

Recueil

*Modes de production
alternatifs de logement*

2017-2018

2017-2018 : MODES DE PRODUCTIONS ALTERNATIFS DE LOGEMENT

Le groupe de travail *Politiques territoriales* du *Forum des politiques de l'habitat privé* (*Forum PHP*) a retenu comme sujet d'étude en 2017-2018 les modes de production alternatifs de logement.

Les échanges ont eu pour objectif de dresser un panorama des diverses formes d'habitat participatif, d'approfondir des démarches locales d'habitat participatif ou plus globalement de co-conception de programmes immobiliers mais également de contribuer à diffuser les pratiques de dissocation du foncier du bâti (en France et à l'étranger) : *OFS*, *BRS*, *CLT*...

Le GT Politiques territoriales est composé des représentants des 16 membres du Forum et copiloté par l'AdCF, l'USH et Villes de France.

Le *GT Politiques territoriales* a souhaité procéder à l'audition de divers acteurs, nationaux ou locaux, pour contribuer à la capitalisation sur ce sujet. Voir liste des auditionnés p.4.

Ce recueil agrège les fiches d'audition réalisées en 2017 et 2018.

Un atelier de restitution des travaux sera organisé le 29 juin 2018. ■

SOMMAIRE

PARTIE 1 : PRÉAMBULE //

POINT DE VUE DES COOP HLM / P.6

PARTIE 2 : HABITAT PARTICIPATIF //

VILLE DE LILLE / P.11

GRENOBLE-ALPES-MÉTROPOLE / P.14

VILLE DE BESANÇON-GRAND BESANÇON / P.18

FÉDÉRATION CHÂTAIGNERAIE LIMOUSINE / P.20

SOLHA NOUVELLE AQUITAINE / P.23

HABITATION FAMILIALE (HF) / P.26

HABX / P.29

ARCHI ETHIC / P.32

PROMOTEUR DE COURTOISIE URBAINE / P.36

PARTIE 3 : DISSOCIATION FONCIER-BÂTI //

CLT FRANCE / P.41

HABITATION FAMILIALE / P.45

LISTE DES AUDITIONS RÉALISÉES

ÉLÉMENTS DE CADRAGE

- Vincent LOURIER, directeur des *Coop'hlms*
- Vincent LE ROUZIC et Mehdi HUMEZ-BOUKHATEM, respectivement président et trésorière de *CLT France*

TÉMOIGNAGES

COLLECTIVITÉS

- Caroline LUCATS, directrice habitat et risques à la ville de Lille
- Isabelle BENHIS, responsable du service animation du *PLH* et montage opérationnel de logements à *Grenoble-Alpes Métropole*
- Pascal MILLARD et Laurence FABRE du département urbanisme et grands projets urbains - ville de Besançon/*Grand Besançon*

OPÉRATEURS

- Pascal MASSON, directeur général d'*Habitation familiale (HF)* et *Habitation familiale Gestion (HFG)*
- Romain VERMAUT, chargé d'opération à *Lille Métropole Habitat (LMH)*
- François-Xavier LEURET, directeur régional de *SOLIHA Nouvelle-Aquitaine*
- Marie-Amélie MOURY, chargée de mission à la *fédération de la Châtaignerie Limousine*
- Bastien DOLLA, fondateur associé d'*habx*

AMU (assistants à maîtrise d'usage)

- Thomas HUGUEN, gérant d'*Archi Ethic*
- Rabia ENCKEL, gérante de *Promoteur de courtoisie urbaine*

PRÉAMBULE//

POINT DE VUE DES COOP HLM/P.6

ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ : TROIS MODES INNOVANTS, TROIS PENSÉES DIFFÉRENTES...



Accès progressif, habitat participatif, dissociation foncier-bâti : ce sont les trois grandes familles de modes d'accès alternatifs à la propriété. Toutes sont considérées comme innovantes même si la majorité d'entre elles repose sur des principes anciens. Mais chacune possède une philosophie propre...

QUATRE GRANDS PRINCIPES GUIDENT L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ, TOUS MODÈLES CONFONDUS.

Le premier consiste à offrir des biens inférieurs de 20 à 30% au prix du marché par le respect de plafonds de prix. Le deuxième vise à limiter l'accès à ces biens selon des conditions de ressources. Le troisième principe restreint l'occupation à titre de résidence principale. Enfin, le quatrième principe repose sur l'accompagnement social de l'acquéreur. En effet, l'opérateur Hlm garantit une sécurité aux bénéficiaires. Concrètement, cela se traduit par un engagement à racheter le bien pendant quinze ans et à reloger l'acquéreur sur la même durée, assorti d'une assurance en cas de décote.

Même s'ils sont de conception parfois ancienne, les trois modes considérés aujourd'hui comme innovants en matière d'accession sociale à la propriété obéissent, à des degrés divers, à ces principes. Toutefois, leurs fonctionnements diffèrent sensiblement.

TROIS MODES D'ACCESSION SOCIALE INNOVANTS

1. Famille des produits d'accession sans doute la plus connue.

Elle comprend deux produits qui permettent un mode d'accès progressif à la propriété.

Le PSLA (prêt social location-accession), mis en place en 2004, est un produit connu, mais dont la complexité explique les difficultés à décoller. Si le PSLA n'exonère pas l'acheteur d'un financement auprès d'un banquier et du montage d'un dossier « conventionnel », en revanche, le PSLA bénéficie d'une fiscalité avantageuse grâce à un taux de TVA réduit et à une exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties pendant quinze ans. L'accédant bénéficie d'une sécurisation d'achat et de produits de qualité. La collectivité qui s'engage, dans son programme local de l'habitat (PLH), en faveur d'une production de PSLA offre ainsi une diversité de produits à ses ménages, favorise les parcours résidentiels et s'assure d'une réelle mixité sociale. Pour les opérateurs, le PSLA offre l'avantage de diversifier leurs gammes et leurs clientèles. Toutefois, le PSLA n'entre pas - ou très mal -, dans le modèle économique d'un opérateur privé : il implique un portage pendant plusieurs années, ce qui retarde d'autant le moment de réalisation de la marge !

Autre produit de la même famille, largement méconnu : la société civile immobilière-accession progressive à la propriété, SCI-APP.

Née en 2006, elle a connu un premier développement en 2016 dans le Sud-Ouest, à Toulouse et sa région mais aussi à Bayonne. Selon Vincent LOURIER, directeur de Coop'Hlm, « *ce dispositif est promis à un avenir intéressant, d'une part parce que l'acquéreur n'a pas besoin de contracter un emprunt auprès d'une banque et d'autre part parce qu'il entre dans le cadre de la loi SRU et compte dans le calcul du seuil des 25%* ». La SCI-APP permet donc de toucher des populations qui n'ont pas accès aux banques et la loi SRU lui apporte la petite « *brique fiscale* » qui manquait pour le rendre attractif aux yeux des collectivités.

Le principe de la SCI-APP est simple : l'organisme Hlm apporte un immeuble (neuf ou ancien) financé en PLUS ou en PLA-I à une SCI qu'il constitue. Les locataires de la SCI payent un loyer et peuvent acheter tout ou partie des parts de la SCI associées à la valeur de leur logement. Cette faculté est offerte pendant vingt-cinq ans, durée de vie maximale de la SCI, au bout desquels elle est dissoute. L'organisme assure la gérance de la SCI et apporte la sécurité, sous la forme d'une garantie de rachat. Le dispositif de la SCI-APP s'applique également pour l'ancien.

2. L'habitat participatif.

Ce dispositif, hérité de l'habitat autogéré, progresse depuis le début des années 2000. Un signe : la programmation en habitat participatif apparaît de plus en plus souvent dans les PLH. Dans son principe, l'habitat participatif n'est pas nouveau. Les Castors (lire encadré) et les mouvements autogestionnaires des années 1970 ont préfiguré ce dispositif au siècle dernier. Aujourd'hui, les valeurs écologiques, les expériences d'économie alternative et les réseaux sociaux portent ce mouvement. La particularité de l'habitat participatif par rapport à d'autres modes réside dans le fait que le client

LES COOP HLM: L'ADN CENTENAIRE DE L'ACCESSION SOCIALE

Importantes et modestes à la fois... Telles sont les Coop Hlm, en plein renouveau depuis les années 90, et qui ont produit en 2016 près de 5 500 logements en accession sociale à la propriété, soit 75% de leur production.

Les 175 coopératives d'Hlm, locales ou régionales, forment la troisième famille du mouvement Hlm, chronologiquement la première. C'est en effet en 1908 que la fédération voit le jour, dix ans avant les offices publics, et se développe fortement en trois temps. D'abord à la fin de la première guerre mondiale puis à la fin de la deuxième, en appui du mouvement des *Castors*, groupes d'habitants qui, face à l'incapacité des pouvoirs publics de leur procurer un logement, achètent collectivement des terrains et font appel à une maîtrise d'œuvre. À la fin du chantier, on tire au sort les maisons !

Lancé avec des projets de maisons individuelles, le mouvement s'est ensuite diversifié dans le collectif. De nouvelles coopératives se sont alors créées pour servir de support juridique à ces initiatives. Une fois les compétences acquises, elles se sont dit que ce serait intéressant d'étendre un tel dispositif. Elles ont ainsi été à l'origine de l'extension du métier historique des coopératives qui consiste à offrir une accession sociale sécurisée à la propriété des ménages à revenus modestes. Jusqu'au milieu des années 70, il existait plus de 500 coopératives en France, de petite taille et souvent associées aux comités d'entreprises. À Paris, on trouvait ainsi la coopérative de la *Maison de la Radio*, ou la coopérative de la Préfecture de police. En un siècle, les coopératives auront ainsi logé 400 000 ménages.

La « modestie » des coopératives s'explique par leur manque de visibilité : un logement vendu, c'est un logement qui disparaît des statistiques sociales publiques. Ceci explique la notoriété plus grande des deux autres membres de la famille, les entreprises sociales de l'habitat (ESH) et les offices publics de l'habitat (OPH). En tant que bailleurs, ils stockent les logements qu'ils gèrent et peuvent ainsi « afficher » 4,5 millions de logements. Face à ces chiffres, les coopératives ne peuvent rivaliser.

Mais, après le déclin des années 70 et 80, les coopératives ont été rétablies dans leurs droits dans le courant des années 90. Elles peuvent faire désormais la même chose que les autres organismes Hlm voire un peu plus, grâce à leurs deux cultures et à leurs trois métiers.

Les deux cultures sont celles de l'économie sociale, en tant que coopérative – et à ce titre, les bénéficiaires deviennent des coopérateurs – et celle des organismes Hlm, avec une activité régie par le Code de la construction et de l'habitation (CCH) dans le cadre de missions d'intérêt général.

Quant aux trois métiers, il s'agit de l'accession à la propriété, la construction et la gestion locative et la gestion de copropriétés. Ce sont les collectivités qui sont souvent à l'origine de la relance de cette activité. Elles souhaitent avoir en face d'elles des interlocuteurs aguerris, avec une sensibilité sociale que tous les syndicats ne possèdent pas. La progression est sensible : en deux années les coopératives sont passées de 50 000 à 70 000 lots de copropriété gérés.

Le métier de bailleur social est exercé aujourd'hui par 38 coopératives dont le patrimoine géré est très hétérogène. Les parcs varient ainsi de 50 à 18 000 logements.

Sur le territoire, l'implantation régionale souffre d'une répartition elle aussi inégale : l'Ouest et le Nord-Pas-de-Calais dominent largement et trois grandes agglomérations - Lyon, Grenoble et Aix - se développent fortement.

L'expérience et l'histoire des coopératives dans le domaine de l'accession sociale, en font, à la veille de leur centième anniversaire, des acteurs importants dans le domaine des modes alternatifs de production de logements. ■

participe à la définition du projet et partage des valeurs avec les autres futurs habitants. La loi ALUR vient d'apporter un cadre renforcé à ce dispositif en créant deux types de sociétés d'habitat participatif et en clarifiant les relations entre ces sociétés (SHP) et les organismes Hlm : « *L'habitat participatif est une démarche citoyenne qui permet à des personnes physiques de s'associer, le cas échéant, avec des personnes morales, afin de participer à la définition et à la conception de leurs logements (...), de construire ou d'acquérir un ou plusieurs immeubles destinés à leur habitation et, le cas échéant, d'assurer la gestion ultérieure des immeubles construits ou acquis* ».

Des différences de philosophie séparent les deux types de sociétés.

- Dans la coopérative d'habitants, la propriété est collective et les coopérateurs ont le double statut de locataire (qui verse une redevance mensuelle) et celui d'associé de la SHP. Le financement du projet est porté (jusqu'à 80%) par la société qui lève des fonds dans le cadre d'un prêt collectif.
- Dans la société d'attribution ou d'autopromotion, proche du modèle d'accession à la propriété, ce sont les familles qui doivent apporter les fonds.

Malgré ses efforts de clarification, la loi ALUR ne lève pas toutes les difficultés liées à la naissance de ces sociétés. Naturellement les habitants tentés par ce dispositif se tournent vers les organismes Hlm. Vincent LOURIER, précise que « *dans le cadre de l'étude que nous menons sur dix opérations réalisées ces dix dernières années, nous constatons que l'habitat participatif n'est pas moins cher à produire qu'en accession sociale et qu'il est difficile pour les candidats de ne pas s'associer à un organisme Hlm pour assurer la réussite de leur projet* ».

Deux grandes missions sont dévolues aux organismes Hlm dans la loi ALUR : la possibilité d'assister les SHP en tant que prestataires de services mais aussi la possibilité de souscrire ou d'acquérir des parts dans les SHP, sans pouvoir excéder 30% des droits de vote ou du capital social. Enfin, la loi ALUR prévoit une garantie spécifique pour les bénéficiaires mais, mi-2017, aucun assureur ne la propose.

► 3. Les dispositifs de dissociation entre le foncier et le bâti.

Cette dissociation résulte à l'origine d'une réflexion sur les trois leviers possibles pour agir sur les prix du logement :

- **agir sur le prix de revient technique du logement.** Les organismes *Hlm* estiment que cette piste n'a pas été aussi prometteuse qu'attendue. Il est certes possible de livrer des logements de plus en plus bruts mais les économies réalisées sur les finitions sont largement annulées par l'inflation normative ;
- **mobiliser les aides publiques pour solvabiliser les acquéreurs.** La puissance de ce levier est limitée par trois phénomènes : l'État ne peut guère aller au-delà des taux réduits de *TVA* et de prêts à taux zéro, les collectivités peinent à financer des dispositifs locaux et le taux actuel des crédits limite l'intérêt de ces dispositifs ;
- **agir sur le foncier.** Si l'idée n'est pas nouvelle, elle revient cependant en force compte-tenu du fait que le foncier peut représenter aujourd'hui 30 à 40% du prix final. Le principe est simple : il s'agit soit de reporter le coût du foncier dans le temps, soit de le neutraliser de manière permanente. Dans ce deuxième cas, il est nécessaire de prévoir un « *double attelage* » : un organisme foncier solidaire (*OFS*) et un bail réel solidaire (*BRS*). L'*OFS* achète un terrain pour le conserver dans la durée. Sur celui-ci, sont construits des programmes résidentiels abordables. Des ménages achètent, dans le cadre d'un *BRS*, des droits réels sur leur logement et payent à l'*OFS* une redevance correspondant au portage du foncier. Elle vient s'ajouter aux charges d'entretiens, aux taxes locales et aux annuités d'emprunt. Si les ménages veulent vendre, ils cèdent leur bail en acceptant une plus-value limitée sous le contrôle de l'*OFS*. Le logement devient disponible pour un nouveau ménage sous plafond de ressources. Seuls les *OFS* peuvent conclure des *BRS*. Ils peuvent bénéficier de la décote sur la valeur des terrains publics et mobiliser les prêts à 60 ans de la *CDC*.

En permettant une régulation des prix de l'immobilier sur le long terme et une approche non rentière du sol, les *OFS* offrent un cadre nouveau dans lequel les collectivités peuvent s'impliquer. L'année 2017 promet des développements importants dans le domaine des *OFS* avec une création en Ile-de-France et des projets en Rhône-Alpes, en Bretagne à Saint-Malo et en Nouvelle Aquitaine, à Bayonne. Vincent LOURIER imagine deux grands types de rôle pour les organismes *Hlm* : « *Ils peuvent apporter une compétence d'opérateur spécialisé aux OFS, en concevant des opérations de promotion à vocation sociale sur les terrains de l'OFS et/ou en assistant l'OFS dans la gestion des BRS dans le temps. Ils peuvent aussi être force de proposition dans la constitution d'OFS, en informant les collectivités ou en créant un OFS multipartenarial.* ». Le couplage *OFS-BRS* constitue une sorte de *community land trust* à la française et l'exemple des États-Unis inspire d'ailleurs les acteurs français. Le *BRS* peut également être mobilisé pour permettre de l'accession en ancien, notamment dans le cadre de démantèlement ou de restructuration de copropriétés.

L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ VUE PAR...

Cinq acteurs, cinq approches différentes ! Et si les dispositifs parfois incomplets ou parfois mêmes contradictoires provenaient justement de ces approches divergentes qui ne prennent pas en compte la globalité du sujet...

- le banquier : une question de financement, être ou ne pas être un ménage bénéficiaire de dispositifs publics (*PTZ* et *PAS*).
- l'économiste : une question de revenus : avoir ou ne pas avoir des revenus inférieurs à un certain niveau.
- le promoteur : une question de cadre : un prix encadré dans le cadre d'un dispositif local.
- l'État : une question de « *thermomètre* » socio-économique : une programmation annuelle du *PSLA* à atteindre.
- les collectivités locales : une question de programmation dans le *PLH* et une question politique aussi avec un décompte pendant cinq ans au titre de la loi *SRU* et uniquement dans le cas où il s'agit de parc social vendu en accession.

Et pour le bénéficiaire ? L'accession sociale, c'est une question de qualité de vie quotidienne et un désir de s'impliquer qui semble grandir...

DES AVANCÉES CERTAINES

La loi ALUR, les avancées du côté des OFS/BRS montrent que « *cela bouge du côté de l'accès social mais qu'il manque encore des outils* », selon Vincent LOURIER :

- dans les centres anciens dégradés et dans les centres-bourgs dévitalisés, il existe un déficit d'offre de logements en accession qui s'explique par des aléas de rénovation difficiles à gérer et par un manque d'intégration des collectivités dans les démarches. Cela mériterait de mettre en place des procédures spécifiques
- les produits de financement souffrent souvent de leur inadaptation aux règles d'urbanisme ou l'inverse.

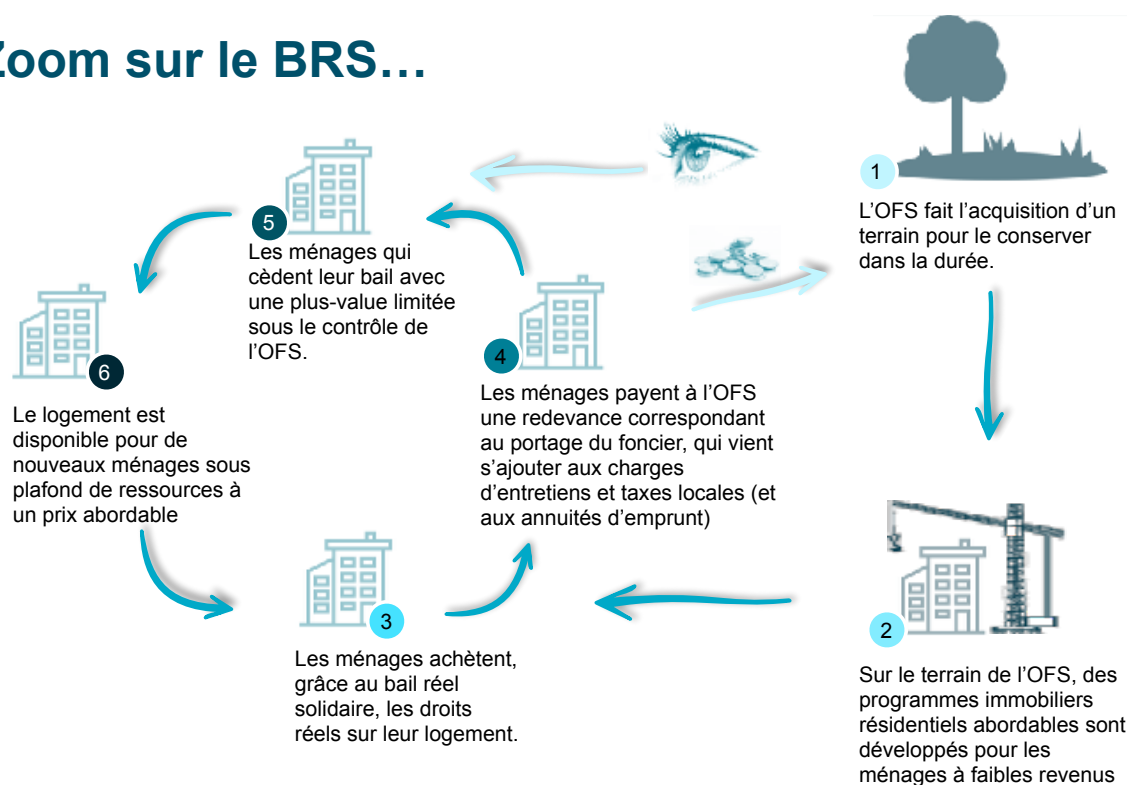
Propositions versées au débat

Le PSLA pourrait évoluer de deux manières, d'abord en étant davantage fléché sur les primo-accédants, ensuite en s'adaptant à l'habitat ancien. Le PSLA devrait permettre à un organisme Hlm d'acquérir un bien, de le rénover puis de le revendre.

