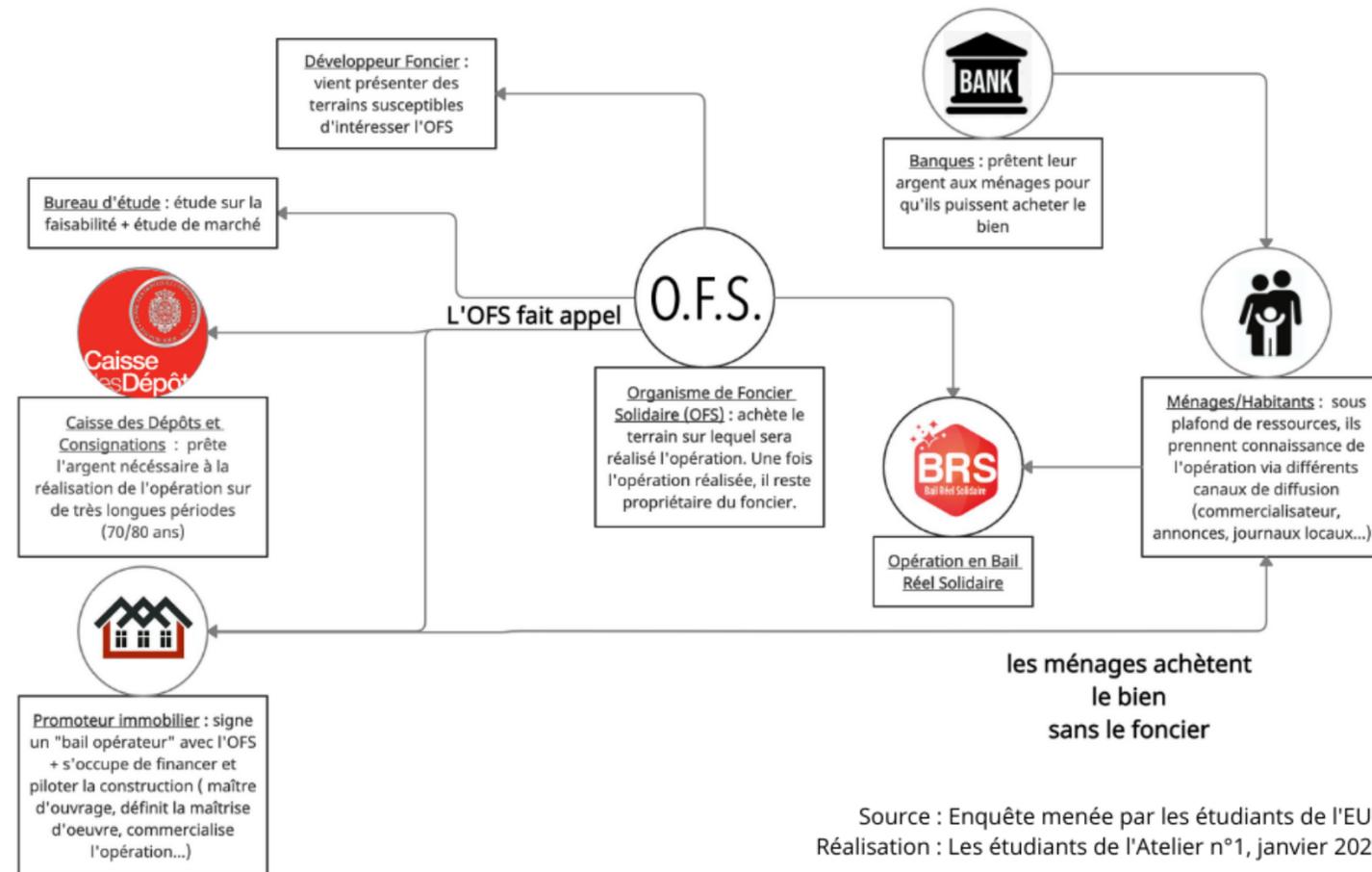


Commande

Dans le cadre de cet atelier, nous avons été missionnés par un Organisme Foncier Solidaire, la Coopérative Foncière Francilienne, afin de mener une étude sur leurs premiers acquéreurs en Bail Réel Solidaire.

Les axes de travail de cette commande sont les suivants :

- Déterminer les catégories socio-professionnelles et les parcours résidentiels des ménages
- Comprendre la perception du dispositif par les ménages
- Analyser le ressenti des ménages vis-à-vis de ce nouveau statut de propriétaire



Le Bail Réel Solidaire (BRS) est un **dispositif novateur reposant sur la dissociation entre foncier et bâti**, inspiré du modèle anglo-saxon des *community land trust*.

