AVEC MONSIEUR D., ACCÉDANT À LA PROPRIÉTÉ D'UN APPARTEMENT COMMERCIALISÉ EN LOCATION-ACCESSION.

« Nous avons été locataires chez Loire Habitat pendant 15 ans.

Nous sommes maintenant propriétaires d'un appartement à Andrézieux-Bouthéon depuis 2021, acheté auprès de Loire Habitat. Nous avons visité l'appartement fin 2019.

Cela s'est fait par opportunité, le bailleur nous informait régulièrement des offres d'achat. Ce logement répondait à nos attentes : du neuf, de bonne qualité (isolations phonique et thermique, accessibilité, ascenseur, grande terrasse, pas de vis-à-vis) et un bon emplacement (un peu en dehors du centre-ville, espace et tranquillité).

Aussi, mon fils est aveugle. L'accessibilité a été notre 1^{er} critère de choix (larges couloirs, ascenseur et appartement sur un seul niveau).

L'immeuble est composé de 3 appartements par étage. Il est haut de gamme. »

I LE PSLA POURRAIT-IL AVOIR PIGNON SUR RUE DANS LE DÉPARTEMENT ?

En 2017, le Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable (CGEDD) publie un rapport d'évaluation du Prêt Social de Location-Accession (PSLA)¹. Les aides publiques favorisant l'accession à la propriété font l'objet de critiques portant sur leurs coûts et impacts sur les territoires : risque d'endettement inconsidéré des populations ciblées, freiner la mobilité professionnelle des acquéreurs et favoriser l'étalement urbain. Parmi les aides mobilisées, le PSLA occupe une place marginale. Ses faibles résultats conduisent le Ministère en charge du logement à commander ce rapport d'évaluation afin de vérifier l'adéquation entre les objectifs sociaux du dispositif et le public qui en bénéficie - permettre à des ménages qui ont un apport personnel très faible (voire n'en ont pas) de constituer une épargne pendant une phase locative dont la durée maximale a été fixée à 5 ans - et pourquoil est peu mobilisé.

Le rapport d'évaluation apporte les éléments de conclusion suivants :

- Absence d'homogénéité géographique quant au recours à ce dispositif (bien développé dans les Régions Bretagne et Pays de la Loire)
- Une difficulté globale de suivi du volume de PSLA et leurs coûts pour les pouvoirs publics
- Une majorité de jeunes acquéreurs (la moitié a moins de 35 ans), et des ménages composés au deux tiers d'1 ou 2 personnes
- Les revenus et montants des apports personnels sont très variables, d'un opérateur à l'autre et d'un territoire à l'autre, du fait des prix de vente plus ou moins élevés selon les zones et les

POUR RAPPEL L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ EST UN ENJEU POUR LA PUISSANCE PUBLIQUE, POUR QUATRE RAISONS PRINCIPALES :

- Les marchés locaux de l'habitat en zones tendues, qui ont connu des augmentations de prix dans le neuf et l'ancien, rendant l'accès à la propriété difficile pour les ménages aux revenus modestes.
- Constituer une offre abordable pour assurer le maintien des populations modestes dans les territoires urbains et faciliter le parcours résidentiel des ménages, compte-tenu des faibles taux de rotation observés dans le parc social en zone tendue.
- Le soutien économique aux marchés locaux de la construction de logements, notamment dans les territoires ayant connu une forte déprise industrielle.
- Un levier permettant aux élus locaux de « maîtriser le peuplement » de leur territoire et d'éviter des phénomènes de baisse démographique, en jouant sur une offre de logements de qualité.

règles imposées par les collectivités pour l'octroi des aides.

- Les opérateurs ayant recours au PSLA estiment que c'est un bon produit, les échecs sont peu nombreux (environ 90% des ménages concrétisent l'achat)
- L'implication des collectivités et de leurs EPCI dans les politiques d'accession constitue un facteur de développement
- Même si le recours au PSLA progresse, il reste un « produit de niche » car tributaire de ses caractéristiques mêmes : une certaine complexité, la nature et durée de validités des garanties qui écartent de facto les promoteurs privés.

Néanmoins le PSLA participe au développement de l'accession sociale

tout en étant finalement assez peu coûteux, ne concourt pas à l'étalement urbain étant développé majoritairement en collectif (deux tiers de production observés) et en zone moyennement tendue. « Ce dispositif offre des garanties qui pourraient s'avérer encore plus précieuses si les taux d'intérêt venaient à remonter ».

Dans la Loire, les observations possibles, via les données du suivi des agréments par les services locaux de l'Etat, permettent de conforter quelques-unes de ces conclusions comme une production majoritaire de logements collectifs, une concentration de ce type de produit dans des zones relativement tendues au niveau ligérien (communes périphériques de la Métropole stéphanoise et Loire Forez agglomération), ainsi qu'une majorité

¹ Rapport d'évaluation du Prêt social de location-accession, mars 2017, CGEDD : <https://www.vie-publique.fr/rapport/36694-evaluation-du-pret-social-de-location-accession>

de ménages d'1 ou 2 personnes. L'implication des EPCI peut également être mise en avant comme facteur de développement de ce produit, via l'exemple de Loire Forez agglomération.