Des OFS de requalification urbaine pourraient également être imaginés. « *C'est seulement une intuition, mais avec des collectivités qui financeraient la création d'OFS en zone de requalification, nous arriverions à proposer des logements moins chers et avec une accession sécurisée.* » explique Vincent LOURIER.

À travers les trois modes innovants décrits ici, on voit bien que l'accès social à la propriété est en phase avec les évolutions sociétales et économiques. L'habitat participatif répond au désir des citoyens de s'impliquer davantage dans la définition de leur lieu de vie. La dissociation foncier-bâti, quant à elle, répond à la volonté de mieux maîtriser les dérives spéculatives. ■

Zoom sur le BRS...



▲ Schéma explicatif du bail réel solidaire (BRS), réalisé par les Coop'hlm

HABITAT PARTICIPATIF //

VILLE DE LILLE / P.11

GRENOBLE-ALPES-MÉTROPOLE / P.14

VILLE DE BESANÇON-GRAND BESANÇON / P.18

FÉDÉRATION CHÂTAIGNERAIE LIMOUSINE / P.20

SOLIHA NOUVELLE AQUITAINE / P.23

HABITATION FAMILIALE (HF) / P.26

HABX / P.29

ARCHI ETHIC / P.32

PROMOTEUR DE COURTOISIE URBAINE / P.36

UNE VOLONTÉ DE DÉMOCRATISER L'HABITAT PARTICIPATIF



Très fortement porté politiquement, l'habitat participatif s'est structuré à Lille en quelques années, dans un contexte tendu en matière de marché immobilier. La ville s'est positionnée également très vite au sein du réseau national de l'habitat participatif aux côtés de Strasbourg, Lyon et Grenoble. L'objectif poursuivi n'a pas varié : trouver les bonnes méthodes et le bon cadre pour consolider la dimension démocratique et sociale de l'habitat participatif.

UNE POLITIQUE HABITAT DÉPLOYÉE DEPUIS 2005

Lille compte 23500 habitants dans une agglomération multipolaire d'1,2 million d'habitants. La part de logements locatifs sociaux (26%) avoisine la proportion de propriétaires occupants (24%). Lille possède ainsi un important parc locatif privé, constitué de petits logements (60% de studios-T2). *« C'est la championne de France des célibataires. »* Le marché lillois est très tendu (zone A) avec des prix élevés mais des ressources faibles (revenu médian de 16485€, 35% des habitants sous le seuil de pauvreté).

Rééquilibrer l'offre, produire 2000 logements neufs par an

La politique actuelle en matière d'habitat dans la métropole et à Lille s'est restructurée depuis treize ans, jalonnée par trois grandes dates qui constituent autant d'étapes : 2005, 2008 et 2010. En 2005, Lille métropole communauté urbaine (LMCU) prend la compétence habitat. En 2008, la métropole développe son action à grande échelle, en démarrant par la rénovation urbaine, dans une optique de rééquilibrage de l'offre, en incluant une proportion (12%) d'accession sociale à la propriété. Sur la période 2008-2014, l'objectif de production a été fixé à 2000 logements neufs par an et à 10000 logements neufs sur la mandature en cours. *« Malgré cet effort, la faiblesse de production antérieure, raconte Caroline LUCATS, explique encore les tensions actuelles car le déficit à rattraper est énorme. »*

Utiliser les servitudes de mixité sociale (SMS)

Ces servitudes ont été inscrites dans le PLU à partir de 2008. Elles couvrent l'intégralité de la ville et s'appliquent sur des opérations d'au moins 17 logements. Trois zonages (rouge, jaune, bleu) ont été instaurés pour graduer l'intensité de la servitude.

La zone rouge cible la diversification, avec 30% minimum de logements intermédiaires. La zone jaune impose un minimum de 30% de logements locatifs sociaux ou intermédiaires. En zone bleue, zone de servitude renforcée, 35% des surfaces de plancher doivent être affectées à des logements locatifs sociaux et 10% à des logements locatifs sociaux ou intermédiaires.

Ces servitudes contribuent à près de 45% de la production de logements.

UNE VOLONTÉ DE DÉVELOPPER L'ACCESSION SOCIALE

Une délibération-cadre pour fixer les prix

Cette politique bénéficie d'un très fort portage politique par le maire en personne. L'accession sociale à la propriété est rendue quasiment obligatoire à Lille via le PLU. La ville a pris une délibération-cadre qui définit cette accession par des plafonds de ressources et des prix de vente maximaux. (fixés à 2400 €/TTC m²).

« Nous ne définissons pas l'accession sociale par sa maîtrise d'ouvrage mais par ses publics-cibles. De ce fait, l'accession sociale s'est très vite développée avec les promoteurs, et notamment en quartiers ANRU, en s'appuyant sur la TVA à taux réduit. »

Un prix déterminé par rétro-calcul

Le prix a été calculé en fonction des capacités contributives des publics cibles. Cette base, en vigueur depuis 2008, ne fait pas l'objet d'une indexation pour ne pas déconnecter capacité contributive des ménages et prix.

Le succès au rendez-vous

Plus de 2100 logements ont ainsi été produits avec 46% vendus à un prix inférieur à 2050 € et 54% à moins de 2400€/m².

Les cibles sont atteintes. Les familles sont au rendez-vous et 36% de locataires Hlm accèdent à la propriété.

L'émergence d'une autre demande

Le travail d'étude des chaînes de mobilité résidentielle a mis en évidence un rejet pur et simple du modèle de logement commercialisé par les promoteurs par un certain nombre de familles. Trop formatés, ces appartements collectifs leur apparaissaient comme trop petits, de qualité moyenne, dans un environnement bruyant. Comment dès lors créer les conditions de la confiance pour favoriser leur retour en centre-ville ?

► HABITAT PARTICIPATIF : À LA RECHERCHE DE LA BONNE MÉTHODOLOGIE

De l'interpellation d'un groupe d'habitants...

Au tournant des années 2010, la ville est interpellée par *Habitat écologique partagé (HEP)*. Consécutivement, contact est pris avec des collectivités, notamment Strasbourg et Grenoble, pionnières en la matière.

... à l'inscription dans le réseau national de l'habitat participatif...

Le congrès 2010 de l'union sociale pour l'habitat (USH) à Strasbourg a constitué un déclencheur pour plusieurs collectivités - dont Lille - réunies pour confronter leurs expériences et les réflexions sur l'habitat participatif. Le réseau national est né là.

« *Ensuite, nous avons mis du temps pour définir ce que nous voulions faire*, raconte Caroline LUCATS, *car il y avait de nombreuses réticences politiques et techniques. Nous étions séduits par le procédé et en même temps méfiants vis-à-vis des expériences qu'on nous donnait à voir : beaucoup d'autopromotion, avec des ménages issus des catégories sociales supérieures, un niveau culturel élevé et des architectes très souvent partie prenante des projets. Nous nous sommes dit que cela ne pouvait pas fonctionner comme cela à Lille.* »

... avec une volonté de démocratiser l'habitat participatif...

Au moment où ces réflexions se développent, la ville possède déjà une politique habitat structurée avec un engagement fort en faveur de la mixité. Pour l'habitat participatif, le choix s'impose donc. La ville décide de ne pas donner suite aux diverses sollicitations et lance un appel en direction des acteurs locaux.

...via un premier appel à manifestation d'intérêt en 2011...

En 2011, les notaires n'accompagnent pas les projets participatifs, les banques refusent de les financer, les promoteurs et les bailleurs sociaux sont réticents. « *Nous avons réalisé des visites de sites, organisé des réunions publiques*, précise Caroline LUCATS, *pour comprendre ce qui intéressait les gens. Nous ne demandons pas de projets formalisés. Des groupes constitués et des personnes isolées se sont fait connaître. Nous avons retenu presque tout le monde, soit environ 80 personnes !* »

...qui permet une montée en compétences collective.

La ville a ensuite animé, pendant cinq mois des ateliers thématiques auxquels ont participé notamment les notaires (pour expliquer, par exemple, ce qu'était une SCI), mais aussi les banques, les bailleurs et les promoteurs. Cela a permis aussi à tout le monde de se former, équipe technique de la ville comprise. À l'issue des ateliers, la ville a demandé aux candidats participant aux ateliers de construire un projet de vie (et non pas un projet architectural) et un pré-projet financier assorti d'une description de la méthode qu'ils voulaient utiliser. « *Intégrer le projet architectural exclut de fait ceux qui n'ont pas la capacité de préfinancer ces études.* »

Cette étape a enregistré nombre d'abandons. La ville n'a retenu que trois groupes pour huit sites dont un, en autopromotion, n'est pas allé jusqu'au bout de la démarche. Les deux autres groupes se sont alliés l'un avec *Lille Métropole Habitat (LMH)*, l'autre avec *Partenord*, bailleur social également.

Un appel à projet avec un dispositif pour accompagner les porteurs

La ville a ensuite lancé un appel à projet sur du foncier identifié pour ce faire. La ville a financé un dispositif d'accompagnement (via une convention avec le CAUE) des groupes qui se sont dotés d'AMO à leurs frais. Les terrains ont été vendus au prix des Domaines, avec décote uniquement pour le locatif social et pour l'accession sociale, prise en charge par la ville.

Une méthodologie, un positionnement réajustés

Lille n'a pas lancé de deuxième appel à projets. La démarche est très lourde à mettre en place et les projets avancent à des rythmes très différents, selon les groupes.

Les équipes partagent cependant une conviction. « *Si l'on veut faire de l'habitat participatif, il faut le faciliter. Tout le monde n'a pas quatre heures par semaine, pendant trois ans, plus les week-end à consacrer à son futur logement.* »

D'autres démarches ont été explorées. Du foncier dédié a été réservé dans des opérations d'aménagement, à charge pour les promoteurs et bailleurs sociaux de constituer un groupe et l'accompagner dans son projet participatif.

Un partenariat a été noué avec l'association *Eco Habitat Groupé* qui mène des opérations de sensibilisation et de formation au sein de la *Maison de l'habitat durable*.

Ces deux démarches résultent du choix de positionnement de la collectivité : faciliter l'accès au foncier, former, sensibiliser mais ne pas financer ou subventionner les projets, sauf lorsqu'ils entrent dans le cadre général de financement du logement locatif social ou de l'accession sociale..

Huit projets, une centaine de logements

A Lille, huit projets sont en cours début 2018 et concernent une centaine de logements. Deux projets vont bientôt être livrés, quatre projets sont en pré-permis, dont un seul est en autopromotion, et deux autres projets sont en phase de pré-projets.

La ville lancera peut-être un nouvel appel à projet en 2018 parce que de nouveaux sites ont été identifiés. La ville a en outre inscrit dans le programme de la ZAC *Saint-Sauveur*, en plein centre-ville, un objectif de 10% d'habitat participatif, soit plus de 200 logements !

VOISINS DU QUAI: UN PROJET DE 11 LOGEMENTS, À LIVRER EN AVRIL 2018 7 ANS DE RÉFLEXION...

« Quand nous avons reçu le groupe en novembre 2011, après le premier appel à projet, il avait déjà bien avancé car ses membres avaient déjà réfléchi à un pré-programme » raconte Romain VERMAUT de LMH.

Concilier ambitions et capacités du groupe

LMH, en tant qu'AMO a pointé les discordances entre les exigences du groupe et le niveau de prix envisagé.

Le groupe souhaitait :

- une mixité des capacités contributives et cognitives des futurs résidents mais aussi une mixité générationnelle et de composition familiale.
- s'ouvrir sur le quartier, mutualiser certains espaces intérieurs et favoriser l'écologie urbaine.

LMH et la ville ont rappelé que les investissements devaient tenir compte des capacités financières des personnes les moins aisées du groupe pour que les exigences ne deviennent pas excluantes.

Savoir renoncer, période critique

Il leur a fallu ainsi renoncer à certaines ambitions écologiques ou certains objectifs. Si la ville accompagne financièrement le projet via la décote foncière consentie, certains choix relèvent de la responsabilité du groupe porteur pour rester gérable et équilibré. Pour les techniciens de la ville et du bailleur social aussi, ces moments de tension sont difficiles à vivre.

Un fort turn-over des membres du groupe

Ces tensions n'expliquent cependant pas à elles seules l'important renouvellement au sein de l'équipe initiale. Que ce soit pour des raisons financières, d'évolution des projets de vie ou de divergences au sein du groupe, le groupe initial a été renouvelé à 70% entre 2011 et 2017. Ce renouvellement explique d'ailleurs la durée des projets car, à l'arrivée de chaque nouveau membre, il faut que celui-ci accepte le projet à son état d'avancement. Tout cela nécessite des talents de négociateur et beaucoup de diplomatie.

Apprendre ensemble, en tirer enseignements, innover

« Comme nous n'étions pas non plus très expérimentés, nous avons choisi d'être le plus participatif possible. Résultat : pour faire l'esquisse, nous avons mis un an ! Aujourd'hui je préconise de déterminer une coque, conforme au PLH, avec des éléments techniques qui ne vont pas entraîner des dérives des coûts. Partir d'une feuille blanche, c'est trop complexe et cela génère des tensions inutiles. »

Les contraintes aboutissent aussi à des innovations non prévues au départ. Afin d'alléger la structure du bâtiment, l'usage du bois a été envisagé. Comme le conseil régional subventionne les opérations réalisées en bois régional, cette aide a pu permettre de respecter l'équilibre financier du projet. Le projet *Voisins du quai* sera le premier bâtiment collectif réalisé en bois régional.

Avantages et inconvénients de l'habitat participatif

Avantages

- un accès direct au client final et donc la certitude que le produit correspondra bien à son besoin ;
- une assurance que le bâtiment va vivre en raison de l'implication du groupe et des espaces mutualisés ;
- le règlement de copropriété élaboré par un géomètre et un notaire pour mettre en place une gouvernance et établir des règles pour les parties mutualisées.

Inconvénients

- pour toutes les parties prenantes, les démarches sont chronophages ;
- le financement des espaces mutualisés est problématique ainsi que le financement des aspects juridiques des projets ;
- gouvernance : les notaires déconseillent le recours à la SCI qui ne permet pas de gérer les potentiels conflits futurs et préconisant donc le régime de la copropriété. ■

Typologie des logements	Financements mobilisés
6 T4	5 PSLA/1 PLUS
2 T3	2 PSLA
2 T2	1 PSLA/1 PLUS
1 T1	1 PLAI

Espaces mutualisés	
Buanderie	12 m ²
Chambre + sdb	18 m ²
Salon partagé	37 m ²
Jardin	268 m ²





POURQUOI S'INTÉRESSER À L'HABITAT PARTICIPATIF ?

Deux raisons principales motivent les collectivités grenobloises : faire la ville autrement, objectif inscrit dans le *PLH* 2017-2022 et répondre aux sollicitations des habitants pour disposer de foncier pour des projets participatifs.

Une démarche locale qui s'inscrit dans des réseaux nationaux...

Les acteurs de l'habitat œuvrant en faveur de l'habitat participatif se sont structurés en réseaux nationaux : le réseau national des collectivités pour l'habitat participatif (*RNCHP*), la *coordin'action* nationale des associations de l'habitat participatif et localement l'association *Les Habiles*, et plus récemment le réseau des bailleurs et coopératives pour l'habitat participatif. *Grenoble-Alpes Métropole* poursuit cette implication dans les réseaux.

...et se déploie à l'échelle de la métropole.

Le *PLH* voté par la métropole en novembre 2017 comporte une fiche-action intitulée *Encourager l'habitat participatif*.

En contrepartie de la mise à disposition de foncier aux groupes porteurs des projets, elle souhaite une participation renforcée des habitants à la vie sociale du quartier, via par exemple des locaux communs ouverts sur le quartier. C'est un élément constitutif de l'appel à projet que lancera *Grenoble-Alpes Métropole* tous les 2 ans, à la suite des premières expériences menées par la ville de Grenoble de 2006 à 2013. Ces nouvelles façons de concevoir l'habitat doivent permettre un mode de cohabitation solidaire entre les habitants, avec des espaces partagés et une réflexion sur leur gestion des espaces communs (salle, jardin,...) augmentant la valeur d'usage du logement.

Ces habitats sont plus économes globalement. Les gains observés concernent principalement les coûts de fonctionnement car la participation des habitants à la conception du bâtiment permet de mieux cerner leurs besoins, leurs envies et d'y répondre. Les porteurs de projet d'habitat participatif ont généralement une fibre environnementale plus développée, cherchant l'innovation écologique dans la conception de leur habitat.

UN MODE OPÉRATOIRE AJUSTÉ AU FIL DES APPELS À PROJETS SUCCESSIFS

Quatre appels à projets grenoblois : trois opérations livrées

Les premiers appels à projets (2006 et 2008) visaient des projets d'habitat innovant (solidarité, conception environnementale, ...) puis la notion d'habitat participatif est apparue clairement.

Sur du foncier communal, des terrains appartenant à la ville, des groupes d'habitants proposent un projet. Aucune forme de montage, ni de statut d'occupation n'est favorisée pour laisser la place aux innovations.

Les critères principaux de choix sont le projet de vie, la motivation, la qualité environnementale et les ressources car l'accession sociale à la propriété est visée. Tous les terrains ont été cédés à un coût minoré à des personnes sous plafonds de ressources. Les quatre appels à projets de la ville de Grenoble ont donné lieu à trois réalisations à ce jour :

- Deux opérations en autopromotion : *la Salière* et *Au clair du quartier*. Ces copropriétés ont été livrées respectivement en 2010 et 2017. Chaque immeuble *BBC* comprend 5 logements familiaux et des espaces mutualisés (salle, studio, jardin,...) ainsi que des services communs (voiture, buanderie,...) pour la dernière opération livrée. Les groupes se sont organisés sans maîtrise d'ouvrage professionnelle. Ils ont conduit le chantier. La présence de professionnels ou de compétences en bâtiment est à noter.
- *La Mélodie*, copropriété livrée en 2014, a été réalisée avec le concours d'une coopérative *Hlm* mobilisée en cours de projet pour aider le groupe à conduire l'opération. Les logements ont été vendus au prix de l'accession sociale, en location-accession (*PSLA*) à 4 familles aux revenus modestes.

Complexité des projets et fluctuation dans les groupes freinent leur réalisation...

Le dernier appel à projets de 2013 a retenu *Graine de bitume*, un projet très ambitieux, qui n'est pas encore réalisé. Situé sur un terrain en proximité d'un QPV de Grenoble, il est éligible à la TVA à taux réduit. Le groupe retenu comprend 13 ménages avec des revenus diversifiés. Fin 2017, le permis de construire a été déposé. Depuis 5 ans, la constitution du groupe a évolué à plusieurs reprises et n'est pas encore stabilisée.

Le montage est complexe du fait de la mixité programmatique :

- 4 logements locatifs sociaux, propriété d'un bailleur social (*Pluralis*). Un de ces logements (*PLAI*) sera confié en gestion locative à l'association *Un toit pour tous*, qui pratique de la maîtrise d'ouvrage d'insertion
- 9 pour la coopérative d'habitants. Le groupe s'est associé au bailleur social qui est le mandataire. Sept de ces logements seront financés en *PLS* investisseurs, bénéficiant ainsi de la TVA à taux réduit, de l'exonération de taxes foncières et d'un prêt minoré. Deux logements sont en accès libre, sans conditions.

Le choix de la coopérative d'habitants, facilitée par la loi *ALUR*, implique un système parfois complexe de gestion de parts sociales et de redevances des habitants dont une fraction est affectée au capital. Dans ce projet, les habitants souhaitent en outre mutualiser les coûts et que chacun paie en fonction de ses ressources.

... malgré un investissement en ingénierie conséquent.

Depuis le début, le groupe a bénéficié d'une *AMO d'Habicoop*. Trois salariés s'y sont succédé et actuellement un médiateur intervient pour gérer les désaccords au sein du groupe.

L'investissement en ingénierie des collectivités est important sur ce type de projet complexe car il nécessite parfois des décisions dérogatoires (délibération sur la garantie d'emprunt *PLS* de la coopérative,...). Ainsi, à la *Métro*, 3 agents communautaires accompagnent ce projet d'habitat participatif au titre du foncier, du financement du logement social ou de la thématique habitat.

Tirer enseignements de ces démarches...

Pour Isabelle BENHIS, les retours d'expérience de ces premiers appels à projets grenoblois montrent que *« l'autopromotion ne marche que s'il y a des personnes sensibilisées aux difficultés des métiers de la construction dans le groupe. Si le projet ne se réalise pas rapidement, les gens s'essouffent. La complexité fait trainer un projet, la dynamique se perd. Des tentatives d'expérimentation d'habitat participatif dans des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) n'ont pas fonctionné. »*

Parmi les enseignements à retenir de cette démarche, la mise à disposition du foncier par les collectivités ou l'*EPFL* du Dauphiné est déterminante, qu'elle soit ou non minorée, car elle permet de s'adapter au calendrier des groupes et d'ajuster éventuellement le coût du foncier aux revenus des ménages. Déployer un projet d'habitat participatif sur un foncier privé, soumis à *DIA* (déclaration d'intention d'aliéner), suppose en effet de réagir rapidement. Rares sont les groupes constitués aptes à répondre dans ces délais courts.

... reformater les appels à projets.

Des inflexions ont été apportées dans les appels à projets successifs de la ville de Grenoble, puis pour l'appel à projets métropolitain en matière notamment de modalités de communication, de choix de critères, de calendrier opérationnel.

Communiquer plus large, aider à la constitution des groupes

Pour que chaque candidat potentiel puisse prendre connaissance de la consultation, une réunion publique de lancement a ainsi été organisée afin de mobiliser plus de candidats. L'information a été relayée par *les Habiles*, association partenaire dont l'objet est de promouvoir l'habitat participatif. L'association était chargée par la métropole de mobiliser et trouver des candidats, soit déjà constitués en groupe, soit des personnes cherchant un projet. Dans ce dernier cas, elle aide à organiser les groupes.