Créé en 2015, il s'agit d'un nouveau contrat de bail de longue durée **destiné à favoriser l'accession à la propriété de ménages sous plafond de ressources**, reposant sur les Organismes de Foncier Solidaires (OFS), établis par la loi ALUR en 2014. Ces organismes à but non lucratif ont une mission d'intérêt général. Ils sont chargés d'acheter des terrains pour y réaliser des logements (neufs ou réhabilités) destinés à être vendus à des prix abordables (entre 20 et 40 % en dessous des prix du marché). **L'acquéreur est dès lors propriétaire du bâti mais doit s'acquitter d'une redevance mensuelle auprès de l'OFS**, correspondant à la location du foncier.

Les opérations

Situées en première couronne, les deux opérations s'appuient sur de la construction neuve et de la réhabilitation

Kremlin-Bicêtre :

- proche de la porte d'Italie, de la station de métro Kremlin-Bicêtre et du centre commercial "Okabé"
- immeuble neuf de **10 logements**
- prix du m² : **4 100 € / m²**
- prix de la redevance : **3,5 € / m²**
- livré en juillet 2020

Pantin :

- proche du Canal de l'Ourcq, de la Villette et de la station de métro Église de Pantin
- immeuble réhabilité de **8 appartements** et **3 maisons neuves**
- prix du m² : **3 000 € / m²** pour l'ancien et **3 700 € / m²** pour le neuf
- prix de la redevance : **2,2 € / m²** pour l'ancien et **2,6 € / m²** pour le neuf
- livré en février 2021



Méthodologie utilisée

Une approche qualitative ...

Afin de recueillir des informations sur les parcours résidentiels, les motivations et l'expérience du BRS, nous avons choisi de mener des entretiens semi-directifs auprès des ménages. Treize d'entre eux (6 au Kremlin-Bicêtre et 7 à Pantin) ont accepté de nous répondre en visioconférence ou à leur domicile.



Nous avons également rencontré des professionnels impliqués dans le dispositif : Habitations Populaires (commercialisateur et promoteur) et des employées de la banque Caisse d'Épargne (directrice de l'agence habitat et chargée d'affaire à la direction du logement social)

Nous avons effectué plusieurs sorties de terrain sur les deux opérations. Nous avons aussi eu l'occasion de visiter l'opération de Pantin en compagnie du directeur général des Habitations Populaires.

... renforcée par une approche quantitative ...

L'OFS nous a fourni certaines données quantitatives que nous avons complétées grâce à nos entretiens.

... comportant quelques limites

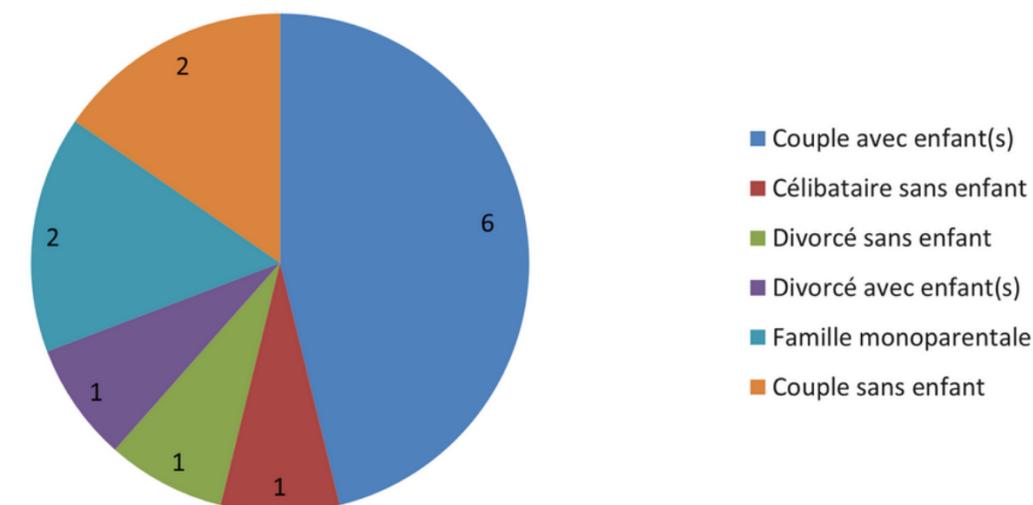
- Faible échantillon de ménages
- Refus d'entretiens par certains ménages et certains acteurs institutionnels
- Crise sanitaire qui a sans doute influencé la manière dont se sont déroulés certains entretiens (entretiens téléphoniques / par visioconférence)

Contexte socio-démographique

Le BRS est un nouveau produit immobilier qui séduit toutes les classes d'âge mais tout particulièrement les **individus entre 30 et 50 ans pour des raisons diverses**. Parmi ces raisons, le souhait de quitter le parc locatif ou de disposer de plus d'espace après l'arrivée d'un enfant sont principalement évoqués. Cela explique que l'on trouve des ménages aux statuts variés, allant des célibataires sans enfant, aux couples avec enfants, en passant par des familles monoparentales.