Au sein du territoire ligérien, le PSLA peut également être qualifié de « produit de niche » du fait des caractéristiques du marché immobilier local. Il trouve sa place entre le marché de l'ancien, dynamique et plus accessible financièrement, et le marché de la promotion privée. Il s'adresse en priorité à des ménages aux revenus moyens qui souhaitent acheter du

neuf et que les conditions du PSLA sécurisent tant en termes de prix que de qualité de logement.

Sur ce territoire, présentant des caractéristiques de territoire détendu et dont la population est modeste, la complémentarité du PSLA avec le parc locatif social et avec la promotion peut néanmoins être questionnée. Constitue-t-il vraiment un produit complémentaire, de diversification, comme le souhaiterait l'Etat, ou est-il utilisé comme un produit d'aubaine (fiscalité avantageuse) dans un contexte difficile pour l'activité

de la promotion immobilière ou pour répondre aux quotas réglementaires de logements sociaux.

Sur le territoire ligérien, sa mobilisation dans l'ancien interroge également. Pour le moment aucun PSLA dans l'ancien n'a été produit. Cela peut être amené à changer dans un contexte d'économie de foncier et zéro artificialisation nette. Ce produit pourrait constituer un outil de redynamisation des centres-villes et centres-bourgs, de requalification du patrimoine existant.



Est-ce un produit adapté aux ménages ligériens ?

Théoriquement par rapport aux revenus ce produit touche une part importante de la population. Par rapport au prix de sortie, du point de vue de la capacité d'endettement des ménages, cela est moins évident.

Pour acheter un PSLA, il faut être en dessous des plafonds de ressources et être capable de s'endetter, et surtout que les banques l'acceptent. Aujourd'hui sans apport, ni CDI, elles ont tendance à refuser le prêt et ne font pas d'exception pour le PSLA. Elles connaissent d'ailleurs assez mal ce produit.

La phase locative permet de constituer un apport mais celui-ci n'est pas forcément suffisant dans un contexte qui s'est durci. Aussi, entre la réservation du logement (signature du contrat de réservation) et la levée d'option, les conditions de prêt peuvent avoir évoluées. Ce sont celles à la levée d'option qui sont prises en considération.

Le PSLA reste néanmoins un produit très avantageux car le client n'a pas à porter l'opération pendant la construction, c'est le bailleur qui va la porter financièrement (pas d'appel de fonds au fur et à mesure de l'avancement du chantier comme

le ferait un promoteur privé). Entre la réservation du logement et sa livraison, le futur acquéreur peut se rétracter.

Quelle(s) perspective(s) en 2023 ?

Il y a un an (début 2022) ce segment de marché montrait des signes positifs. Une montée en puissance se faisait sentir car le produit répond à une réelle demande et permet à des ménages d'acheter alors qu'ils ne le peuvent pas au prix du marché libre.

Aujourd'hui une baisse d'activité est pressentie car les coûts de la construction et du foncier augmentent. Ils entraînent une hausse des prix d'acquisition qui tendent vers les niveaux plafonds réglementaires. Dans certains secteurs, comme à Saint-Etienne, pour les personnes éligibles aux PSLA ce n'est pas soutenable.

Le prix d'acquisition est autour de 230 000 TTC. Il y a quelques années, un tel niveau n'était pas envisageable. Il y a presque 10 ans, une maison était vendue 180 000€.

Mais ce ne sont pas les plafonds de prix de vente réglementaires qui bloquent finalement la sortie d'opérations sur le territoire.

Les prix du marché immobilier libre sont plutôt en dessous. Ce sont

Plafonds de prix de vente des logements PSLA en 2023 (CCH : D.331-76-5-4)

En zone B2 : 2 914€/m² de surface utile HT.

En zone C : 2 548€/m² de surface utile HT.

les prix de revient des opérations qui coïncident car ils tendent de plus en plus vers les prix du neuf non réglementé.

Aussi, le prêt à taux zéro (PTZ), souvent mobilisé par les acquéreurs d'un logement PSLA, ne sera peut-être plus possible pour l'achat d'une maison neuve à partir de 2024. Cela peut avoir un impact dans les territoires ruraux. La conjoncture économique a un impact sur la production de PSLA.

Le mot de la fin

Le PSLA est un produit adapté au parcours résidentiel, il répond à un besoin, même si la fenêtre de tir entre le marché de seconde main et la promotion privée est étroite. Ces produits sont complémentaires et ne touchent pas les mêmes publics du point de vue de la capacité financière.

Source : entretien avec Synergie Habitat, le 30 août 2023.

I QUELLES AUTRES SOLUTIONS ?

TOUR D'HORIZON DES AUTRES DISPOSITIFS D'ACCESSION ABORDABLE À LA PROPRIÉTÉ

Au-delà du contrat de location-accession, d'autres dispositifs d'accession « encadrée » sur les prix de vente, la qualité des logements ou conditions de ressources, existent et complètent l'offre d'accession au sein du marché dit « libre ». Ces dispositifs permettent à des ménages modestes d'accéder à la propriété. Ils favorisent et fluidifient les parcours résidentiels.