Projet de vie, critère prépondérant

Depuis 2013, les candidatures sont prioritairement analysées sous l'angle du projet de vie. Il faut que le groupe fasse la preuve de sa réflexion sur ce qu'il souhaite mettre en commun, sur le mode de gestion des espaces communs.

Un calendrier revisité pour faire mûrir le projet de vie commun

Pour cela la métropole laisse plus de temps aux groupes pour élaborer leur projet de vie commun. Ils disposent de 6 mois minimum pour déposer leur dossier de candidature.

UN APPEL À PROJETS MÉTROPOLITAIN TOUS LES 2 ANS

Dans le *PLH* 2017-2022, l'habitat participatif fait l'objet d'une fiche-action spécifique. Tous les deux ans, à compter de 2017, un appel à projets doit être lancé. Si l'enveloppe prévisionnelle allouée est définie (20 000 € par an pour soutenir une association œuvrant dans ce domaine) et les moyens humains dédiés circonscrits (0,3 *ETP* à la direction habitat-foncier), aucun objectif n'est cependant fixé en termes de nombre de logements. ►

► Mobiliser les communes de la métropole, au-delà de Grenoble

En premier lieu, il s'agit d'identifier des terrains d'accueil potentiels. Certaines communes ont exprimé leur volonté de mettre à disposition des terrains pour l'appel à projet 2017. D'autres sont intéressées mais dans le cadre des prochaines consultations. L'appel à projets 2017 a été lancé sur 3 communes aux profils différents.

Six terrains ont été identifiés dans 3 communes : 4 à Grenoble, un à Saint-Martin-d'Hères et 1 à Champagnier. Ces six emplacements ont été retenus pour l'appel à projets en raison de leur maîtrise foncière par la commune ou l'EPF, la diversité des contextes urbains et des superficies offertes, leur caractère urbanisable à court ou moyen terme.

- Saint-Martin-d'Hères, 3^e ville de la métropole, accueille plus de 35 000 habitants. Située dans la première couronne, elle compte 40% de logements sociaux. Elle propose un terrain dans une ZAC à vocation d'écoquartier.
- Champagnier, commune d'environ 1 300 habitants, entre rural et urbain, est très attractive. Elle a ciblé un petit terrain en centre-bourg, porté par l'EPLF du Dauphiné.
- Les quatre terrains de Grenoble sont localisés dans des quartiers différents et de taille variée.

Un appel à projets en deux phases : constitution des groupes et montage du projet

Le 11 avril 2017 une réunion publique de lancement a été organisée assortie d'une campagne de communication multicanale, relayée par les *Habiles*. Les groupes ont disposé de 6 mois pour élaborer leur candidature en répondant au cahier des charges de la métropole. Des visites de terrain ont été organisées. Le jury, constitué de la vice-présidente en charge de l'habitat, du logement et de la politique foncière au sein de la métropole et les élus concernés des communes (élus municipaux en charge de l'habitat et élus de secteur), a sélectionné les groupes en septembre 2017. Depuis, ces derniers travaillent au montage de leur projet, qu'ils doivent rendre en juin 2018.

La direction habitat-foncier de la métropole rencontre les groupes régulièrement. Le conseil municipal de Grenoble a délibéré en février 2018 sur le choix des groupes retenus par le jury pour chacun des deux terrains et donner les autorisations pour réaliser les études. La délibération de cession des terrains est prévue en septembre 2018.

L'habitat participatif reste un sujet sensible et chaque étape fait l'objet d'une présentation au conseil municipal. Il faut se prémunir contre la spéculation et démontrer la valeur ajoutée du projet pour la qualité de vie du quartier.

Seuls 2 terrains à Grenoble ont trouvé preneurs

Quatre des six terrains n'ont pas fait l'objet de candidature, notamment celui de Champagnier. Cette absence de candidature pour ce foncier a surpris le jury et interrogé la métropole. L'analyse a montré que les candidats potentiels résidaient déjà dans des communes périurbaines, hors du centre dense de l'agglomération. Elles découvraient le principe même de l'habitat participatif. Le délai était trop court pour monter un projet. Les candidats à l'habitat participatif sont plus des habitants en centres urbains denses ayant déjà mûri un projet.

Les deux terrains grenoblois plébiscités correspondent à des projets plus simples (peu de logements) et attractifs car à proximité d'aménités. Chacun de ces terrains a fait l'objet de deux candidatures, qui ont été analysées par le jury au regard de deux critères :

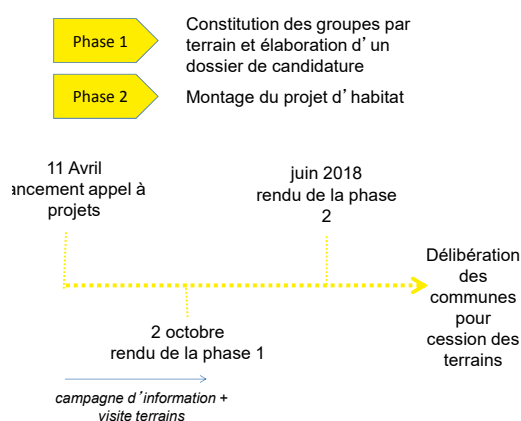
- l'approche sociale et le projet de vie proposé,
- le préprogramme et la solidité financière.

La robustesse financière est délicate à appréhender. Les réponses mentionnent les revenus, le prix de revient prévisionnel mais les candidats omettent souvent des éléments.

Comme il n'y a pas d'obligation pour les groupes de faire appel à une AMO, comment éviter les mauvaises surprises en phase de programmation, qui amèneraient à revoir le projet et son montage ?

Pour un des 2 terrains, le groupe retenu (deux couples avec deux enfants) a sous-estimé les coûts de l'ensemble de l'opération et des contraintes. Il a fait appel à une coopérative *Hlm* pour consolider le projet. Le coût du foncier est re-

LES PHASES DE L'APPEL A PROJETS



ESSAIMER L'HABITAT PARTICIPATIF : VARIER LES FORMULES

mis en cause. Une demande est à l'étude pour envisager l'accèsion sociale (PSLA) et ainsi la réduction du coût du foncier, sous réserve que les familles respectent les plafonds de ressources. Les membres de ce groupe, déjà colocataires, ont saisi l'opportunité. Ils ont prévu deux appartements de 90 m² en R+2 avec 50 m² en parties communes. Leur projet reste peu ouvert sur le quartier.

Pour le deuxième terrain, situé en ZAC dans un quartier très attractif, la mixité sociale et/ou générationnelle était la bienvenue. La charge foncière était minorée (210€/m² HT de surface de plancher) pour développer du PSLA. Le groupe retenu, constitué de trois familles, propose 40 m² d'espaces communs ouverts sur la rue et le quartier, avec notamment un projet de ludothèque, d'AMAP. Il n'y a pas de mixité. Ce groupe a mûri sa réflexion depuis 3 ans. Il était à la recherche d'un terrain. Ils ont fait appel à une coopérative Hlm (SD ACCES). Le projet est en cours et semble bien se dérouler.

Quel devenir pour les autres terrains de l'appel à projets ?

Saint-Martin-d'Hères a mandaté une coopérative Hlm pour un projet en accèsion sociale en intégrant une dimension participative.

Un des terrains grenoblois a été confié à la SEM de Grenoble avec une maîtrise d'ouvrage classique avec accèsion privée et accèsion sociale. Le dernier terrain fait l'objet d'études de dépollution.

Quels impacts localement de la loi ELAN sur l'implication des coopératives Hlm ?

Les questions du coût et de l'ingénierie sont prédominantes dans la réussite des appels à projet, ce qui amène à montrer l'importance d'une AMO. Les coopératives Hlm savent mesurer la robustesse du groupe notamment financièrement. Toutefois, sur des petites opérations de deux ou trois logements, la question de la rémunération de la coopérative reste posée.

Le resserrement du tissu des organismes de logement social inscrit dans le projet de loi ELAN risque de poser problème aux coopératives Hlm locales. Certaines possèdent peu de logements car elles favorisent les opérations d'accèsion sociale. Les petites coopératives innovantes sont bien implantées localement et efficaces mais risquent d'être fragilisées dans le cadre de fusion notamment avec des grands groupes. Pour les coopératives Hlm déjà des filiales de bailleurs sociaux locaux, la question du modèle économique sera également en jeu.

L'appel à projets 2017 produira cinq logements mais il s'agit de la forme la plus complexe de production d'habitat participatif. Les terrains doivent être identifiés, les communes volontaires, les groupes doivent se constituer et produire et réaliser un projet. Tout est à faire. Le montage demande beaucoup d'énergie de la part des candidats mais aussi de la collectivité qui les accompagne, mais ne peut les assister sur tous les sujets.

Habitat participatif light

D'autres initiatives existent qui peuvent être considérées comme de l'habitat participatif. Par exemple, une coopérative Hlm développe un projet mixte avec de l'habitat social et de l'habitat participatif privé dont le plan masse est déterminé en amont. Les futurs propriétaires ont toutefois quelques latitudes sur l'agencement des pièces, pour définir les espaces communs prévus. Le vivre ensemble est au cœur des préoccupations. Cette forme allégée de l'habitat participatif est plus simple à mettre en œuvre et permet de produire en plus grand nombre.

Critère qualité d'usage introduit dans les cahiers des charges

Les questions de la qualité d'usage, de la participation des habitants peu à peu s'inscrivent dans les cahiers des charges des logements privés ou en accèsion sociale. Cette ambition infuse, entre dans les standards pour promouvoir des formes d'habitat facilitant l'entraide, l'ouverture sur le quartier.

Vers des formules alternatives pour les personnes âgées ?

Concernant les personnes âgées vivant seules dans de grandes maisons, parfois loin des commerces et des services, il paraît difficile de les mobiliser dans une démarche longue de conception d'habitat participatif même si des opérateurs développent des projets sous forme d'habitat participatif en direction des personnes âgées. Des produits alternatifs sont peut-être à inventer sur le territoire métropolitain, de type béguinage. L'offre n'est pas aboutie à ce jour. ■



Depuis 2010, Besançon promeut l'habitat participatif comme alternative dans le paysage de l'accès à la propriété pour inviter les ménages familiaux à réinvestir le centre de l'agglomération. Premier bilan, contrasté, après huit années de test de diverses modalités.

D'UNE SOLLICITATION D'HABITANTS...

La ville de Besançon s'est intéressée à l'habitat participatif dès 2010. C'est l'impulsion d'une association de particuliers *Habiter autrement à Besançon* qui en a été le déclencheur. Ce collectif s'est tourné vers Besançon pour savoir comment la ville pouvait l'aider à concevoir son projet d'habitat participatif. La ville a approfondi ce sujet qui lui semblait porteur et, en parallèle, a rejoint un réseau émergent, le [réseau national des collectivités pour l'habitat participatif \(RNCHP\)](#) structuré en association en janvier 2014. Ceci lui a permis de figurer dans les 10 villes pionnières dans ce domaine. Cette première expérience a entraîné des désillusions des deux côtés. Le groupe d'habitants, très militants, demandait la mise à disposition d'un terrain pour une bouchée de pain et ne disposait d'aucun moyen réel de mener son projet à bien. À l'issue des discussions et des échanges, la ville a décidé d'attendre que d'autres opportunités se présentent.

Un deuxième projet est né d'une scission du groupe de 2010 pour développer une opération en auto-promotion de 11 logements (*la Pernotte*). L'auto-promotion constitue un exercice délicat. La collectivité a réservé ce terrain pour une opération privée sur un temps long de maturation du projet, provoquant quelques critiques notamment au sein du conseil municipal.

...À DES APPELS À PROJET PUIS AMI.

Des tests de diverses modalités

Après un changement de municipalité, la ville a lancé en 2015 des appels à projets, sans attendre des sollicitations externes, sur trois terrains dont un situé en quartier prioritaire de renouvellement urbain.

Un premier groupe de personnes s'est alors positionné sur un terrain. Disposant de ressources financières et approchant de l'âge de la retraite, ces ménages engagés croient à de nouvelles manières d'habiter, au développement durable et à la démocratie participative. Un seul habite Besançon.

En 2016, un appel à manifestation d'intérêt (AMI) a été lancé sur une offre plus large de fonciers détenus par la ville. Deux sites en particulier ont suscité des intérêts, en raison de leur proximité avec le centre ville. Un groupe très dynamique, porteur d'un projet en auto-promotion, s'est positionné sur un foncier mis en vente par la collectivité selon un processus classique d'appel à candidature avec mise en concurrence. Malgré un travail fourni conséquent, le groupe n'a pu déposer une offre dans le délai imparti. Le projet comportait un intéressant et ambitieux concept architectural – la maison *Pop-Up* – mais le montage financier n'était pas finalisé. Les élus ont bien pris conscience que les initiatives de groupes d'habitants exigent un temps de conception plus long.

Sur le deuxième site, un nouveau groupe s'est progressivement formé grâce au travail d'animation et de mise en relation de la ville de Besançon. Les ménages intéressés ne sont pas dans une dynamique d'auto-promotion. Le terrain, d'une capacité de 40 logements, sera mis en vente selon la procédure classique d'appel à candidature avec mise en concurrence. La démarche participative est inscrite dans le cahier des charges de cession. Le promoteur retenu aura l'obligation d'associer le groupe identifié à la conception de l'opération. « *C'est encore une autre manière de tester un dispositif participatif. Nous verrons quelles réponses seront apportées.* » indique Laurence FABRE, animatrice du réseau habitat participatif pour la ville.

Des sites fléchés pour de l'habitat participatif

La ville ne lancera pas de nouvel AMI en 2018. Sur le site internet de Besançon, des terrains sont identifiés mais sans réservation. Cela permet à la ville de faire savoir que, dans le cadre de grands projets urbains, il peut y avoir des projets d'habitat participatif sur plusieurs sites.

Une mobilisation des bailleurs sociaux

Après l'appel à projet en 2015, puis l'appel à manifestation d'intérêt (AMI) en 2016, la ville a décidé en 2017 de solliciter les quatre bailleurs sociaux locaux qui manifestaient un intérêt grandissant pour l'habitat participatif. Les bailleurs locaux prennent désormais davantage la maîtrise d'ouvrage de tels projets notamment *Néolia*.

Une aide locale en ingénierie

Le développement du logement participatif n'est pas inscrit dans le *PLH* ou le *PLU* comme un objectif politique de la municipalité. La ville cède les terrains au prix du marché et ne subventionne pas les démarches participatives. Un abattement du prix du terrain peut être consenti quand le projet comporte une fraction de logement locatif social.

Le département urbanisme et grands projets urbains assure l'animation de réseau, la mise en contact avec des acteurs-ressources comme l'ADIL ou le CAUE par exemple, qui, chacun dans leur domaine de compétences, accompagne les porteurs de projets.

LE LOGEMENT ABORDABLE POUR FAIRE REVENIR LES FAMILLES

Pour Pascal MILLARD, directeur de la direction Urbanisme Projets et Planification, l'accession sociale à la propriété classique ne permet pas à certains ménages de se maintenir en ville. L'habitat participatif peut fournir une alternative. « *Aujourd'hui, c'est un levier identifié même si son impact se situe à la marge. Mais pour le rééquilibrage démographique, le Grand Besançon compte essentiellement sur l'outil de masse que constitue l'accession sociale à la propriété.* »

Deux cabinets – Guy Taïeb Conseil et Adéquation – ont été missionnés pour réaliser une double analyse des populations et du marché de l'habitat. « *Il nous faut travailler sur les typologies, les formes d'habitat et les prix de manière à aider certaines populations – essentiellement les ménages relevant des déciles 4, 5 et 6 – à trouver sur le territoire les produits qui leur conviennent.* »

Une conférence des acteurs de la ville et de l'habitat a été organisée, associant des promoteurs, des banquiers, des notaires, des aménageurs, pour leur présenter le projet urbain dans son ensemble et les grands projets envisagés dans le cadre de concessions d'aménagement.

Dans ces concessions, l'agglomération a établi une règle du jeu pour mobiliser les charges foncières. Deux niveaux de prix de commercialisation ont ainsi été définis. Le premier (prix maîtrisé grâce à un système de péréquation) relève du promoteur qui doit flécher environ 10 % de sa production. Le montant maximum est fixé à 2 750 €/m², parking compris (pour un prix moyen de 3 000 à 3 100/m² €) concernant des surfaces compatibles avec l'accueil de familles. En outre, environ 15 % des logements doivent être en-dessous de ce prix, correspondant à l'effort consenti par la collectivité (décote du prix du foncier dans la concession). Ces 15 % de logements aidés sont assortis de clauses anti-spéculatives.

La collectivité recherche des profils diversifiés pour ces logements en ciblant toutefois les jeunes primo-accédants, afin de favoriser la construction d'un parcours résidentiel, et les ménages familiaux, principal point de faiblesse dans l'offre de l'agglomération. « *Nous achoppons sur les produits défiscalisés qui, au lieu de servir, comme nous le souhaitons, de starter à la commercialisation et de préfinancement des opérations, ont plutôt été utilisés par les promoteurs comme un produit unique. (...) Notre objectif principal est de produire des logements à habiter plutôt que des logements à vendre, de pouvoir répondre à la demande d'un jeune ménage avec deux enfants afin d'éviter qu'il investisse à 40 km dans une maison d'occasion dans un village.* »

La collectivité s'intéresse également à la mise en place d'un organisme de foncier solidaire (OFS) et va diligenter une étude d'opportunité en ce sens.

UN DÉSIR DE PARTICIPER À LA CONCEPTION DE SON LOGEMENT.

Un intérêt certain pour l'habitat participatif

Laurence FABRE indique avoir observé un engouement pour l'habitat participatif. Une émission télévisée sur le sujet a généré quelques appels téléphoniques dès le lendemain. Malgré les informations diffusées, les articles publiés, les habitants ne savent pas bien ce que recouvre l'habitat participatif, mais cela suscite un intérêt très fort. Les appels reçus en mairie montrent que les ménages intéressés associent l'habitat participatif à l'accession sociale à la propriété.

La demande est moins orientée vers l'auto-promotion que vers le désir de participer à la conception de son logement. Les différentes expérimentations menées démontrent en effet qu'il existe une véritable demande sociale de participer à la conception des logements. Cette co-conception répond à des besoins de créer des solidarités de voisinage (particulièrement pour les personnes âgées) ou la mutualisation de certains équipements. Ils démontrent aussi que l'implication des professionnels est indispensable.

Un besoin d'accompagnement des projets d'habitants

Les personnes intéressées veulent surtout être accompagnées par des professionnels pour monter leur projet. Le groupe de La Pernothe, comptant des professionnels avertis, s'est entouré d'une assistance à maîtrise d'ouvrage (SAIEMB Logement) pour assurer les relations notamment avec les maîtres d'œuvre.

« *Cela fait six ans que ce groupe travaille sur son projet, constate Laurence FABRE, et nous sommes encore dans l'incertitude quant à sa faisabilité. Des difficultés techniques, financières et de vie de groupe pèsent très lourd dans une telle démarche.* » ■



La Châtaigneraie Limousine développe un projet d'habitat participatif innovant à plusieurs titres :

- le choix de la rénovation quand ailleurs le neuf est souvent privilégié
- le choix du centre-bourg en milieu rural.

Ce projet d'habitat participatif s'inscrit dans une volonté et des enjeux plus vastes d'accueil de nouvelles populations, de valorisation des centres-bourgs sur le territoire de la Châtaigneraie Limousine et vise ainsi à augmenter la valeur d'usage et d'image des bâtiments, allant au-delà d'un programme de création de logements. Retour sur la genèse de cette initiative.

Fédération Châtaigneraie Limousine : l'équipe

8 personnes traitant les questions :

- Habitat et revitalisation centre-bourg ;
- LEADER ;
- Tourisme (accessibilité) ;
- ADECT (remplace GPECT)

UN TERRITOIRE RURAL ENGAGÉ DEPUIS LONGTEMPS DANS UNE POLITIQUE D'ACCUEIL ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

La Fédération de la Châtaigneraie Limousine, composée de 6 communautés de communes et de 73 communes, est une association inter consulaire, née de la fusion-absorption de deux anciens pays en novembre 2016, qui fonctionnaient également sous forme associative.

Situé en Nouvelle Aquitaine, au sud-ouest de la Haute-Vienne et bordé par l'agglomération de Limoges, le territoire est traversé par 4 grands axes : Limoges-Angoulême, Limoges-Périgueux, Limoges-Saint-Yrieix et l'A20 qui relie Paris et Toulouse. La Châtaigneraie Limousine et ses 87 500 habitants s'inscrivent dans une dynamique démographique positive, liée au renforcement de l'attractivité migratoire qui compense

le solde naturel négatif et contribue à atténuer le vieillissement de la population. La partie Nord, sous l'influence de l'agglomération de Limoges est plus urbaine et industrialisée, avec notamment quelques entreprises de luxe (porcelaine, ganterie). Le Sud, plus rural est organisé autour de pôles relais : Châlus, Saint-Yrieix-la-Perche.

La Châtaigneraie Limousine a bénéficié de la forte volonté d'accueil conduite par l'ancienne région Limousin. Elle porte un programme européen [Leader](#) et mène une stratégie pour un territoire attractif, aménagé et accessible.

PAS À PAS, LE PROJET SE PRÉCISE

La Châtaigneraie Limousine dresse le constat d'une dévitalisation de nombreux centre-bourgs, se traduisant par une perte d'habitants, une diminution des services et commerces et la présence de bâtis vacants.