Les accédants sont sous les **plafonds de ressources du PSLA (Prêt Social Location Accession)** bien qu'ils exercent des professions leur apportant des revenus suffisants pour prétendre à l'achat. Ainsi, 60% des ménages interrogés faisaient partie de la catégorie socioprofessionnelle "cadres et professions intellectuelles supérieures" et 27% des "professions intermédiaires".

Composition des ménages interrogés (Pantin et Le Kremlin-Bicêtre)



Sources des données : Coopérative Foncière Francilienne
Réalisation : les étudiants de l'Atelier n°1, janvier 2022

Parcours résidentiels

Concernant les parcours résidentiels, nous retrouvons **sept ménages primo accédants**. Parmi ces derniers, **la majorité vient du parc locatif social et quelques-uns du parc locatif privé**. Nous pouvons faire l'hypothèse d'une ascension résidentielle pour ces ménages. Ils quittent tous une location pour devenir propriétaires de leur résidence principale à un prix inférieur à celui du marché immobilier classique.

Le **souhait de devenir propriétaire** est la motivation première des primo accédants, cela donne un indice sur la perception de la propriété en BRS par ces ménages.

Certains acquéreurs avaient déjà été propriétaires et leurs **motivations** pour accéder en BRS sont nombreuses. Nous pouvons citer le **prix plus attractif** et la volonté de changer de **localisation**.

Les secundo accédants ont eu plus de facilité dans l'obtention de leur prêt. Cependant, une majorité des ménages rencontrent des **difficultés pour leur financement**. Cette difficulté semble être corrélée à la méconnaissance du dispositif de la part des banques.

Aspects financiers : prix de l'immobilier et redevance

Les preneurs en BRS interrogés dans le cadre de notre étude sont unanimes sur le **prix d'achat avantageux** de leur bien par rapport au prix du marché. Ils soulignent l'importance de cet avantage financier pour déclencher leur achat. De plus, ils sont conscients qu'ils ont pu devenir propriétaires dans des **localisations intéressantes** pour eux car proches de Paris, et hors de leurs moyens en raison des prix de l'immobilier qui y ont explosé au cours des dernières années.

Longuement réfléchi ? Non, non pas tellement vu la différence de prix comparé à un achat classique. [...] Le prix fait une énorme différence, c'est l'argument n°1.
Thomas, le Kremlin-Bicêtre

Pour autant, **la redevance mensuelle est une charge qui pèse sur le budget des ménages**. Le paiement de cette redevance s'ajoute en effet à leur échéance de crédit bancaire et aux charges de copropriété. S'ils ont accepté le principe à la signature du BRS, tous ne sont pas satisfaits de **son prix qu'ils jugent parfois trop élevé**. Bien évidemment, des différences de perception sur son montant existent entre les ménages en fonction de leurs revenus, de la composition du ménage et du budget alloué au logement.

En outre, des incompréhensions subsistent.

Quelques ménages reprochent le **manque de transparence du calcul de la redevance**. Cela rend plus difficile la compréhension du montant qu'ils payent tous les mois mais également la manière dont il est employé par l'OFS. De plus, ils sont **assujettis à la taxe foncière** sur les propriétés bâties, ce qui est prévu par la loi, mais il subsiste une incompréhension dans la mesure où ils n'en sont pas propriétaires.

Alors, je suis ok sur le principe qu'on paye une redevance. Parce que quelque part, on occupe un endroit qui ne nous appartient pas. Par contre [...] c'est quand même complètement contradictoire qu'on paye une taxe foncière alors qu'on n'est pas propriétaire de ce terrain.

Aurélie, Pantin

Le **rapport à la redevance** des ménages est donc **ambivalent** : d'une part la redevance est jugée trop élevée et peu compréhensible quant à son calcul et en ce qui concerne la taxe foncière ; d'autre part ils affirment qu'au regard du prix d'achat de leur logement, le paiement de cette redevance, même sur un temps long, n'empêche pas le BRS d'être un dispositif financièrement avantageux.

Sentiment de propriété

Le BRS implique pour les acquéreurs une relation vis-à-vis de leur bien différente de celle d'un achat classique.