Dans le département de la Loire, cette complémentarité de l'offre peut être moins évidente. En effet les prix de vente du marché de seconde main sont bas (pour des surfaces pouvant être importantes), même s'ils tendent à augmenter ces dernières années, et le marché du neuf est moins concurrentiel.

Les différents dispositifs d'accession encadrée et leurs principales caractéristiques :

- La **location-accession** (PSLA) : dispositif qui permet à un locataire d'acheter un logement, après l'avoir loué pendant une période définie, au moment de la signature du contrat. Un produit qui permet des avantages fiscaux à l'opérateur et au futur propriétaire. Cf. détails au paragraphe précédent.

- La **vente Hlm** : vente de logements construits ou acquis depuis plus de dix ans par un organisme Hlm. Le logement doit être suffisamment entretenu, répondre à des normes d'habitabilité et de performances énergétiques minimales (étiquettes F et G sont exclues).

- La **vente d'immeuble à rénover** (VIR) : un contrat de « rénovation-vente » qui vise à sécuriser l'acquéreur d'un bien immobilier à rénover, notamment concernant les travaux que le vendeur

PRIX MÉDIAN EN 2022 DANS LA LOIRE (PERVAL)



Maison ancienne
200 000 €/m² HT
114 m² en moyenne



Appartement ancien
1 254 €/m² HT
72 m² en moyenne



Terrain
93 €/m² HT
894 m² en moyenne

s'engage à réaliser dans un délai déterminé. Le montage de l'opération est géré par l'opérateur-vendeur.

- Le **bail réel solidaire** (BRS) : un bail de longue durée permettant à des organismes fonciers solidaires (OFS) de distinguer le foncier (dont ils restent propriétaires) du bâti, et ainsi de céder des droits réels sur le bâti à des familles modestes, qui occuperont le logement à titre de résidence principale. La revente du logement est encadrée.

Au-delà des montages d'opération, il existe aussi des aides financières, des avantages fiscaux liés à la géographie ou des dispositifs d'accord pour proposer les logements en accession à prix abordable :

- Le **PTZ** (prêt à taux zéro) : un prêt sans intérêt qui est accordé sous condition de ressources à des ménages qui ne sont pas propriétaires de leur résidence principale au cours des 2 années précédant le prêt. Le logement peut être neuf en zone tendue (recentrage sur les zones A et B1, à l'exception des acquisitions de logements neufs en PSLA ou en BRS, acquisitions en TVA à taux réduit en QPV et ANRU), ou ancien en zone B2 ou C et sous condition de travaux.

- Le **prêt accession d'Action Logement** : prêt à 1% qui est accordé aux salariés du secteur privé (10 salariés minimum dans l'entreprise), sous condition de ressources, pour la construction ou l'acquisition d'un logement neuf ou d'un logement ancien vendu par un organisme de logement social, dans le cadre de la vente Hlm.

- L'accession en **TVA à 5,5%** : l'acquéreur bénéficie d'une TVA réduite à 5,5 % (au lieu de 20 %) dans les secteurs de rénovation urbaine.

- L'accession à "prix maîtrisés" : décote sur le prix du foncier concédée au promoteur par l'aménageur en contrepartie du plafonnement des prix de vente des logements, et souvent assortie de conditions d'attribution (primo-accédant, plafonnement des ressources, ...). Le taux de TVA applicable est plein ou réduit selon la localisation du logement.



POUR EN SAVOIR PLUS

Avis Fnau n°12 - OFS-BRS, un dispositif agile au bénéfice des territoires et des habitants à mieux déployer pour répondre aux besoins en logement, octobre 2023, FNAU : <https://www.fnau.org/fr/publication/avis-fnau-n12-ofs-brs-un-dispositif-agile-au-benefice-des-territoires-et-des-habitants-a-mieux-deployer-pour-repondre-aux-besoins-en-logement/>





LE PSLA DANS LA LOIRE, QUELLE DYNAMIQUE POUR L'OUTIL D'ACCESSION AIDÉE ?

À RETENIR

Une production de logements neufs PSLA qui s'apparente à la production en promotion immobilière classique dans la Loire. Sur ces deux segments, l'emplacement de l'opération est un facteur de réussite, les typologies des logements et les profils des acquéreurs sont proches : maisons de 4 pièces pour des familles, appartements de 2 à 3 pièces pour des ménages vieillissants ou des jeunes ménages primo-accédants d'1 ou 2 personnes.

C'est le processus de production et d'acquisition (réglementé et sécurisé) ainsi que la capacité financière des ménages qui marquent la différence. Dans une moindre mesure le prix d'acquisition, plus bas dans le cas d'un logement neuf en location-accession, mais de peu finalement par rapport à une acquisition au sein de la promotion classique dans le département de la Loire. Cette différence de coût d'achat s'explique principalement par la fiscalité avantageuse liée au PSLA.