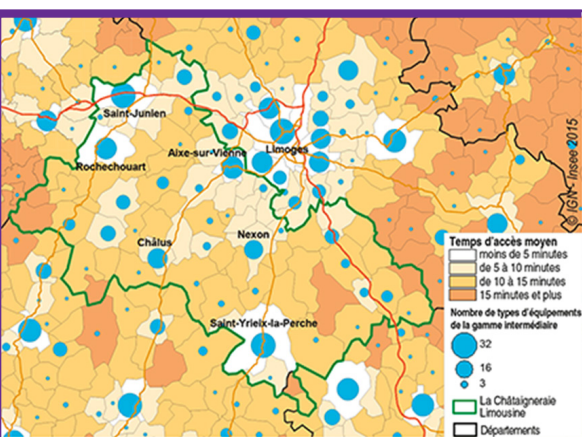
Une démarche inscrite dans l'appel à projet *Massif central*

En 2015, la Châtaigneraie Limousine répond à l'appel à projets *Ingénierie de l'Accueil n°1 - 2015* du 15 décembre 2014 dans le cadre du programme *FEDER Massif central 2014-2020*.

Le programme d'actions est évolutif. Début 2017, le sujet des nouvelles façons d'habiter prend de l'ampleur.

Dès lors l'objectif est cerné : comment attirer de la population en centre-bourg notamment de nouveaux habitants ? Comment faire émerger une offre de bâti propice à l'habitat participatif afin d'initier une nouvelle dynamique d'accueil ? À quelles conditions l'habitat participatif peut-il être un levier pertinent pour concourir à la revitalisation en milieu rural au travers de l'accueil de population ?

Le projet d'étude prend forme début 2017, avec peu de temps pour le réaliser car le commissariat de massif fixe l'échéance de son programme mi-2018. L'équipe procède à un premier repérage et identifie un potentiel particulier de grandes bâtisses vacantes (anciens presbytères, salles des fêtes, vinaigrieres,...).



Exemples de bâtiments proposés par les communes ▶

Un appel à manifestation d'intérêt lancé auprès des communes membres

Une rencontre en juillet 2017 avec le CRIDEAU de Limoges (centre de recherches interdisciplinaires en droit de l'environnement, de l'aménagement et de l'urbanisme) permet de vérifier la cohérence de l'avant-projet et de formaliser l'appel à manifestation d'intérêt (AMI) lancé en septembre 2017 auprès des 73 communes. L'objectif de cet AMI est d'identifier les bâtiments communaux ou ceux dont la commune souhaite devenir propriétaire, qui pourraient être intégrés dans la démarche. L'équipe de la Châtaigneraie Limousine rencontre également les maires de quelques communes réceptifs à ces nouvelles formes d'habiter et/ou sur lesquelles elle a repéré un potentiel. À l'automne 2017, huit communes ont déposé leur candidature pour un total de 13 bâtiments.

La recherche de prestataires fin 2017 pour réaliser une étude de faisabilité

Consécutivement, en novembre 2017, une consultation a lieu pour retenir un prestataire pour réaliser une étude de mobilisation de bâtiments communaux de bourg, centre-bourg ou centre-ville, imposants et vacants, pour l'habitat participatif.

La Châtaigneraie Limousine reçoit quatre réponses et retient en janvier 2018 une équipe mixte composée d'un architecte, urbaniste et de spécialistes de l'habitat participatif :

- SOLiHA Nouvelle Aquitaine,
- *Dessine-moi un logement*, association ancrée à Limoges œuvrant pour la promotion et le développement de l'habitat participatif et disposant de potentiels candidats par ses activités,
- *Toits de choix* de Montpellier, spécialisé dans l'accompagnement de groupes d'habitants pour conduire leur projet d'habitat participatif.



UN PARI, UN PARTI PRIS : TOUT CONSTRUIRE AVEC LES ÉLUS ET LES CANDIDATS ACQUÉREURS

L'étude, lancée en février 2018, comporte quatre volets. La programmation pour chacun des bâtiments n'est pas fixée : locatif et/ou accession à la propriété, typologie et nombre de logements, etc. La Châtaigneraie Limousine choisit de construire le programme à partir des attendus des élus et avec les futurs candidats. Cette démarche nécessite de poursuivre l'accompagnement au-delà de juin 2018, échéance fixée dans le cadre de l'appel à projets *Massif central*. Le programme *Leader* de la Châtaigneraie Limousine prendra le relais en terme de financement.

Identification des bâtiments pertinents pour l'habitat participatif.

L'analyse des 13 bâtiments proposés aboutit à la sélection de 5 d'entre eux en avril 2018 sur la base de 5 domaines d'investigation.

« Au-delà de la note attribuée, les commentaires éclairent sur le type de public que ces critères peuvent exclure ou favoriser » :

- champ **territorial** ou les aménités liées à la localisation (proximité ou connectées) : typologie de commerces, services, équipements (tiers lieux, ...), typologie et usage des espaces publics
- critère **sociologique** ou l'adaptation du bâtiment au mode de vie et au bien-être : qualité d'environnement (cadre bâti et naturel), nuisances

sonores, visuelles, olfactives, sécurité et qualité des circulations, exposition au soleil, couverture internet et téléphonie mobile, activités notamment associatives

- aspect **économique** : rapport entre l'investissement (charge foncière + travaux) par rapport au prix du marché,
- analyse **technico-architecturale** ou flexibilité des potentiels du bâti : création d'espaces privatifs et mutualisés (intérieurs et extérieurs), typologie de logements, stationnement, etc.
- volet **écologique**, attente des personnes recherchant un habitat participatif en milieu rural : bâti orienté et ventilé favorablement, possibilité d'énergies renouvelables, isolation et utilisation de matériaux écologiques. ▶

- Le critère économique reste majeur et peut, combiné avec certains critères qualitatifs (luminosité, espaces extérieurs,...), entraver la faisabilité d'un projet. Les autres critères peuvent orienter le bâti vers d'autres utilisations que l'habitat participatif. Des propositions de reconversion seront transmises aux communes sur les bâtiments non retenus.

Sensibilisation et information des élus, de la population locale, des acteurs locaux et des candidats potentiels

Dans un premier temps SOLIHA rencontre chacune des 4 communes retenues pour recueillir leurs attentes, notamment sur la population cible, et pour s'assurer de leur engagement dans la démarche.

Un séminaire a lieu en mars 2018 pour présenter l'habitat participatif, ses différentes formes, les avantages pour les collectivités, les différentes phases d'un tel projet, les conditions de réussite localement, mais aussi répondre aux questions des élus et acteurs locaux.

Pour mobiliser des candidats potentiels via les partenaires de son réseau, la Châtaigneraie Limousine prévoit une campagne de communication multicanale : dépliant, affiches, encarts dans journaux locaux, conférence de presse, utilisation des réseaux sociaux, etc.

Formalisation des offres

et prospection des candidats pour la constitution de collectifs

L'objectif de cette étape est de repérer des personnes intéressées, puis de constituer des groupes. Les candidats sont invités à remplir un premier formulaire de contact.

La Châtaigneraie Limousine ne fixe pas de critères d'origine géographique ou de statut (résidence principale) *a priori* mais aimerait que cette initiative favorise l'accueil de ménages exogènes en sus de répondre à des besoins locaux (jeunes, personnes âgées).

Trois journées sous forme d'ateliers thématiques pour aider les candidats potentiels à constituer leur proposition sont prévues début juin.

Vérification des prérequis auprès des candidats

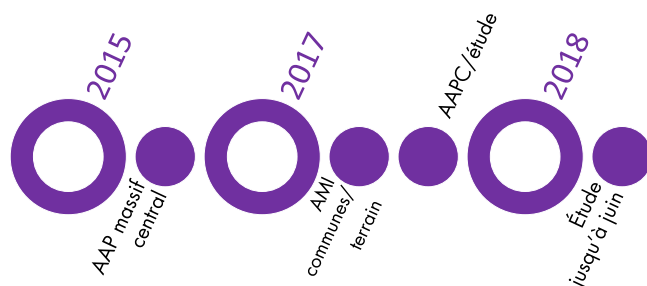
L'analyse de la robustesse des candidatures constituera une étape essentielle de la démarche. À partir notamment des renseignements recueillis via les formulaires de candidature, il s'agira de mesurer en particulier la capacité financière de chacun.

Au-delà de juin 2018 ?

Concernant le financement de l'accompagnement, une piste serait de demander aux candidats retenus d'y participer, renforçant et concrétisant leur engagement dans le projet.

Cette démarche expérimentale se construit ainsi pas à pas. Souhaitons que la motivation des élus et candidats ne s'émousse pas et qu'ensemble ils trouvent des solutions et des partenaires pour répondre aux questionnements qui émergeront lors des différentes étapes de la réalisation : étude (précision des besoins, du statut, ...), programmation, conception, construction ! ■

Calendrier de la démarche



LE PARTICIPATIF COMME OUTIL URBAIN



UN PROFIL ATYPIQUE

SOLIHA Nouvelle Aquitaine, pôle régional employant 23 personnes, à la fois structure de production de maîtrise d'ouvrage, pôle de gestion immobilière et avec une importante fonction R & D, présente un profil atypique parmi les autres structures régionales du mouvement SOLIHA.

Un positionnement singulier sur un segment particulier du marché

L'approche de SOLIHA en matière d'habitat participatif tranche nettement avec les conceptions habituelles.

SOLIHA a commencé la production en maîtrise d'ouvrage en 2010 en décidant de se limiter à tout ce qui n'était pas investi par les organismes Hlm. L'approche de SOLIHA est donc, soit très sociale, soit très territoriale, avec une limite de 10 logements en habitat classique et de 20 logements en habitat groupé, de type CHRS (centre d'hébergement et de réinsertion sociale) ou de type habitat temporaire.

Cette posture amène SOLIHA à intervenir en moyenne sur cinq à six logements. La production annuelle s'établit à 80 logements sur les douze départements de la Nouvelle Aquitaine, donc avec une dissémination importante qui s'explique par le fait que la structure n'est l'outil d'aucune collectivité locale particulière. Sur les 50 à 100 logements livrés annuellement, 10 à 15 % sont produits en habitat participatif.

« Selon l'approche, territoriale ou sociale, pour de petits programmes, explique François-Xavier LEURET, l'habitat participatif suit les mêmes méthodes générales mais il prend des couleurs très différentes... »

Approche sociale : des populations très fragiles comme public cible

SOLIHA réalise des projets participatifs avec des populations très fragiles ou exclues, comme les gens du voyage ou les SDF. Là encore, il s'agit de petits programmes, avec cinq à dix logements. Pour des projets très sociaux, par exemple, SOLIHA travaille avec quelques familles seulement (quatre à huit). Parfois, ils recourent à des appels à candidature et, dans ce cas, le nombre de familles est plus important pour tenir compte du taux de défection au fil de l'avancement du projet.

Trois types de fonciers et de produits logements selon le contexte territorial

SOLIHA accompagne les collectivités de toutes tailles dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur projet de territoire notamment de leurs politiques d'habitat, de renouvellement urbain. Trois produits sont clairement identifiés :

- Le délaissé de ZAC sur lequel SOLIHA propose de développer un programme d'accession à la propriété maîtrisée et abordable de 3 à 7 logements.
- L'augmentation de la volumétrie habitée d'un espace de lotissement : de la densité progressive.

Le principe est d'utiliser un ou deux lots et, à partir de ce potentiel immobilier, de réaliser plusieurs logements sur ces parcelles, à partir des maisons existantes ou seulement du terrain. Cette conception donne une organisation urbaine plus intéressante que la vente par détachement de lots seule.

- L'accession ou la ré-accession en ancien, notamment dans les programmes de renouvellement urbain : réinvestir du bâti ancien ou combler des dents creuses en cœur de tissu urbain.

Une lecture différente de l'habitat participatif

« En ce qui concerne le participatif, évoque François-Xavier LEURET, tous les acteurs n'en ont pas la même lecture ! En croisant de nombreux acteurs, notamment des acteurs de la société civile, nous nous sommes rendu compte que nous n'avions pas du tout la même approche, ni la même façon de travailler. Pour SOLIHA, l'enjeu principal n'est pas du tout de définir un type d'accédant modélisé selon des caractéristiques juridiques, ni un modèle de propriété ».

Selon François-Xavier LEURET, deux grands types de réflexions philosophiques concourent à la réalisation d'une opération en commun : une logique du vivre ensemble versus une logique du négocier ensemble.

En accompagnant ces deux types de groupes, les équipes de SOLIHA se sont aperçues d'une distorsion de la perception de l'habitat et de l'habiter dans le cas du négocier ensemble.

Pour François-Xavier LEURET, « le négocier ensemble, c'est la demande d'un bénéfice souvent indu par un groupe d'individus privés », démarche que SOLIHA ne souhaite pas accompagner, contrairement au réseau d'AMO (assistant à maîtrise d'ouvrage) qui s'est structuré¹.

¹ Ce réseau, en voie de structuration, est surtout composé de libéraux et/ou d'anciens des coopératives Hlm. En Nouvelle Aquitaine, on peut citer l'association HA-PA-NA ou HPO en Bretagne.

► En termes de production, SOLIHA constate que les réseaux des coopératives Hlm fonctionnent bien.

« *Ils sont globalement dans la même famille de pensée que nous* », estime François-Xavier LEURET. « *Nous avons 50 % d'ADN commun et 50 % d'ADN différent, ce qui crée un décalage enrichissant.* »

Il est nécessaire d'avoir un temps en commun de préparation de l'acte d'acquisition collectif, avec le même dispositif d'AMO-AMU (assistance à maîtrise d'usage).

« *Potentiellement*, estime François-Xavier LEURET, *cet acte d'AMO-AMU est supportable financièrement par chaque individu sur son opération², la principale difficulté provenant du pré-financement pendant la phase collective. Et l'ensemble débouchera sur une opération d'habitat participatif dont tout ou partie sera libre ou social.* »

² Un montant qui varie de 2 000 à 8 000 € selon le projet et le type d'accompagnement

UN PROCESSUS D'ACCOMPAGNEMENT BIEN RÔDÉ

« *Nous partons toujours d'un terrain identifié et négocié avant, complète François-Xavier Leuret. Les propriétaires peuvent être très divers : l'EPF, une collectivité territoriale, un propriétaire privé.* »

Dix séances de travail avec le groupe de candidats constitué

SOLIHA procède à un appel à candidature large via la collectivité territoriale. Une fois le groupe de candidats constitué, l'équipe de SOLIHA programme 8 à 10 séances de travail, en alternance collectives et individualisées. Ces dernières sont conçues pour permettre de comprendre les valeurs de chaque ménage. Les réunions collectives permettent de confronter ces valeurs : sociologiques, comportementales mais aussi financières.

SOLIHA cherche à mesurer la création de valeur produite par le programme : valeur financière, mais aussi valeur urbaine et sociale pour la collectivité.

Au cours des dix séances, des sujets différents seront abordés : aspects juridique, techniques... SOLIHA agit en tant qu'AMO au service de ces groupes d'habitants, sans contrat formel ni convention, car SOLIHA est rémunéré soit par une collectivité soit par un opérateur (promoteur, ...).

Les différentes séquences ont permis de commencer à définir le projet avec l'appui d'un architecte ou d'un groupe d'architectes volontaires. Ces architectes accompagnent SOLIHA dans un cadre forfaitaire sur toute la partie technique du projet.

« *La boîte n'est jamais dessinée pour nous*, commente François-Xavier LEURET, *elle l'est pour les familles et les futurs occupants. L'architecte ou le groupe d'architectes a la possibilité, après ce travail de définition, de devenir l'architecte réalisateur ou pas...* »

Cette phase préparatoire forme aussi les candidats au métier de propriétaire d'un logement. Elle aborde les sujets de la mise en place du conseil syndical, du carnet d'entretien du bâtiment, des prévisions de consommation.

SOLIHA vérifie parallèlement auprès du Crédit coopératif – partenaire bancaire très fréquent dans ce cas – que les candidats acquéreurs sont éligibles aux prêts.

Un taux de réservation de 80 % en moyenne

Une fois les huit à dix séquences arrivées à leur terme, SOLIHA propose un contrat d'engagement aux candidats, l'équivalent d'un contrat de réservation financière pour la VEFA. La personne ou la famille peut bien entendu encore se dédire.

À l'issue du processus, SOLIHA peut enregistrer jusqu'à 100 % de réservation mais parfois aussi 0 % de réservation !

« *Dans ce cas, il peut y avoir deux explications : soit le projet était trop idéalisé, soit le terrain est très appétent sur le papier mais pas dans le contexte. Cela arrive parfois en zone ANRU... À Niort, quand des candidats ont vu le quartier réservé, ils sont partis en courant...* »

En général, SOLIHA parvient à obtenir 80 % des logements réservés. Le dernier logement trouve preneur pendant la phase de construction ou SOLIHA le conserve en logement locatif financé en PLAI.

L'HABITAT PARTICIPATIF AU SERVICE DU RENOUVELLEMENT URBAIN EN CENTRE ANCIEN

François-Xavier LEURET prend l'exemple de Barbezieux, une ville de 5 000 habitants située dans le département de la Charente, lauréate il y a deux ans de l'appel à manifestation d'intérêt (AMI) centre-bourg.

« *La question principale posée par la commune*, précise-t-il, *est : comment faire revenir de la valeur patrimoniale en centre-ville, là où on trouve de vieilles maisons de qualité mais en déshérence ? Il y a donc une vraie fabrication du lotissement intra-urbain à réaliser sur du bâti ancien* ».

Là encore, les unités sont très petites. Cela signifie, si l'on veut obtenir un flux retour de population dans le centre, un accompagnement sur quelques lots avec des opérations de deux à trois logements à chaque fois. « *C'est donc une action très particulière*, poursuit François-Xavier LEURET, *et qui n'est pas toujours de type PSLA, ni très sociale ni très encadrée. L'habitat participatif prend toute sa dimension et sa valeur quand on le sort d'une simple organisation sociale et sociétale et qu'on l'utilise comme un outil de portée urbaine. Il y a un travail important à accomplir collectivement sur ce thème* ».

Particularité de la Nouvelle Aquitaine, SOLIHA dispose d'un marché à bons de commande avec l'EPF pour reconfigurer des espaces en centre ancien à l'échelle d'un îlot ou d'un immeuble.

Dans le cas d'un îlot, SOLIHA travaille avec l'EPF pour préfigurer son devenir, avant sa cession à un promoteur public ou privé.

Dans l'agglomération d'Angoulême à Gond Pontouvre, dans le grand programme de recalibrage de l'ancienne route de Paris, l'ex-RN10, au nord de la ville, SOLIHA a travaillé sur l'affectation de chaque îlot dans un programme de renouvellement urbain global.

Dans des opérations de ce type, SOLIHA agit comme AMO de la ville, de l'agglomération ou de l'EPF.

COFINANÇONS NOTRE HABITAT: UN OUTIL FINANCIER POUR PORTER 5 TYPES DE PROJET

Avec *Eco Habitat*, *Coordin'Actions*, *Habitats solidaires*, *Solidarité nouvelle pour le logement (SNL)*, *Habicoop*, *Les Colibris*, *Terre de Liens* et quelques autres, SOLIHA a créé en 2015 *Cofinançons notre habitat (CNH)*, une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC).

L'objectif est de disposer d'une structure agréée pour recueillir l'épargne individuelle des ménages. Le capital est aujourd'hui inférieur à 100 000 € mais petit à petit ce capital devrait atteindre 200 000 € afin d'être éligible à des financements auprès de la *Caisse des dépôts* puis ensuite monter encore en puissance jusqu'à 1 ou 2 millions d'euros.

Cette SCIC n'a pas vocation à être une SCIC sociale.