Tout d'abord, en ce qui concerne la **distinction entre le bâti et le foncier**, les ménages sont parfaitement conscients de ne pas détenir ce dernier. Cela ne les empêche pas de se sentir pleinement propriétaires. La seule distinction pour eux se fait par la redevance, perçue comme une charge supplémentaire dans leurs dépenses mensuelles. Cependant, cet argent, ou du moins le remboursement de leur prêt, est vu comme étant investi, contrairement à leurs précédents loyers.

Un autre point est apparu dans quelques entretiens. Nous avons constaté que **certains ressentent une double forme d'infériorité** : infériorité par rapport à une propriété "classique" et infériorité face à l'OFS et/ou au promoteur. Cela concerne les matériaux considérés comme "bas de gamme" utilisés lors de la construction, qui impliquent pour les habitants le sentiment que l'OFS et les promoteurs font de larges bénéfices financiers.

Par cet organisme, on est traité moins que des propriétaires et on est lié à eux. [...] Enfin j'ai pas été arnaquée, c'est pas ça. Mais on est considéré comme une clientèle bas de gamme.
Stéphanie, Pantin

Lors des entretiens, nous avons également eu l'occasion d'évoquer la question de la projection des ménages dans leur logement. **Certains imaginent y rester sur le long terme, tandis que d'autres savent qu'ils n'y resteront que quelques années**. Cela peut être corrélé à un agrandissement de la famille, ou le souhait de quitter la petite couronne parisienne pour la province.

Enfin, **d'autres ménages envisagent le BRS comme une étape** qui leur permet de placer leur argent plutôt que de le dépenser dans une location, qu'ils pourront ensuite récupérer dans quelques années **pour éventuellement accéder à la propriété de manière classique**.

Pour finir, en ce qui concerne la transmission du bien, **les acquéreurs qui s'imaginent y rester sur le long terme espèrent pouvoir le transmettre à leurs héritiers**, ou du moins l'argent qui y a été investi.

Relation au bien : plus-value et revente

Le BRS est un dispositif avec lequel les acquéreurs **ne peuvent pas faire de plus-value à la revente** puisqu'il a pour but de réguler le marché. De ce fait, les ménages interrogés n'avaient pas de vision spéculative, conscients qu'ils ne pouvaient pas y prétendre. Pour les acquéreurs ayant une vision sur le long terme, l'absence de gain à la revente **ne pose pas de problème**. D'après la majeure partie de ceux qui désirent vendre leur bien, le fait de ne pas réaliser de plus-value est un **point positif du BRS** (opportunité pour d'autres familles d'accéder au dispositif, prix fixe assuré...).

On peut revendre mais on peut pas faire de plus-value, je m'en moque un peu je suis là pour y habiter, je suis pas là pour faire de la spéculation.
Virginia, Pantin.

De plus, l'ensemble des ménages estiment qu'ils seront **toujours gagnants à la revente** du logement puisqu'ils ne perdent pas d'argent sur leur investissement comme avec une location classique.

Les acquéreurs se sont tout de même interrogés sur la difficulté de celle-ci bien qu'ils soient rassurés par le fait que **l'OFS puisse racheter le bien** malgré une décote pouvant aller jusqu'à 40%.

Étudiants : AIT CHEKDID Lydia, ALMANZOR Nour, DESCOURS Anna-Carla, GILLIO Paul-Louis, GRELLIER Juliette, LEMAIRE Sarah, LEVEQUE Alice, RIVERA Alexandre, RIVET Noémie

Encadrants : CARRIOU Claire, DRIANT Jean-Claude

Supervision LCFF : HAGMANN Cécile, MALTESTE Adrien

Recommandations

Nous avons relevé certains points régulièrement évoqués lors des entretiens qui gagneraient à être améliorés. Ces derniers concernent principalement la communication de l'OFS et des commercialisateurs vis-à-vis des ménages ainsi qu'auprès des instances bancaires :

- **Préciser le détail du calcul de la redevance** au moment de la commercialisation afin qu'ils puissent se détacher de leurs a priori ;
- **Insister sur la décote** liée au rachat possible par l'OFS ;
- **Promouvoir le BRS auprès des banques non initiées**, afin qu'elles en assimilent les principes fondamentaux (accords partenariaux entre banques et opérateurs immobiliers afin de faciliter l'accès à un crédit bancaire pour les ménages).

Conclusion

Pour conclure, les conditions particulières qui englobent notre enquête (nouveau du dispositif, marché immobilier tendu, contexte sanitaire...) rendent notre analyse non exhaustive. Étant donné l'ampleur que prend le BRS en France, il est fort probable que dans d'autres contextes (marchés moins tendus, province...) notre enquête donnerait des résultats différents. De la même manière, il nous paraît pertinent de reconduire le même type d'étude avec ces ménages dans quelques années, ce qui permettrait de faire émerger de nouveaux questionnements et problématiques.