Il s'agit d'un outil financier destiné à porter cinq types de projets :

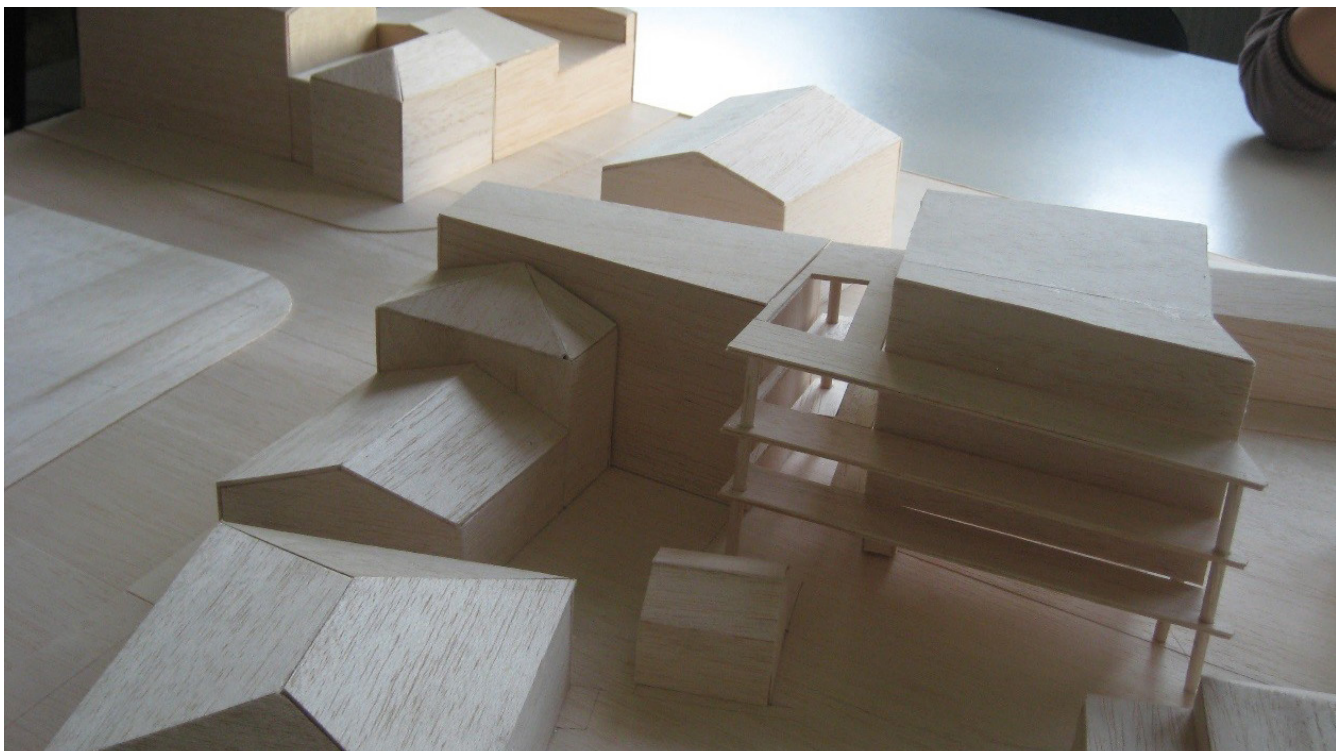
1. la réservation d'un terrain puisque la réservation impose de mobiliser 5% de la valeur. En apportant ces 5%, CNH donnerait le temps nécessaire à un futur groupe d'habitants de monter son projet ;
2. la réservation d'un bien immobilier existant, avec le même dispositif que pour un terrain ;

3. le financement de parties ou de locaux communs, dans une enveloppe de 5 000 à 20 000 €. De plus en plus d'éléments communs sont mis en place. Au-delà des cuisines d'été ou des garages à vélo communs, ce sont les chambres communes d'hôtes qui font l'objet de demandes. Le financement peut aussi concerner le financement d'une borne de recharge électrique pour voitures ;

4. l'attente d'une vente ou d'une revente de lot. Si un acquéreur se trouve dans une situation d'empêchement, un prêt collectif peut être lancé sur son lot, comme un prêt relais. Une revente peut aussi faire l'objet d'un gel temporaire ;

5. le financement de lots invendus en attente de vente. ■

▼ L'usage d'une maquette dans la définition du projet suscite de nombreuses réflexions. Une démarche de projection s'opère naturellement auprès des membres du groupe. Source : SOLIHA



**HABITATION FAMILIALE (HF)
ET HABITATION FAMILIALE GESTION (HFG):
PARTENAIRES SPÉCIALISÉS EN INNOVATION ET
EN EXPÉRIMENTATION AUPRÈS DES COLLECTIVITÉS**



Les deux coopératives Hlm - Habitation familiale (HF) et Habitation familiale Gestion (HFG) - toutes deux dirigées par Pascal MASSON¹ sont installées à Rennes. L'une - HF - intervient sur Rennes et le département d'Ille-et-Vilaine, l'autre - HFG - dans toute la Bretagne, avec des implantations à Brest, Dinard, Rennes, Lorient et Saint-Malo. Mais les deux entités n'exercent pas les mêmes métiers...

¹ Annie LEFORT est présidente du conseil d'administration d'HF et Pierre SAMSONOFF est président du conseil d'administration d'HFG

HABITATION FAMILIALE, UNE COOPÉRATIVE DE PRODUCTION DE 200 LOGEMENTS PAR AN

HF a livré 3 000 logements ces 15 dernières années dont 1 000 logements en PSLA. Comme le statut d'Habitation familiale est celui d'une coopérative de production, les clients sont associés et les 11 administrateurs bénévoles sont élus par l'assemblée générale des associés. HF met sur le marché 200 logements par an en accession sociale à la propriété exclusivement.

« Lorsque je suis arrivé, en 2001, raconte Pascal MASSON, HF réalisait un peu de locatif. Nous avons rapidement arrêté. Nous gérons environ 40 logements sur les 15 000 des OPHlm locaux² ... Mais j'ai prévenu nos partenaires : l'accession sociale est un métier à risque. Si nous ne sommes pas alimentés, nous mourrons vite. Avec la ville de Rennes et Rennes métropole, nous avons décidé de nous conformer au PLH et de les accompagner dans toutes leurs demandes d'innovations. Et cela fonctionne... ».

En plus de cette vocation expérimentale, HF présente la particularité de disposer d'une maîtrise d'œuvre interne. Cela permet de tester toutes les méthodes pour sécuriser l'accession et les parcours résidentiels, de se prémunir contre la défaillance de partenaires et de garantir la qualité des réalisations.

En 2017, HF est engagé dans 47 opérations, avec 1 146 logements en production. En effet, afin d'assurer un rythme d'environ 200 logements par an, il faut en avoir au moins 600 en étude et 400 en vente. Depuis 2013, HF tient cette moyenne de livraison d'environ 200 logements par an même si la tendance est à l'allongement de la durée des opérations et à leur complexification. En moyenne, une opération compte 35 logements et nécessite 4 ans de l'acquisition du foncier à la livraison.

« Nous exerçons un vrai métier de promotion, précise Pascal MASSON, avec toutes ses complexités Et la complexité concerne également la commercialisation. Dans le milieu des années 2000, nous réalisions surtout de l'attribution car souvent trois personnes candidaient pour un seul logement proposé. En 2014, nous avions besoin de 900 contacts pour assurer les 208 ventes nettes réalisées cette année-là. En 2017, pour continuer à vendre 200 logements, nous allons avoir besoin de près de 1 500 contacts ! Les temps changent vite même si certaines opérations peuvent partir très rapidement lorsque la localisation est exceptionnelle ».

² La métropole compte 4 opérateurs Hlm, 3 coopératives non Hlm et Habitation familiale

Qui sont les clients d'HF ?

Variation selon les contextes locaux

En 2016, 95% des clients disposaient de ressources inférieures à celles du PLUS et 4% de ressources comprises entre les seuils du PLUS et le PLS. Dans l'esprit d'HF, l'accession sociale concerne des candidats dont les ressources se situent sous le seuil du PLS-accession. Dans la réalité, les clients sont plus proches du seuil PLUS parce que la ville de Rennes et Rennes Métropole sont très engagées dans ces programmes, avec une maîtrise foncière très cohérente et un PLH très exigeant. HF vend en 2017 en quartiers de renouvellement urbain à 2 000€ TTC/m² quand le marché est à 4 000€ TTC/m², avec un ciblage sur des foyers disposant de 2 500 € de revenu fiscal de référence. En revanche, dans un programme à Dinard, en l'absence d'aide sur la charge foncière accordée par la collectivité locale, HF a acheté le terrain en diffus à 500€/m² de surface habitable. De ce fait, le prix de commercialisation des logements en PSLA s'établit à 2 400-2 500€ TTC/m² et le profil de clientèle est différent du cœur de cible des clients d'HF.

Accompagner les accédants dans l'accès au crédit

En termes d'âge, les accédants ont entre 18 et 44 ans, avec une majorité (44%) dans la tranche 25-34 ans. Il s'agit donc de primo-accédants, de personnes qui décohabitent ou étaient antérieurement locataires. Pour HF, cela implique « qu'il faut les accompagner car ils n'ont pas d'expérience de la copropriété et, en amont, pas d'expérience de négociations de prêts avec une banque. Or, comme nous sommes en VEFA, le recours aux banques est nécessaire. Nous demandons aux banques-essentiellement le Crédit agricole, le Crédit mutuel de Bretagne (ARKEA), la Caisse d'épargne ou le réseau BPCE-de formuler au moins une offre à chacun de nos clients. Nous favorisons l'accès au crédit pour ces jeunes en tenant compte de la faiblesse de leurs revenus. Nous considérons que construire c'est facile et que notre accompagnement va surtout concerner tout le reste. C'est là-dessus que nous voulons faire la différence ! »

HABITATION FAMILIALE GESTION (HFG), SYNDIC DEPUIS 2014

HFG exerce un tout autre métier que HF. Cette société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) intervient comme syndic de copropriété, gestionnaire de biens et de transactions. Si 112 ans séparent le premier exercice de plein droit d'HFG, en 2014, par rapport à HF, créée en 1902, les différences ne s'arrêtent pas là !

Composé de cinq collèges, HFG permet de faire entrer en son sein les collectivités locales mais aussi les acteurs économiques.

Si HFG accorde tant d'importance à la présence des collectivités locales, c'est parce que « *le monde des collectivités et le monde des syndicats sont étanches*, explique Pascal MASSON. *Notre ambition consiste à créer des passerelles entre ces deux mondes... Nous savons parler aux collectivités en raison de notre investissement dans des missions d'intérêt général...* »

HFG, un modèle économique très différent de celui d'HF

Autant le capital d'HF est faible, autant celui d'HFG est beaucoup plus important³ car la SCIC a réalisé des opérations de croissance externe. HFG a obtenu de l'État la possibilité d'avoir un chiffre d'affaires issu de copropriétés non Hlm de façon à rétablir l'équilibre. Toutefois, malgré cette ouverture, le métier de gestionnaire de copropriétés reste un métier non rentable.

Par exemple, pour un même chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, HF affiche un résultat de 1 million d'euros quand HFG, avec 51 salariés, accuse des pertes d'environ 300 000 €. Le temps d'absorber les conquêtes extérieures, HFG devrait arriver à l'équilibre dans un an ou deux mais la situation financière reste tendue.

Des métiers spécifiques pour gérer ces copropriétés, à faire évoluer

HFG gère 13 200 logements dans 540 copropriétés, à Rennes, Brest, Lorient, Saint-Malo et Dinard.

Les 51 salariés de HF Gestion sont plutôt des personnes issues des métiers du droit, de la gestion et de la comptabilité. « *Une copropriété doit être considérée comme une petite entreprise et elle a besoin de ces métiers-là pour fonctionner*, constate Pascal MASSON. *Nous devons disposer de comptes séparés, d'une gestion séparée et nous évitons de gérer des copropriétés trop dégradées* ».

Or, mi-2017, le repérage des copropriétés dégradées et donc l'identification de ces risques est à améliorer. Pascal MASSON pressent un important besoin de formation pour ses équipes car la gestion de copropriétés va se complexifier avec une meilleure prise en compte des espaces collectifs.

« *Jusqu'ici, on s'intéressait essentiellement au logement sans véritablement s'occuper des enjeux qui concernent les espaces collectifs. Or, il va falloir tenir compte de l'état de l'espace collectif, de son devenir et avenir.* »

La loi ALUR est, selon lui, une véritable formation-sensibilisation des habitants à la gestion de l'avenir de leur patrimoine personnel et commun.

Vers un accroissement des actes de délaissement ?

HFG observe que de plus en plus de gens délaissent leur bien : trop de charges, trop de responsabilités aussi... Pascal MASSON estime que les acteurs publics auront à instruire de plus en plus de délaissement, acte administratif. « *Ce souci-là est devant nous et proche* » insiste-t-il.

Cette préoccupation est au centre de l'ambition de HFG et HF : elle explique également le sens de l'engagement des deux structures, à la fois dans la structuration des OFS (organismes de foncier solidaire) de Rennes Métropole et de Saint-Malo, et à la fois dans l'habitat participatif.

« *Notre projet, au fond, consiste à combiner deux activités. Nous voulons être promoteur, donc constructeur de logements, et nous voulons aussi accompagner les gens dans la gestion de leurs copropriétés et les aider dans la réussite de leur projet d'accession. Cela ne nous évite pas pour autant de nous faire remer-cier en tant que syndic. La mise en concurrence instaurée par la loi ALUR n'a pas arrangé les choses. Cela n'est pas forcément mieux après. En réalité, c'est une relation de confiance qui s'établit ou non entre la copropriété et le syndic. Nous conservons donc assez largement nos mandats* ».

Innover, démontrer que c'est possible pour susciter la confiance

Un syndic possède un mandat pour gérer des parties communes, « *pas pour inventer des dispositifs nouveaux et innovants, encore moins pour expérimenter ! Et il est rémunéré 10 €/an par logement ! Quand on est enfermé dans une telle logique, il est normal qu'avant même de commencer à faire quelque chose, on commence par parler d'argent* ».

HFG a choisi de prendre ce type de posture à contre-pied.

« *À Rennes, par exemple, nous avons investi 140 000 € en ingénierie de rénovation, avec une aide de l'ADEME, pour rénover une copropriété de 80 logements. Cette opération constitue un démonstrateur en matière de rénovation de copropriété, avec la liste de ce qui marche, de ce qui marche moins bien et de ce qui ne marche pas* ».

Pour le DG d'HFG, cette approche donne plus d'aisance et de confiance dans les relations avec les intercommunalités en Bretagne, toutes délégataires des aides à la pierre.

³ Le capital d'HF s'élève à 162 000 € (pour 1 989 associés) et celui de HFG à 2,25 millions € (pour 358 associés). HF dispose d'environ 20 millions € de moyens, pour l'investissement et la promotion de ses activités.

► CONCILIER HABITAT PARTICIPATIF ET IMPÉRATIFS DE PRODUCTION : L'APPORT DES AMU

Pourquoi l'habitat participatif intéresse-t-il HF et HFG ?

« *Parce qu'il existe une démission généralisée dans les copropriétés et que plus personne ne veut s'engager*, explique le directeur général des deux organismes. *Un syndic, même volontaire, ne peut pas prendre de décision s'il n'a rien ou personne en face de lui, car c'est l'assemblée générale des copropriétaires qui prend les décisions* ».

Optimiser l'appropriation par les futurs occupants

L'habitat participatif facilite l'instauration d'une relation étroite entre les occupants et leur patrimoine, avant même la prise de possession du bien.

Pour Pascal MASSON, l'approche participative permet de remédier à la frustration engendrée par l'attente inhérente aux acquisitions en VEFA ou en PSLA :

- délais de commercialisation : il faut atteindre 30 à 40 % de réservations du programme avant de lancer la construction.
- délai de construction de deux ans.

Pour Pascal MASSON, « *il importe donc de créer des étapes intermédiaires au cours desquelles les futurs occupants vont pouvoir se rencontrer et commencer à prendre des décisions sur leur bien collectif. Ils vont ainsi s'impliquer petit à petit, grâce à l'organisation de petites formations. À la livraison, ils seront donc plus engagés, même si par la suite l'intérêt faiblira probablement...* »

Une expérimentation de démarche participative light ...

Dans l'opération *Urban Grey*, dans un quartier de renouvellement urbain dont le prix du marché se situe à 3 700-3 800 € TTC, HF a vendu en un mois son programme de 30 logements à 2 600 € TTC à 100 % en résidence principale à des acquéreurs dont les revenus étaient inférieurs au plafond PLS.

L'opération comporte un commerce en rez-de-chaussée et une terrasse plantée au cinquième étage, résultant des demandes de l'aménageur et du parti pris de l'architecte.

HFG a proposé de réunir toutes les parties prenantes en s'entourant d'un tiers - une association positionnée en assistance à maîtrise d'usage (AMU), association *Parasol* - pour débattre de l'aménagement de la terrasse dans le cadre d'un budget défini et du devenir du local situé en bas de l'immeuble. Faut-il un espace planté, que planter ? Faut-il un espace barbecue, un espace détente et promenade ? Quel devenir du RDC : un autre logement ? un logement annexe pour recevoir de la famille ? une salle de réunion ?

Sept réunions ont eu lieu, mobilisant à chaque fois, au moins la moitié des futurs résidents. Tout le monde s'est pris au jeu. Mi-2017, le local est géré par une association créée par les habitants et mis au service de ceux-ci. Quant à la terrasse, après discussions avec l'architecte, elle a été plantée et aménagée avec un équipement pour les barbecues.

Mi-2017, raconte Pascal Masson, « *tous les habitants se tutoient, reconnaissent que, sans cette initiative, ils ne se seraient pas rencontrés avant, avouent avoir pris beaucoup de plaisir à imaginer comment ils allaient habiter leur immeuble à l'avenir...* »

...désormais généralisée à l'ensemble des programmes et d'ampleur plus vaste.

Après cette expérience, HF et HFG ont décidé que désormais ce type de démarche-dite de *participatif light* selon l'expression de Pascal MASSON-serait généralisée dans tous les programmes car elle crée une habitude de lien social entre les occupants avec l'espoir que cette première habitude sera favorable au bon fonctionnement futur de la copropriété.

Dans l'opération *Casalma*, un programme de 9 logements situé rue de l'Alma à Rennes a été conçu dès le départ comme un programme participatif. Avec l'aide d'une structure spécialisée dans l'AMU (*Epok*), l'expérience a permis de construire une boîte à outils pour d'autres programmes.

« *Le participatif, ce n'est pas un entre-soi d'une dizaine de personnes. Notre vocation, c'est la production, c'est à dire des programmes de 20 à 30 logements. Nous sommes donc partis vers une autre approche avec cette boîte à outils...* »

Pour concilier les exigences des PLU et architectes de ZAC, cette approche nouvelle consiste à construire l'enveloppe sans démarche participative au départ mais en vendant une approche participative pour le contenu et l'usage.

« *On conçoit le dehors*, résume Pascal MASSON, *et on imagine le dedans avec les usagers. En effet, ce serait tromper les futurs habitants que de leur faire croire qu'ils pourront intervenir sur les façades ou l'aspect extérieur alors que la ville et l'architecte ont des idées précises sur ce sujet et qu'ils n'en changeront pas.* ».

En revanche, il est intéressant de les faire participer à la définition de ce que sera leur vie à l'intérieur du logement et du bâtiment. Mieux vaut concentrer la dimension participative dans la façon d'habiter ensemble plutôt que sur la boîte.

C'est la condition, selon HF, pour arriver à concilier habitat participatif et production, intérêt de la collectivité et intérêts des futurs occupants. ■

RÉVOLUTIONNER LA PROMOTION IMMOBILIÈRE VIA LE CROWDBUILDING

habx

Une accession moins chère, personnalisée, rapide et simple.

Le mariage de techniques participatives, de plateformes numériques collaboratives et d'une bonne connaissance des acteurs du logement : c'est *habx* ! Une *start-up* qui s'est donnée pour mission de tenir compte des évolutions de la demande, de bousculer le modèle traditionnel de la promotion sans céder sur la qualité des logements. Déclinaison d'une vision de l'habitat participatif.

CONTRIBUER AU CHOC DE L'OFFRE

*habx*¹ ne se situe pas sur le terrain de l'accession sociale mais plutôt sur celui de la propriété occupante dans l'immobilier neuf. La raison d'être de la société s'appuie sur une approche fondée sur les nouvelles technologies numériques afin de commercialiser plus efficacement et différemment les logements neufs. Co-fondée par Benjamin DELAUX et Bastien DOLLA, son directeur général, exerçant précédemment dans la fonction publique et, à ce titre, impliqué dans la genèse de la loi *ALUR*, la société *habx* entend répondre à trois critiques fréquemment formulées à l'encontre de l'offre de logements neufs en France :

- c'est cher pour les accédants ;
- c'est standardisé car la promotion neuve dépend fortement des dispositifs d'incitation fiscales qui privilégient la rentabilité locative plutôt que la qualité d'usage ;
- c'est complexe et anxiogène.

« Pour trop d'acquéreurs, l'expérience n'est pas à la hauteur de ce qui représente l'achat d'une vie. » précise Bastien DOLLA. Pour lutter contre le stress des primo-accédants, plus jeunes, moins aguerris, il faut pouvoir proposer un accompagnement plus fort qui s'appuie pleinement sur les nouveaux outils numériques dont ils ont l'habitude.

La défiscalisation a fait passer la propriété occupante au second plan

Le constat initial duquel part *habx* est que, depuis trente ans, une grande partie de la promotion immobilière s'est structurée pour proposer des produits d'investissement locatifs au détriment d'une offre pleinement pensée pour des propriétaires occupants. Les promoteurs se sont parfois dessaisis de la question de la distribution de leurs logements en la confiant à des réseaux de commercialisation qui les proposent comme produits financiers à des investisseurs. Les collectivités se rendent compte aujourd'hui des limites d'une telle approche et souhaitent que soit accordée une place plus grande aux propriétaires occupants.

« Les propriétaires occupants ont cependant des exigences très différentes de celles des investisseurs. Ils souhaitent participer à la conception de leur futur bien, être informé en temps réel, connaître leurs futurs voisins, découvrir le quartier, etc. Y répondre suppose de repenser toute la démarche de programmation et de commercialisation en plaçant l'habitant au cœur de tout. C'est l'esprit de la démarche *habx*. » explique Bastien DOLLA.

PROPOSER UN MODÈLE ALTERNATIF AU MODÈLE DOMINANT

Agir sur le coût de l'intermédiation

Sur quelles composantes du prix de vente du logement agir pour baisser le coût de l'accession, sans avoir recours à un véhicule législatif ou à des subventions publiques ?

Le prix de vente du logement est déterminé par par trois principales composantes que sont le prix du terrain, le prix de la conception et de la construction, le prix de la promotion (honoraires de gestion, distribution, marge, etc.).

Pour *habx*, c'est avant tout le coût de la promotion qui mérite d'être investigué et donc le coût de l'intermédiation. L'intermédiaire-promoteur identifie le foncier, monte le projet, organise le tour de table, porte financièrement l'opération, pilote sa réalisation et la commercialise. C'est très complexe, souvent réalisé de façon artisanal. Cela coûte entre 20 et 30 % du coût global du logement et, comme le souligne Bastien DOLLA, « c'est très cher, particulièrement les coûts de distribution. On peut aujourd'hui proposer des solutions pour les réduire fortement ».

Concevoir une offre orientée vers l'utilisateur final, identifier l'intentionniste

Les fondateurs d'*habx* sont convaincus que le numérique peut contribuer à limiter les coûts trop élevés de l'intermédiation en partant de la demande du client.

« Le client demande aujourd'hui plus de personnalisation, moins de normalisation, plus de valeur d'usage et de sens » insiste Bastien DOLLA. *habx* concentre donc son activité sur la conception de programmes immobiliers qui partent de la demande exprimée et non pas d'une offre standardisée.

« Ce qui coûte cher, c'est d'imaginer un produit a priori puis de dépenser beaucoup d'argent pour aller trouver des acquéreurs intéressés. L'idée d'*habx* est de faire l'inverse. » explique Bastien DOLLA. ►

¹ X, facteur multiplicatif i.e. multiplier l'habitat et référence à UX, user experience

► **habx inverse le processus habituel.**

Plutôt que de concevoir le programme puis de solliciter le permis de construire et ensuite de proposer l'immeuble à la commercialisation, il s'agit dès le début d'aller solliciter des *intentionnistes*, comprendre ce qu'ils attendent de leur appartement. *habx* s'appuie sur des outils numériques pour permettre aux potentiels acquéreurs, de manière ludique, de configurer leur appartement, de s'exprimer sur les espaces partagés. Cette démarche s'apparente à une approche participative partielle. Il y a bien expression d'un besoin et volonté de le satisfaire.

Concilier les envies et les budgets différents des clients potentiels

Le dialogue avec les futurs acquéreurs repose sur plusieurs marges de manœuvre : étage, exposition, surfaces. L'expérience d'*habx* montre que si les acquéreurs sont à l'euro près sur le budget de l'appartement, ils ne sont pas au m² près.

Il faut donc d'abord identifier les acquéreurs potentiels, rapprocher les budgets et les envies et proposer à ces clients des surfaces dans un programme immobilier existant ou à imaginer. Les prospects sont d'abord séduits par le lieu, puis par le projet adapté en fonction de leurs attentes.

Cela permet aussi de tester l'engagement des acquéreurs et des variantes possibles car *habx* doit se prémunir contre le risque de retrait d'un candidat acquéreur au dernier moment.

Le permis de construire peut alors être déposé et le dispositif de ventes, déjà bien engagé, poursuivi. Le processus est davantage continu que séquentiel.

habx garantit le chiffre d'affaires de l'opération, sécurise les acquéreurs et pilote le dispositif à l'échelle de l'immeuble.

« Cela nous permet une démarche gagnant-gagnant, gagnant pour l'acquéreur qui peut co-concevoir son futur lieu de vie, gagnant pour le promoteur qui limite le risque et le coût de sa commercialisation tout en proposant une offre nouvelle »

Concernant la question des parties communes ou mutualisées, *habx* propose un panier limité de mutualisations possibles (potager, atelier, buanderie, autopartage, *rooftop* etc.), qui ont été validées au préalable par le maître d'ouvrage pour veiller à leur faisabilité technique et économique.

La rapidité : une clé de succès du montage.

« Nous ouvrons les candidatures pendant deux mois au terme desquels nous arrêtons la programmation du bâtiment. Ensuite une fois les plans de vente réalisés par l'architecte de l'opération, nous permettons aux acquéreurs de réserver leur appartement et au promoteur de déposer un permis de construire sécurisé commercialement. »

L'objectif de la démarche est de ne pas tomber dans le travers de certains programmes d'habitat participatif qui prennent trop de temps à être mis en œuvre et découragent les futurs habitants.

Renouveler le modèle de la promotion immobilière, sortir du type 3 banalisé

Les promoteurs, interlocuteurs directs et privilégiés d'*habx*

« Nous disons aux promoteurs : la clientèle change, sortez des stéréotypes, soyez plus à l'écoute, adressez-vous aux acquéreurs qui ne s'intéressent aujourd'hui qu'à l'ancien car ils y trouvent des offres plus à leur main, insiste Bastien DOLLA. Beaucoup sont très réceptifs à ce discours qu'ils ont fait leur depuis longtemps. D'autres n'osent pas encore changer leurs habitudes au motif, bien réel, que la promotion est une activité risquée qui nécessite de la prudence. Mais nous travaillons à les convaincre ! »

Les meilleurs alliés d'*habx* sont les architectes intéressés par la conception orientée vers l'utilisateur final, plus sur mesure et porteuse de plus de sens pour leur travail.

Mieux apparier l'offre et la demande

Dans les réunions d'analyse des candidatures, les promoteurs se rendent compte de véritables différences entre l'offre qu'ils ont imaginée et la demande formulée par les intentionnistes. Par exemple, dans une zone, les 3 pièces sont relativement peu demandés, au profit des 2 pièces ou des 4 pièces, ou les duplex sont plébiscités ou, au contraire, refusés etc. Ce retour de données constituées à partir des souhaits de véritables clients potentiels avec de réels besoins exprimés constitue un facteur de sécurité très important pour les promoteurs.

Oppidéa, SEM de l'agglomération toulousaine, et *Habx* ont conclu un protocole pour déployer la plate-forme digitale collaborative de l'entreprise sur les opérations de l'aménageur afin de favoriser le développement de la propriété occupante sur ce territoire où l'investissement locatif est très majoritaire. Mieux qualifier la demande et les besoins des clients finaux doit permettre d'ajuster, si nécessaire, la programmation des futures opérations et d'atteindre une nouvelle clientèle jusque-là peu visée par les programmes neufs.

Répondre à la demande des jeunes retraités, segment particulier

La *start-up* constate également la montée en puissance des jeunes retraités parmi leurs clients. Libérés des charges de l'éducation des enfants, désirant revenir en ville pour des raisons de commodités ou par anticipation de difficultés physiques futures, désinhibés par rapport à l'acquisition d'un logement, ces jeunes retraités sont preneurs de convivialité et de personnalisations. Ils ont en outre l'avantage de disposer souvent de capacités financières plus élevées qui leur permettent de réaliser leur projet d'accession.

Apporter une plus-value urbaine pour la collectivité

L'algorithme de localisation des programmes d'*habx* permet aux territoires de mettre en valeur leurs projets de développement urbain. Impliquer les habitants dans la conception de leur habitat, c'est les impliquer dans la vie de la ville, c'est contribuer à construire la ville qu'ils souhaitent. Les espaces partagés, entretenus et surtout ceux visibles en rez-de-chaussée ou terrasses, apportent en outre une vraie plus-value urbaine. *« Notre devise est bien chez soi, bien dans son quartier, bien dans sa vie. Tout part de l'habitat. »*

Une logique à faire valoir auprès des bailleurs sociaux

habx travaille également aux côtés des bailleurs sociaux puisque les projets sont presque toujours mixtes. Le *PSLA* présente cependant des freins importants à la personnalisation. Le bailleur social peut parfois s'inquiéter. Si le locataire ne procède pas à l'acquisition de son bien, le logement personnalisé risque de ne plus correspondre aux besoins d'éventuels futurs locataires.

Pour tenir compte de la logique à plus long-terme des bailleurs sociaux, *habx* s'attache à la réversibilité des logements produits.

« L'essentiel est de savoir si l'appartement peut être recloisonné après et à moindre coût. Il est donc intéressant d'anticiper ce recloisonnement futur. Le but n'est certainement pas de réaliser des appartements farfelus qui ne seront plus vendables ou louables à d'autres. Les habitants sont d'ailleurs très rationnels dans leurs souhaits de personnalisation. »

Contribuer à la production d'offres sur-mesure en zones détendues

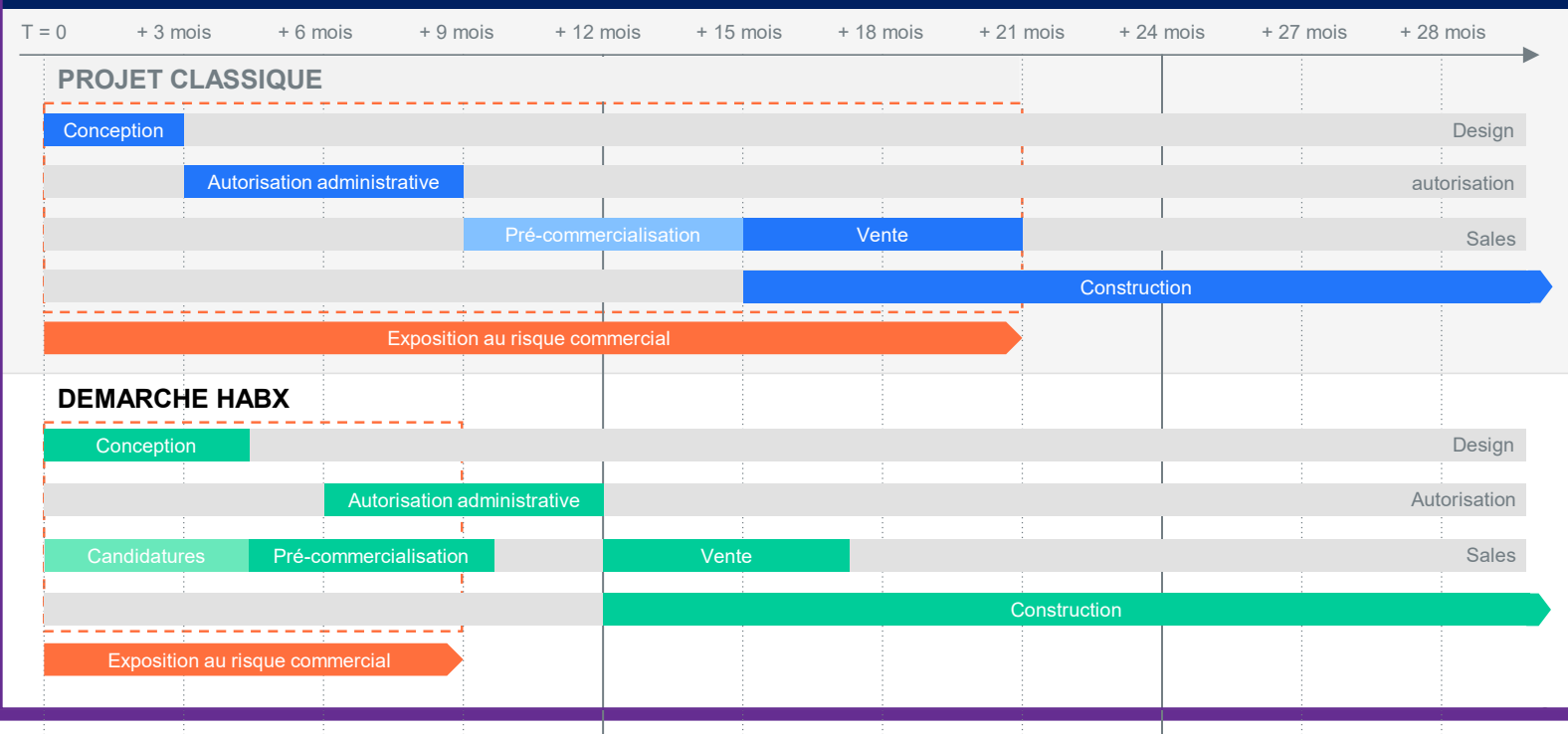
habx gère aujourd'hui 15 projets en Ile-de-France et à Toulouse, avec 11 promoteurs. Associée à *Linkcity*, *Icade*, *Vinci Immobilier* ou *Bouygues Immobilier*, la *start-up* est également impliquée dans quatre projets lauréats d'*Inventons la métropole du Grand Paris*.

L'entreprise souhaite aussi développer des projets d'accession en zones détendues. L'entreprise a identifié de très beaux projets, à Chartres, Dijon, Rouen, Amiens par exemple et pense que la démarche de *crowdfunding* peut être la solution pour intéresser plus facilement des promoteurs à ces secteurs.

« Nous voudrions développer un projet, en cherchant des intentionnistes, de manière à démontrer aux promoteurs qu'il existe une véritable demande et permettre la réalisation de projets qui auraient été autrement jugés comme trop risqués. »

Ainsi *habx* écrit-il à sa manière, une variante de l'habitat participatif, le *crowdfunding*, à partir du recueil de données et d'expression de besoins, d'outils digitaux collaboratifs et d'une présence sur les réseaux sociaux. ■

L'approche HABX : trouver les clients, concevoir et vendre simultanément



À LA RECHERCHE DE LA QUALITÉ D'USAGE ET DE NOUVEAUX MODÈLES



Agence d'architecture fonctionnant en société coopérative et participative de production (scop), *Archi Ethic* consacre son activité à trois domaines de la construction : le logement neuf, le logement locatif social neuf et l'amélioration de l'habitat ancien, notamment en copropriétés sous dispositif public. L'habitat participatif, pour Thomas HUGUEN, gérant d'*Archi Ethic*, c'est surtout l'opportunité de permettre une recomposition des acteurs autour de la production de logements et d'apporter des éléments de réponse à un sujet majeur : la qualité d'usage de l'habitat.

Créé il y a dix ans, *Archi Ethic* assure à la fois des missions d'architecte mais aussi d'assistance à maîtrise d'usage, concept qu'il a contribué à développer.

« Cela nous permet de faire entrer dans l'espace de dialogue un peu conflictuel ou fermé entre les maîtres d'ouvrage et les architectes un tiers-acteur, interface entre professionnels et non professionnels, les habitants, utilisateurs finaux, avec pour but de faire progresser la qualité du logement. »

UNE MÉTHODOLOGIE ADAPTÉE POUR DÉBATTRE COLLECTIVEMENT DES ENVIES D'HABITER

Inspirée du *design thinking*...

Les premières missions dans le cadre d'une assistance à maîtrise d'usage datent de 2010 et l'agence pilote aujourd'hui une dizaine de projets. *Archi Ethic* a mis en place tout de suite une méthode adaptée à la participation de non-professionnels à la question de la réalisation d'un habitat. Inspirée du *design thinking*, cette méthode fait partie des outils classiques qui favorisent la créativité et la réflexion au sein d'un groupe. L'agence a simplement adapté ces outils à leur nouvelle destination.

« Pour nous, il était important de ne pas placer les habitants dans une posture où ils remplaceraient l'architecte car ce dernier doit rester le garant de la cohérence architecturale, technique, économique et urbaine. Un projet d'habitat participatif, ce n'est pas une somme de désirs individuels ou de maîtrises d'ouvrages mais c'est trouver les moyens de l'expression de choix individuels et collectifs en faveur de certains usages. Or, parler collectivement de la manière dont on habite n'est pas une chose facile à faire. On le fait mais on l'énonce peu ! Et là, justement il faut l'énoncer et le mettre en débat ! »

...la démarche comporte plusieurs phases.

La première, dite de programmation générative¹ consiste à faire émerger et à identifier les objectifs qualitatifs attendus et à les mettre en débat.

La deuxième phase est celle de maîtrise d'œuvre collaborative. Cette phase est très visuelle et animée, avec des maquettes, des puzzles, des jeux de rôle.

Les phases suivantes quant à elles sont plus techniques.

L'équipe d'*Archi Ethic* partage la conviction que la méthode produit un double impact : sur la qualité du projet et du vivre-ensemble mais, au-delà, sur l'acculturation des futurs habitants à la manière dont se construit une ville et un projet collectif.

« J'aime citer le cas d'un projet à Montreuil, avec un bailleur social, où nous avons vu évoluer le groupe vers une compréhension très fine du projet, au point que ce sont eux qui sont allés, aux côtés du service de la maîtrise d'ouvrage, expliquer aux services déconcentrés de l'État pourquoi c'était un projet qu'il fallait financer. »

Association des habitants : inverser le processus habituel

En comparant, dans le temps, l'organisation d'une maîtrise d'ouvrage (MO) et le déroulement d'une mission de maîtrise d'œuvre (MOe) habituels avec l'organisation de la maîtrise d'usage, on constate que cette dernière permet d'opérer une véritable inversion vis-à-vis des habitants. Alors, que ceux-ci sont associés tardivement dans les processus classiques, longtemps après la structuration de la MO et de la MOe, ils sont impliqués au tout début d'un processus de maîtrise d'usage, avant même parfois que la maîtrise d'ouvrage ne finalise son organisation.

Mais, dans le processus classique comme dans la maîtrise d'usage, le temps global du processus reste le même. La maîtrise d'usage n'allonge donc pas le processus global : elle fait seulement remonter l'usager au début du projet.

¹ La programmation générative se donne pour objet d'enrichir le projet architectural par la consultation de ses futurs usagers. Elle a été promue en France par l'urbaniste Michel CONAN.

FOCUS SUR 3 OPÉRATIONS

1. Strasbourg : des locataires associés et gestionnaires

À Strasbourg, *Archi Ethic* livre un immeuble de 15 logements en mars 2018. Le projet a démarré en décembre 2014. Trois ans et trois mois : une performance supérieure à celle d'un promoteur qui aurait eu du mal à commercialiser son produit ! Dernier lot d'une ZAC, cette opération est une grande première et elle bénéficie d'une dérogation de l'État car elle est financée à 100% en locatif social (6 PLAI et 9 PLUS).

Le groupe des locataires, incomplet à l'origine, demeure début 2018 quasiment identique. Le programme comprend un local mutualisé résidentiel de 86 m².

C'est la ville de Strasbourg, berceau de nombreuses initiatives d'habitat participatif, qui a demandé à la coopérative *Hlm, Habitat de l'III*, de porter ce projet, forte d'une double expertise de maître d'ouvrage et de bailleur.

« Nous avons réalisé ce projet à un coût inférieur de 7% par rapport à l'objectif, alors que nous sommes peu performants sur le rendement de plan. Les espaces intermédiaires sont très généreux et forment de vrais espaces de vie, avec de grands paliers de 25 m² éclairés naturellement. Dans une approche bioclimatique, le bâtiment est construit en système mixte bois avec des matériaux certifiés et très performants. Il faudra toutefois contrôler les gains lors de la prochaine période de chauffe en fonctionnement réel. Dans la même logique, les façades vont être végétalisées. Ces deux points sont difficiles à négocier avec les bailleurs sociaux, qui invoquent les frais d'entretien. »

Dans la conception des appartements, le même souci bioclimatique s'exprime : les T3 et T4 possèdent des séjours traversants nord-sud et les salles de bains sont éclairées en façade nord pour faciliter la ventilation naturelle. La buanderie collective dispose d'un récupérateur d'eaux de pluie.

« Tout cela fonctionne, essentiellement parce qu'un dialogue s'est instauré entre les usagers et le bailleur. »

Une convention de cogestion entre bailleur et association d'occupants

Dans le cadre de sa mission financée par le bailleur social, *Archi Ethic* vient de terminer la rédaction de la convention de cogestion. Dans cette convention, l'association des locataires sera partie prenante de la gestion quotidienne de son immeuble. Les locataires assureront la petite maintenance, la sortie des poubelles, l'entretien des espaces verts y compris des façades végétalisées.

La réduction de la quittance résultant de cette prise en charge par les locataires est évaluée entre 40 et 60 €/mois par logement.

Enfin, devant le bâtiment, 2000 m² vont être concédés par l'aménageur à l'association des locataires pour la mise en place de jardins partagés. L'association gèrera ces jardins. À travers cette initiative, ce sont les impacts sur l'ensemble du quartier qui sont en jeu, dans une logique d'essaimage et de promotion des démarches participatives, comme moyen de dynamiser la vie sociale au-delà du seul immeuble.

2. Paris : coopérative d'habitants et démembrement foncier

À Paris, dans le XX^e arrondissement, *Coopimmo* accompagne le groupe d'habitants *UTOP* dans un projet concernant 17 logements et 65 m² d'espace partagé, destiné à servir de local de musique. C'est un des deux projets lauréats de l'appel à projet lancé par la ville de Paris en faveur de l'habitat participatif avec comme objectif de concevoir un projet le plus qualitatif et le moins cher possible. *« Si on prend trois critères de comparaison, entre une production traditionnelle et le projet UTOP, on constate deux handicaps. Sur le rendement-plan, le projet UTOP se situe à 0,87 alors que la norme est à 0,95. S'agissant du coût de la construction, il s'élève à 2660€HT/m² alors que la référence est à 1750 € HT/m². Malgré ces deux indicateurs qui auraient dû rendre le projet impossible, le coût de location est inférieur au PLS, à 11,80 €/m² contre 13,07 €/m². »*

Compacité des surfaces privatives au profit des surfaces mutualisées

Le groupe *UTOP* est la première coopérative d'habitants créée sous le régime de la loi *ALUR*. *Coopimmo* consacre d'importants moyens d'ingénierie sur ce projet. Le travail avec le groupe a permis d'arriver à une qualité de conception rare dans Paris *intra-muros* : des appartements traversants avec double voire triple orientation et notamment des T2 traversants nord-sud.

Le groupe a beaucoup travaillé sur la compacité des appartements avec comme résultat des espaces collectifs intermédiaires importants qui sont de vrais espaces à vivre. C'est ainsi que les paliers, d'environ 20 m² en double hauteur et éclairés par des baies vitrées, orientés au nord, sont équipés de mobiliers et de rangements et constituent des entrées d'appartements à l'échelle de deux ou trois logements. Il y a peu de couloirs, puisque les espaces de distribution sont pour l'essentiel mutualisés.

« Sur des sujets comme la compacité, Archi Ethic en tant qu'assistant à maîtrise d'usage, peut formuler des propositions, mais le groupe était de toute manière très porteur en faveur d'une mutualisation importante », précise Thomas HUGUEN.

► Ce projet est également très innovant dans son montage financier.

Ce montage combine à la fois coopérative d'habitants et démembrement du foncier. C'est la coopérative qui emprunte collectivement et les occupants, en tant que sociétaires, sont propriétaires collectivement de l'ensemble immobilier et exercent donc un droit de jouissance. Dans cette opération, le foncier est dissocié par un bail à construction sur 60 ans.

L'opération apporte aux habitants, l'expérience de la copropriété – ce sont eux qui gèrent l'ensemble immobilier – mais aussi la sécurité du logement locatif social car ils ont un statut de locataires, gérés par un bailleur social tiers.

À travers ce double dispositif - coopérative d'habitant et démembrement du foncier bâti - le projet arrive à rendre abordable du logement locatif social dans Paris. Dans le cas présent, il permet aussi de loger un public auquel les bailleurs sociaux ne savent pas bien répondre : en effet, les intermittents du spectacle composent plus de la moitié du groupe. Au terme du portage foncier, l'ensemble de l'opération sera reconventionné en logement locatif social.

3. Ivry : accompagner les accédants dans leur parcours résidentiel de proximité

Le projet d'Ivry est né à l'initiative de la ville, accompagnée d'un bailleur social, Coopimmo. Quatre terrains ont été mis à disposition par la ville, avec des montages différents et des appels individuels à candidature.

Au démarrage du projet, il n'y avait donc pas de groupe constitué des futurs habitants. Un des quatre projets se situe en ZAC, les autres sont en diffus. Il compte 16 logements en PSLA, avec un espace collectif résidentiel de 55 m². Le calendrier de réalisation est serré puisque la première réunion publique de présentation et de lancement a eu lieu en février 2017 et que le permis de construire est en cours d'instruction pour une livraison prévue au premier trimestre 2020. *« Ce qui est intéressant, c'est que nous sommes sur un territoire où la question de l'habitat participatif est encore confidentielle et où une seule opération a été menée, peu représentative du profil populaire de la population locale »* note Thomas HUGUEN.

Le groupe finalement constitué est original car il ne compte que des habitants de la commune, avec plus de 50% qui habitent généralement à moins de 300 m du terrain et plus de 50% également issus du parc social. Il s'agit donc d'un vrai parcours résidentiel de proximité. Les futurs accédants expliquent tous qu'ils souhaitent rester dans leur ville et accéder à la propriété mais, sans cette opportunité, ils n'auraient pas eu les moyens de le faire.

« Ce n'est pas seulement pour une question de prix mais aussi parce qu'ils n'auraient pas été accompagnés aussi bien dans leur parcours. Par exemple, une famille finance son achat à l'aide d'une tontine communautaire. Dans un autre contexte, cette information aurait inquiété. Pas nous. Le fait d'être à l'écoute, de prendre en compte les situations particulières rend possibles des modes d'accès adaptés à la situation ».

Toujours pour cette famille, Archi Ethic a d'ailleurs transformé un T4 en T5. L'agence a travaillé sur une distribution originale des espaces, entre cuisine et espaces intimes. *« Selon moi, cette écoute, cette capacité d'adaptation et cet accompagnement constitue une dimension essentielle de l'habitat participatif et de l'assistance à maîtrise d'usage. »*

MASSIFIER LES PROJETS D'HABITAT PARTICIPATIF ?

Maîtriser l'étalement urbain

Ce qui va décider un territoire à passer à l'acte dépend de la pression foncière locale et du marché immobilier. En zone détendue, les élus auront tendance à être moins réceptifs aux arguments du participatif ou de la maîtrise d'usage. Lorsqu'on trouve sur le marché, des maisons avec jardins en PSLA à 95 000 €, la question de l'emménagement en centre-ville plus contraint ou dans ses environs se pose pour les jeunes ménages. De leur décision, dépend en partie la requalification ou la dégradation des centres villes.

À coût équivalent, une qualité d'usage meilleure

Sur une opération calibrée à 4 millions €, les frais de commercialisation coûteront au minimum 150 000 à 200 000 € (la règle oscille plutôt entre 5 à 7%), hors dépense de publicité.

« L'AMU va coûter la moitié de cette somme alors qu'elle produit beaucoup plus de qualité, aussi bien en termes de parcours résidentiel ou d'adaptation à la demande, parce que nous sommes sur des processus plus nuancés et plus fins. Pour des ménages modestes, le fait de travailler dès le début sur les charges de l'immeuble ou de copropriété, et sur la bonne gestion d'un immeuble, c'est une garantie de sécurité et un antidote à une dégradation future. »

L'habitat participatif en soit n'est pas moins cher, il est seulement moins cher en coût global !

Pour Archi Ethic, il n'y a pas de véritable débat sur le fond et globalement tous les acteurs sont à peu près convaincus de l'efficacité économique, sociale et technique de l'habitat participatif et de la maîtrise d'usage. Demeurent quelques réticences ou idées reçues. L'expérience de l'agence démontre que lorsqu'il y a une maîtrise d'ouvrage expérimentée qui sécurise et un AMU professionnel qui est là pour gérer les interfaces et les plannings, les projets fonctionnent bien.

« Les habitants sont les premiers demandeurs, parce que ce sont eux qui se lancent dans une aventure de quatre ans, ce qui n'est pas rien dans un projet de vie ! S'ils sont contents, c'est parce qu'il y a une réelle efficacité de la méthode et parce qu'ils y trouvent leur compte ».

Un habitat adaptable et adapté plutôt que sur-mesure

Thomas HUGUEN a souhaité clarifier la notion d'habitat sur-mesure, source de confusion.

« Nous n'aimons pas ce terme parce qu'en réalité, nous sommes plus dans une logique de test-groupe et de représentation de la diversité des situations. Chez les habitants avec qui nous travaillons, il y a beaucoup de familles recomposées, de ménages monoparentaux, en situation de recherche de solidarité. À Strasbourg, par exemple, les logements ne sont pas du tout distribués sur une logique jour-nuit. En revanche, il y a un espace familial, un espace adulte et un espace enfant. Pour une famille monoparentale, cela correspond bien aux besoins de reconstruction d'une intimité pour l'adulte. »

À Montreuil, pour un autre projet, mais dans une logique identique, Archi Ethic a travaillé sur la modularité des logements pour les adapter aux évolutions des usages des habitants : possibilité d'échanger une pièce d'un logement à l'autre, en plafonnant le coût des travaux à 1 000 € ou d'étendre son logement pour des travaux plafonnés à 8 000 €.

S'agissant de Strasbourg, Thomas HUGUEN pointe un autre usage de la maîtrise d'usage et de l'habitat participatif, tourné cette fois vers les problématiques propres à la ville. Dans cette ville pionnière, il s'agit d'utiliser ces approches pour innover, pour réutiliser des fonciers ou des patrimoines que des acteurs classiques ne savent pas équilibrer financièrement, à cause de leur manque de souplesse, de leur modèle économique ou de leur coût de structure. Il s'agit donc bien, selon lui, de trouver et définir d'autres modèles. C'est plutôt cela qui intéresse Thomas HUGUEN. *« Du sur-mesure non, de nouveaux modèles, oui ! »*

Décote ou pas décote ?

Thomas HUGUEN fait partie de ceux qui considèrent que l'habitat participatif n'a pas de légitimité à bénéficier d'une décote. *« J'assume cette position parce que le seul critère objectif, c'est celui du public et de la situation sociale des bénéficiaires. La contribution sociétale, plutôt que sociale, de l'habitat social s'énonce mais cela ne veut pas dire qu'elle s'évalue facilement et qu'elle peut s'objectiver ! » ■*

Architecte paysagiste de formation, Rabia ENCKELL, possède la culture des projets urbains. C'est cette culture qui est à l'origine de *Promoteur de Courtoisie urbaine*, le très original nom de l'agence qu'elle dirige. Courtoisie urbaine affiche son objectif : construire du lien pour produire des espaces d'habitat négociés, partager des projets de vie.

CHANGER LES PRATIQUES DE TRAVAIL, PRENDRE LE PROBLÈME À L'ENDROIT

Forte de son expérience antérieure chez un promoteur immobilier, Rabia ENCKELL crée *Promoteur de courtoisie urbaine* en 2012 pour partir de la commande des futurs accédants, les accompagner dans la réalisation de leur projet en valorisant leurs compétences, leur capital culturel et leurs moyens financiers. Elle vise à développer le potentiel d'intelligence qu'il est possible de mettre dans l'acte de construire. L'expérience de la commercialisation en bulle de vente lui a en effet permis de mesurer l'écart entre les produits logements proposés et les attentes et capacités des usagers ainsi que de percevoir les limites de la méthodologie de travail et d'une approche exclusivement financière. Selon elle, la solution ne se trouve pas dans des réformes des outils juridiques mais dans un changement de pratiques de travail qu'elle s'applique à mettre en œuvre depuis 2012 pour produire une offre d'habitat alternative.

Co-concevoir et préfigurer le fonctionnement futur

Répondre à une demande de co-concevoir son logement

L'habitat participatif permet de répondre à la demande sociale et le besoin de participer à la conception de son logement, exprimé sans cesse davantage par les futurs habitants. La récente mobilisation du mouvement *Hlm* joue un rôle important dans l'accélération actuelle. C'est un des leviers de la production à plus grande échelle. Quant à la généralisation des coopératives, elle est dictée par l'expérience car la coopérative demeure le moyen le plus efficace aujourd'hui pour faire fonctionner dans la durée une démarche participative et pour aller au bout d'un projet.

Favoriser l'auto-gestion

L'AMU (assistance à maîtrise d'usage) est une activité à vocation débordante. *« Mieux vaut ne pas compter les heures de réunion ni son temps ! Mais il faut que cela reste agréable et enchanté. Nous n'accompagnons pas un projet si nous le jugeons insuffisamment mûr ou si nous jugeons l'adhésion d'un groupe insuffisante. En revanche, dans les projets que nous accompagnons, mon obsession consiste à rendre le plus vite possible les groupes autonomes. Les ateliers accompagnés doivent laisser la place à des ateliers autogérés. Les gens apprécient cette auto-gestion car elle préfigure le fonctionnement futur. Si nous devons être sans cesse présents, nous coûterions plus cher dans la vie du projet. En dix ans, nous avons acquis des compétences réelles en ingénierie financière et en gestion technique et juridique des dossiers et il est plus efficace pour tout le monde de nous concentrer là-dessus. »*

Un audit de compétences est ainsi réalisé dès le démarrage du projet via un questionnaire pour identifier les talents/compétences de chacun des membres du groupe d'habitants et les valoriser.

Un rêve : mobiliser l'outil SCI-APP

Courtoisie urbaine rêve de développer un projet en société civile immobilière d'accession progressive à la propriété (SCI-APP). Ce dispositif n'est presque jamais utilisé car jugé compliqué.

Dans une coopérative à capitalisation, il faut libérer des apports (20%) ou aller négocier des emprunts individuels. Dans une SCI-APP, un bailleur social associé majoritaire, au démarrage, assure le portage et les habitants sont considérés comme des locataires-associés.

« Nous n'avons jamais réussi à convaincre les maîtres d'ouvrage. Ils préfèrent travailler à marge 0 plutôt que d'utiliser cet outil. Explication la plus souvent avancée : la crainte d'avoir à gérer à trop long terme en cas d'oubli par les habitants d'acquiescer des parts pour devenir propriétaires de plein droit. »

Habitat participatif : moins cher ?

Compte tenu de son expérience, Rabia ENCKELL constate que le coût de construction en habitat participatif est généralement un peu plus élevé (hors subventions) mais que la qualité est beaucoup plus élevée et l'ingénierie investie plus importante. En revanche, à qualité égale, le coût de revient est optimisé. La différence se creuse, en faveur du participatif, en coût de fonctionnement car la démarche a permis tout au long du projet d'examiner la durabilité des choix et d'optimiser de nombreux postes de dépenses. La question de la maîtrise des prix est une constante dans les demandes formulées par les collectivités ou les opérateurs dans tous les territoires où elle intervient.

« L'explication est simple. Ce sont des territoires où le parcours résidentiel est bloqué en raison de la rupture entre les prix et les capacités des ménages. »

FOCUS SUR 3 PROJETS CONDUITS EN ILE-DE-FRANCE

1. L'archenil dans l'écoquartier fluvial de l'Île-Saint-Denis (93)

Un montage immobilier alternatif : de la VEFA participative

La livraison de cet immeuble en bois de 26 logements est prévue pour mai-juin 2018. Le montage de l'opération, lancée en 2014, combine accession groupée (9 logements), accession aidée à TVA à 5,5% (5 logements) et locatif social en PLAI et PLUS (12 logements). Il comporte 100 m² d'espaces partagés et un toit-terrasse de 400 m², avec un projet de permaculture dont une serre, en auto-construction.

« Initialement, on ne nous a confié que 14 logements sur les 26 pour déployer le projet participatif, à charge pour nous d'en démontrer la viabilité. »

À l'origine de ce projet, 8 ménages Ilo-Dionysiens qui souhaitent rester sur ce territoire, acquérir des grands logements et partager des équipements. Pour dialoguer avec ces habitants tout au long du projet, *Courtoisie urbaine* a mis au point un outil, le carnet de bord qui comporte l'ensemble des éléments constitutifs du programme avec les invariants, les contraintes et les évolutions possibles.

Un espace coopératif à construire entre accédants et locataires

L'immeuble ne comporte qu'une cage d'escalier pour favoriser une mixité réelle entre accédants et locataires du parc social. Les logements locatifs ont été pré-attribués pour associer les locataires à la négociation du projet global notamment définir le périmètre des espaces partagés, leur nature, les conditions de leur entretien, etc.

Les 100 m² de surfaces partagées comportent une chambre d'amis, un petit salon et un grand salon et la terrasse où intervient une permacultrice urbaine (membre du collectif d'habitants).

L'architecte a élaboré les plans sur une logique d'accès identiques aux espaces partagés. La surface de chaque logement locatif a été diminuée de 3,5 m² au bénéfice des surfaces partagées. Les habitants acceptent de diminuer leurs surfaces privatives au profit d'espaces communs quand ils sont assurés d'en maîtriser totalement la gestion et l'accès.

Pour les lots communs, en copropriété, un notaire astucieux a réussi à contourner la règle des tantièmes pour traduire l'objectif d'un fonctionnement coopératif dans un règlement de copropriété. L'équipe s'est ainsi penchée, avec les habitants, sur l'élaboration du règlement de copropriété dix-huit mois avant la livraison de l'immeuble.

Des organes de gouvernance

conçus dans une logique cogestionnaire de l'immeuble

Un dispositif de gouvernance *ad hoc* a été pensé. Un conseil de voisins a été mis en place chargé de décider des sujets à soumettre à l'avis de la copropriété ou à l'association *l'Arche en l'Île*¹. L'association gère les espaces partagés. Très dynamique depuis le début du projet, elle a acquis une crédibilité de gestionnaire des espaces communs.

¹ L'association *l'Arche en l'Île*, créée dès le début de l'opération, réunit tous les habitants, gère les espaces partagés et représente les habitants à l'extérieur. L'association comporte des membres de droit (les locataires et les propriétaires), des membres adhérents et des membres bienfaiteurs. L'association est pilotée par un collectif de gestion (locataires et copropriétaires) qui permet d'associer les locataires (alors qu'ils sont exclus du fonctionnement d'une copropriété) dans la gestion réelle de l'immeuble et d'impliquer tous les habitants.

« Le syndic a ainsi délégué à l'association la gestion des espaces partagés spéciaux, selon une convention de gestion écrite par le notaire du projet. Cela permet d'obtenir une grande fluidité d'usage et n'oblige pas à demander les clés des espaces au syndic. L'association doit trouver son équilibre économique pour pouvoir payer sa quote-part des charges. »

Dans la logique cogestionnaire de l'immeuble et pour enclencher un cercle vertueux, certaines tâches sont accomplies directement par les habitants (changement des ampoules, nettoyage, ...). Pour élaborer les matériels de rangement, en bois, des ateliers de fabrication de prototypes a été conduit avec *Bellastock*, association d'architecture expérimentale locale, œuvrant pour le réemploi de matériaux issus de chantiers du territoire de l'agglomération de *Plaine Commune*.

Une ingénierie financière astucieuse pour modérer le taux d'effort lié au logement

À charges foncières égales, le prix de revient de l'opération s'élève à 3 450 € TTC/m² contre 3 800 € TTC/m², en moyenne (valeur 2017), pour les autres programmes de la ZAC.

Le prix de vente final a bénéficié de la coopération du promoteur qui a accepté de travailler à bilan ouvert et de supprimer des frais de commercialisation, de communication et de certains frais financiers. La grille de prix est statique et non dynamique : les prix étaient stabilisés dès la fin 2013 et les foyers ont accédé pour le même prix annoncé au départ.

Positionnée en AMO sur ce projet, *Courtoisie urbaine* permet, en collaboration avec l'ensemble des partenaires du projet, de sortir le projet à un prix inférieur de 12% par rapport à l'offre classique.

Courtoisie urbaine a mobilisé la coopérative locale (CAPS) pour permettre à cinq foyers d'accéder à la propriété.

Concernant le financement des espaces partagés, plus de 500 000 € de subventions ont été obtenues de divers financeurs, ce qui a permis de réaliser l'ensemble des ambitions des projets sans surcoûts : CNAV, CDC (dispositif écocité), FAP (quote-part PLAI), Fondation de France, *Plaine Commune*, ...).

FORUM

- Moment d'échange libre et régulier ouvert à tous les habitants = soumet des sujets au conseil des voisins.

CONSEIL DES VOISINS

- Réunit tous les habitants (locataires et propriétaires) mensuellement
- Décide des sujets à remonter à la copropriété et à l'association
- Secrétaire + animateur à chaque séance

ASSOCIATION L'ARCHE EN L'ÎLE

- Représente le groupe d'habitants à l'extérieur
- Rédige la Charte
- Participe à la rédaction du règlement de copropriété
- Peut animer le lieu (elle peut missionner des prestataires, monter des partenariats, vendre des prestations...)

Sujet mis en réflexion : la place à donner aux enfants dans les prises de décision et la vie de l'association

COPROPRIÉTÉ

- Rassemble les propriétaires et prend les décisions financières d'investissement et de fonctionnement

Donne les espaces partagés spéciaux (lot indivis) en gestion, grâce à une convention de gestion.

Le bailleur accepte ou propose d'inviter un locataire pour participer aux échanges, sans vote

Membres de droit (propriétaires et locataires) seuls éligibles au collectif de gestion et bénéficient de voix délibératives pendant les Assemblées Générales

Membres adhérents à l'association

Membres bienfaiteurs de l'association titre honorifique décerné par le Conseil de Gestion à toute personne ayant rendu service à l'association

Pas de Président
Pas de Secrétaire

COLLECTIF DE GESTION (locataires et propriétaires)

Gestion courante de l'association

- 4 membres au moins parmi les membres de droit, un seul représentant par appartement
- Peut être saisi à tout moment par le conseil des voisins
- Membres désignés à l'assemblée générale annuelle
- Membres du collectif de gestion = un an - ré-éligibilité
- Se réunit autant que nécessaire et au moins une fois par an avant l'Assemblée Générale
- Peut délibérer si au moins la moitié de ses membres sont présents ou représentés
- Décisions par consensus ou à défaut à la majorité des deux tiers des présents ou représentés (en cours = réfléchissent à comment privilégier la socio-cratie)

Permet de donner un vrai pouvoir aux locataires et d'impliquer tous les habitants

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE

Vie de l'association

- Convoquée à l'initiative du Conseil de Gestion
- Réunit tous les membres de l'association
- Se réunit au moins une fois par an
- Une personne = une voix
- Un secrétaire de séance + un modérateur élus à chaque séance
- Rapport du collectif de Gestion + approuve redresse les comptes et donne quitus au CG et trésorier + élection des nouveaux membres du CG + délibère sur toute question inscrite à l'ODJ
- Délibère si moitié des membres + 1 sont présents ou représentés
- Décisions à la majorité des voix

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES EXTRAORDINAIRES

- Modifier statuts, dissolution asso, dévolution des biens, fusion avec autres asso.
- Délibération si moitié du collège + 1 présents
- Décision à la Majorité des voix

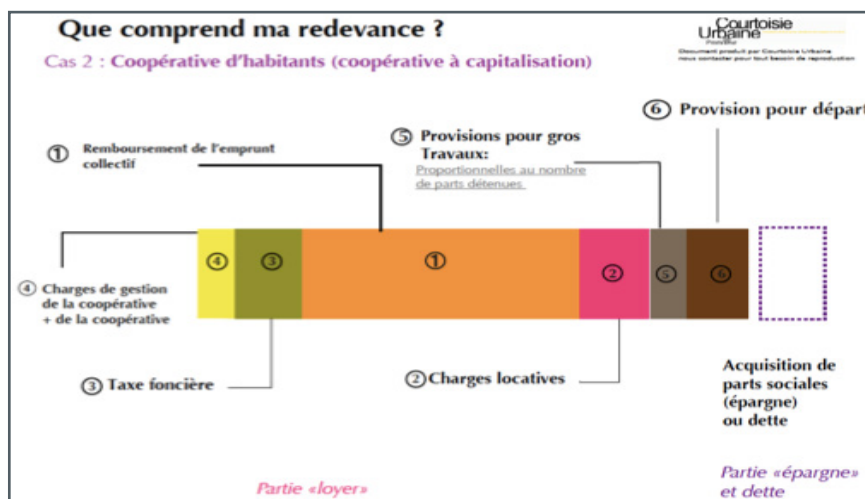
▲ Schéma explicatif de gouvernance du projet déployé à l'Île-Saint-Denis, réalisé par Courtoisie urbaine

2. Lotus: projet d'une coopérative à capitalisation à Paris

À Paris dans le XIX^e arrondissement, le projet de la coopérative *Lotus* comporte 15 logements, avec 100 m² d'espaces partagés et associatifs, construits, et un toit-terrasse comestible. Le projet s'inscrit dans la démarche pilotée par la ville de Paris en faveur de l'habitat participatif. Le montage repose sur une SAS coopérative d'habitants, en autopromotion, qui cède en VEFA 3 logements locatifs sociaux à SNL (Solidarités nouvelles pour le logement).

Les revenus du groupe d'habitants concernés, sans être modestes, ne leur permettent pas en théorie, d'accéder au prix du marché dans Paris *intra-muros*. Le programme *Lotus* sort à 5 300 € TTC/m² au lieu de 9 000 € TTC/m².

▼ Redevance en coopérative à capitalisation schéma réalisé par Courtoisie urbaine



Une ingénierie financière assise sur une redevance

Dans la coopérative d'habitants (ici, loi 1947), la coopérative est propriétaire des murs et du bien collectif et les habitants sont sociétaires et propriétaires de parts sociales. Ils sont par ailleurs locataires de leurs logements et s'acquittent d'une redevance. Les 15-16 €/m² de surface utile facturés aux membres de la coopérative permettent le remboursement de l'emprunt collectif (PLS sur 40 ans) et d'acquitter la totalité des charges et les frais de gestion de la coopérative. Les impayés et les gros travaux sont provisionnés tandis qu'une partie épargne reste bloquée jusqu'à ce que la coopérative dispose des moyens de lever cette dette. Concrètement, un tel dispositif permet aux coopérateurs d'habiter un logement de 80 m² pour 1 600 €/mois en toute sécurité puisqu'elles sont à la fois propriétaires et locataires. « Notre rôle consiste à expliquer aux habitants où peuvent les amener certains choix. Ensuite, c'est à eux de débattre pour arriver à un consensus. Le fil qui nous guide tout au long du projet c'est de ne pas proposer de redevances qui pèseraient trop lourds pour les familles. C'est pourquoi nous calculons systématiquement le reste-à-vivre. C'est un chiffre qui parle beaucoup à ces familles modestes ».

3. Un projet accompagné dans l'éco-hameau participatif Le Champ Foulon à Saint-Cyr-en-Arthies (95)

Courtoisie urbaine envisageait de recourir à une SCI-APP et bénéficiait du soutien du parc naturel régional du Vexin français. Mais une fin de non-recevoir a été opposée par l'aménageur, partenaire du projet.

« Face à ce refus, nous avons déroulé plusieurs montages différents : en coopérative en autopromotion, en accession libre en volume, en accession aidée en PSLA et en location sociale ».

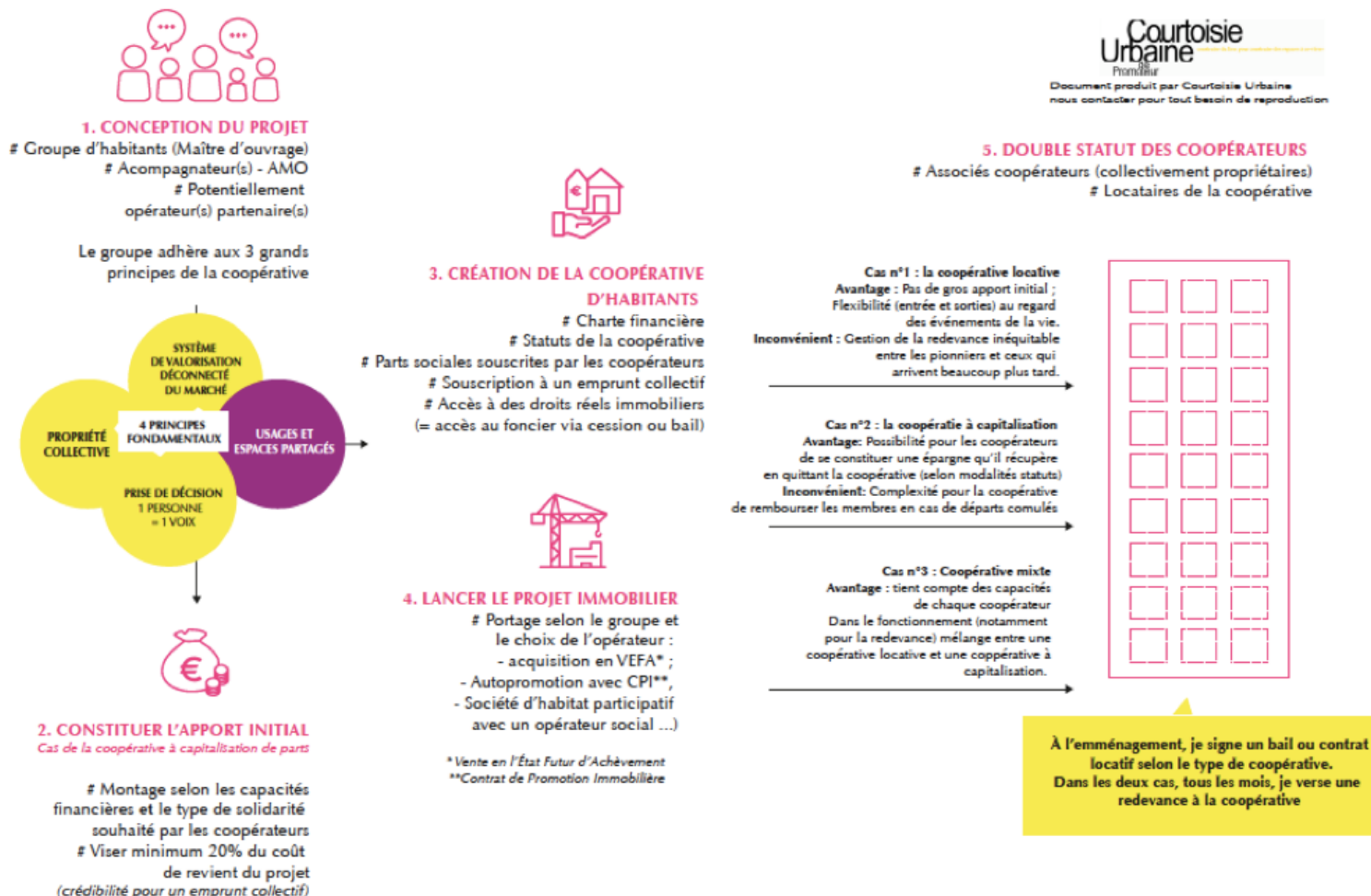
L'éco-hameau participatif Le Champ Foulon comporte ainsi 27 maisons individuelles réparties sur 5 îlots, avec des espaces partagés à l'échelle de l'îlot, de l'éco-hameau mais aussi de la commune. Sur les 27 maisons, 9 sont en coopérative en autopromotion, 6 en accession libre en volume capable, 7 en accession aidée, 5 en location sociale.

Pour les 9 maisons, l'apport de 20% est assurée par 3 personnes via un système de prêt interne. La majorité des membres de cette coopérative sont des femmes seules, plutôt jeunes retraitées, qui s'installent là pour bénéficier de services partagés.

Ce projet original offre des caractéristiques singulières en milieu très rural : une micro-ferme en permaculture, un verger communal, une station d'auto-partage électrique, une boutique-café associatif, une école, une salle d'activités, dans un esprit très orienté en faveur du bio climatisme.

L'association du groupe d'habitants Vivre au champ Foulon attend de dépôt du permis de construire et l'aval de l'ABF, réticent au projet. Il a ainsi opposé un refus concernant les panneaux photovoltaïques, composante très importante pour les habitants. Il a imposé une ouverture en plein sud (dégradant ainsi le calcul et le confort thermiques) et un morcellement des volumes bâtis engendrant des déperditions thermiques et des surcoûts dans la construction. ■

▼ Schéma explicatif de la coopérative d'habitants, réalisé par Courtoisie urbaine



DISSOCIATION FONCIER-BÂTI//

CLT FRANCE/P.41

HABITATION FAMILIALE/P.45

DES COMMUNITY LAND TRUST (CLT) AUX ORGANISMES FONCIERS SOLIDAIRES (OFS) POINT DE VUE DE L'ASSOCIATION COMMUNITYLANDTRUSTFRANCE



En 1984, Bernie SANDERS crée un *Community Land Trust* pionnier et municipal à Burlington, ville dont il est maire, dans le Vermont. Les OFS français s'inspirent largement de cette expérience américaine.

POUR UN FONCIER SOLIDAIRE

Telle est la "signature" de l'association *Community Land Trust France*, fondée fin 2013, par des personnes issues de différents milieux – personnes œuvrant dans le domaine du logement, chercheurs, personnes ayant travaillé dans des CLT à l'étranger.

- Un constat commun : le décalage entre les prix et les capacités des ménages à accéder à la propriété ;
- Une idée commune : promouvoir le modèle des 260 CLT américains, leurs principes et leurs valeurs, et examiner comment le transposer en droit français.

L'association fédère aujourd'hui une trentaine de membres¹. Elle a contribué au travail de rédaction du décret d'application des organismes fonciers solidaires (OFS) et de l'ordonnance sur le bail réel solidaire (BRS). Ces deux textes, publiés entre juillet et septembre 2016 constituent les fondations des *community land trusts* à la française.

L'association entend également faire le lien entre la société civile et les collectivités de façon à développer les OFS. Elle mène une réflexion au-delà du seul champ du logement : elle s'intéresse ainsi à l'extension du modèle CLT à la location de locaux professionnels abordables et au domaine agricole. Elle renoue en cela avec les origines des CLT américains qui ont permis aux Noirs américains des états du Sud de se porter acquéreur de domaines agricoles pour échapper à la ségrégation.

¹ dont les Coop'Hlm, l'association des EPFL, la fédération française des coopératives d'habitants (Habicoop), Habitation familiale, groupe Arcade, les Robins des Villes, HESpère21, le COL, Plateau Urbain, CLT Bruxelles, National CLT Network, Grounded Solutions Network

LA DISSOCIATION FONCIER-BÂTI, CŒUR DU DISPOSITIF

Pour CLT France et son président, Vincent LE ROUZIC, "*la dissociation foncier-bâti occupe le cœur du dispositif américain qui s'est développé aux Etats-Unis, puis au Canada, en Grande Bretagne, en Belgique et maintenant en France. Le sol appartient au CLT, les logements appartiennent aux familles*". Dans les CLT, comme dans les OFS, ce "*démembrement de la propriété foncière et de la propriété immobilière*" permet d'introduire les clauses anti-spéculatives et de rendre plus abordable l'accès à la propriété du logement.

La pérennisation des aides publiques.

Dans le dispositif CLT, une seule subvention de départ (ou une donation ou encore un prêt long terme) permet de maintenir - sur plusieurs générations de ménages - l'écart entre le prix du marché et le prix abordable. Grâce à la clause anti-spéculative introduite dans le bail, on "protège" le bien vis-à-vis des variations de prix sur une durée beaucoup plus longue que celle prévue dans les contrats classiques d'accession à la propriété, en général limitée à une dizaine d'années.

Le calcul du prix de revente occupe une place importante dans le dispositif CLT-OFS.

Aux Etats-Unis plusieurs formules coexistent.

- La plus utilisée - dans 49% des cas - repose sur l'évaluation du prix du marché. Elle consiste à ajouter une fraction de la plus-value du logement au prix d'acquisition initial. Cette fraction est généralement de l'ordre de 25%.
- La "formule indexée" permet de faire varier le prix du bien selon les variations d'un indice déterminée au départ. Par exemple, cela peut être l'indice des prix et/ou l'indice des coûts de la construction.
- La troisième formule, indexée elle aussi, permet de faire évoluer le prix du bien selon un pourcentage annuel fixe prédéfini dans le bail : par exemple un taux de croissance de 1% par an (quelle que soit la conjoncture).

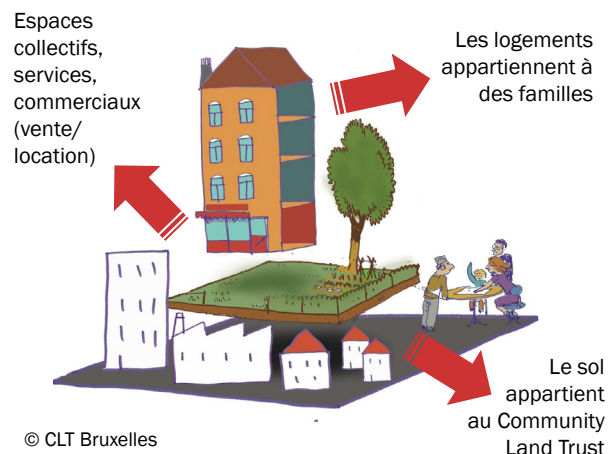
Ces deux autres formules représentent 26 et 19% des cas.

Un organisme non lucratif propriétaire du foncier.

L'autre élément clé du dispositif, c'est le CLT lui-même - l'OFS en France - en tant qu'organisme non lucratif propriétaire du foncier. Il a vocation à acquérir le foncier, à le conserver dans la durée et à le faire sortir définitivement de la logique des ►

► marchés et de la spéculation. Bien évidemment, la durée de détention du foncier doit être supérieure à la durée du bail ! Dans la pratique, aux Etats-Unis, la durée de la détention peut être perpétuelle, sans rechargement. En France, dans les *OFS*, le caractère rechargeable du bail constitue une astuce juridique pour aboutir sensiblement au même résultat. Cela s'explique par le fait que, aux Etats-Unis et dans de nombreux autres pays, il est possible de signer des baux de 99 ans avec tacite reconduction ou avec des dispositifs d'indemnisation des détenteurs de droits réels. Ni la tacite reconduction, ni l'indemnisation n'est possible en droit français.

Le démembrement de propriété bâti-foncier



Un équilibre entre pouvoirs et contre-pouvoirs

Trois collèges composent la gouvernance partenariale des *CLT* américains : le collège des collectivités locales, le collège des habitants et le collège de la société civile, composé des partenaires privés et notamment les mécènes.

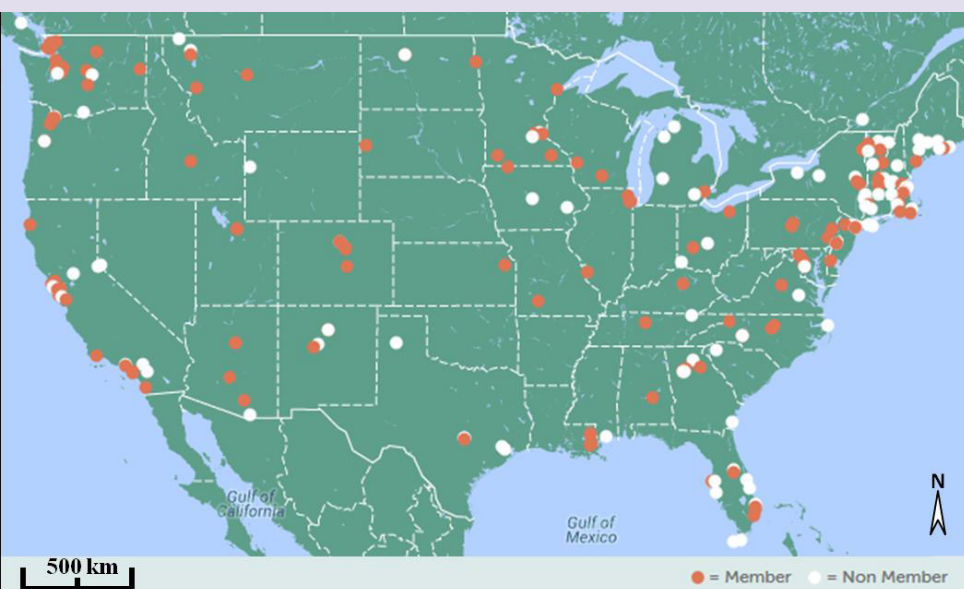
Cette structure découle de la tradition américaine des *checks and balances*² dans la mesure où elle équilibre pouvoirs et contre-pouvoirs. Ainsi, si des habitants voulaient s'affranchir des règles de revente, ils ne le pourraient pas et, si des collectivités, en cas d'alternance politique, souhaitent s'affranchir d'un tel dispositif, elles ne le pourraient pas non plus, sauf, évidemment, à trouver des alliances au sein de la gouvernance !

Réseau américain des *CLT* : une implantation à dominante littorale

Les *CLT* américains se distinguent souvent des organismes français par la modestie de leur taille. Sur les 260 organismes existants, nombreux sont ceux qui ne dépassent pas la dizaine de logements. Les plus importants sont ceux qui sont soutenus par des collectivités ou des États. Les *CLT* produisent de l'accession sociale durablement abordable, mais aussi des logements en locatif social. Quand on examine la carte d'implantation des *CLT* aux Etats-Unis, on constate une forte présence dans les états littoraux de l'est et de l'ouest, et généralement à dominante démocrate.

² Ce principe de l'équilibre des pouvoirs, théorisé par Locke et Montesquieu a largement inspiré les rédacteurs de la constitution américaine en 1787.

▼ Carte du réseau national des *CLT* aux USA. Source : *CLT Network*.



TROIS EXEMPLES ÉTRANGERS

1. Le Champlain Housing Trust, le pionnier

Ce *CLT* pionnier a été créé en 1984 par Bernie SANDERS alors maire de Burlington, ville de 40 000 habitants et capitale de l'État du Vermont. Ce *CLT* possède en 2017 un portefeuille de 1 800 logements locatifs sociaux et 500 logements en accession durablement abordable. Cette offre complémentaire résulte de la fusion en 2006 avec un organisme local, la *Lake Champlain Housing Development Corporation*. En 2017, le *Champlain Housing Trust* intervient dans trois comtés au-delà de Burlington et fonctionne comme une sorte de *CLT* d'agglomération. D'autres collectivités ont d'ailleurs intégré le conseil d'administration. Comme les *CLT* sont régis selon le principe de la libre adhésion, des citoyens ont rejoint le *CLT*. Ils sont aujourd'hui 6 000 adhérents relevant soit du collège habitants, soit du collège société civile.

Selon Vincent LE ROUZIC, "*cette situation montre bien que les CLT produisent une véritable dynamique à l'échelle d'un territoire, avec un empowerment des différentes parties prenantes*". Le *CLT* de Burlington est devenu ainsi, au fil du temps, le bras armé de la politique du logement, dans toutes ses dimensions, sur un territoire élargi.

Le *Champlain Housing Trust* se préoccupe de l'efficacité de l'investissement public. Il s'est donc livré à un calcul simple. Avec 2,2 millions de \$ d'investissements publics dans le cadre du *CLT*, il a pu loger 357 propriétaires sur 20 ans. Dans un dispositif classique de subventions-donc sans clause anti-spéculative -, la collectivité n'aurait pu loger que 152 propriétaires.

Inversement, si la collectivité avait voulu loger les 357 bénéficiaires en ayant recours à un dispositif classique, elle aurait dû dépenser 10,5 millions \$. L'expérience du *Champlain Housing Trust* a reçu en 2009 le prix mondial de l'habitat des Nations-Unies. Le CLT de Porto Rico, a reçu également ce prix mondial en 2015.

2. Le CLT de Cooper Square à New-York et son terrain à 1 \$

Le CLT de *Cooper Square* présente l'originalité de combiner le système CLT avec le système coopératif. Issu d'une lutte sociale, ce CLT a pu acquérir en plein cœur de Manhattan du foncier au prix de 1 \$ symbolique, expérience difficile à dupliquer. C'est une coopérative qui détient l'ensemble des biens et les ménages sont propriétaires de parts sociales de la coopérative. Pour 1 600 \$, prix de la part sociale, des ménages ont ainsi pu devenir propriétaire d'un logement en plein centre de Manhattan. L'ensemble comporte aujourd'hui 328 unités réparties dans 21 immeubles.

3. Le CLT de Bruxelles, une approche très sociale et très aidée.

Ce CLT présente des caractéristiques très sociales et très participatives. Plusieurs opérations sont sorties de terre ces dernières années, notamment à Molenbeek. Une bonne partie des logements proposés sont sous les plafonds PLAI. En France, c'est plutôt le PSLA qui sert de référence. Dans le CLT de Bruxelles, la solvabilisation des ménages est essentiellement assurée par de nombreuses aides publiques. Il y a d'abord des subventions très fortes pour permettre au CLT de remplir sa mission sociale et ensuite un système proche des APL à la française pour que les ménages puissent rembourser leurs prêts bancaires dans de bonnes conditions. Cette approche très sociale permet également de favoriser les primo-accédants. Il n'y a pas, en raison des visées très sociales du CLT bruxellois, le même équilibre que dans les CLT américains.

UN TREMPLIN POUR L'ACCESSION EN PLEINE PROPRIÉTÉ

Dans un dispositif CLT, la durée de détention moyenne d'un bien est de 6,5 ans. Ce chiffre très faible s'explique par la situation particulière des États-Unis. L'absence de taxation sur les transactions immobilières encourage fortement la mobilité. Pour les biens qui ne bénéficient pas d'une accession aidée, la durée de détention est d'ailleurs à peine plus importante puisqu'elle s'établit à 7,5 ans ! 60 % des habitants qui revendent leur logement vont le faire pour acheter ensuite en pleine propriété, 20 % vont acheter à nouveau dans un autre CLT et 20 % redeviennent locataires. ■

Comment se présente une offre ?

Une offre du CLT se présente de façon très simple (cf ci-contre ►) :

- Une photo du bien, son adresse et le nombre de chambres
- La valeur du bien sur la marché du logement : dans le cas présent, 189 000 \$
- L'investissement du CLT pour acquérir le foncier : 54 000 \$
- Le prix de vente pour le bénéficiaire : prix du marché – l'investissement foncier, soit 135 000 \$. La décote est donc très sensible.
- Le coût des taxes foncières, soit 3 080 \$/an, sachant que cette taxe inclut des taxes qui sont payées séparément en France.
- Les seuils de ressources à respecter pour se porter acquéreur : 58 800 € pour une personne, etc. Ces seuils peuvent paraître élevés, mais correspondent à 80 % du revenu médian local, sachant que les disparités de revenus sont plus importantes aux États-Unis qu'en France.

Hyde Street, Burlington



Address:
3 Hyde Street
Burlington, VT 05401

Bedrooms: 3
Market Value: **\$189,000**
CHT Investment: **\$54,000**
Buyer's Price: **\$135,000**
Property Taxes: \$3,080/ year

Household Size	Maximum Income
1 person	\$58,800
2 persons	\$67,200
3 persons	\$75,600
4 persons	\$84,000

► LES CLT À LA FRANÇAISE

Pour transposer le dispositif des *CLT* en France, deux outils ont été créés : les organismes fonciers solidaires (*OFS*, article L. 329 du Code de l'urbanisme) et le bail réel solidaire (*BRS*, ordonnance du 20 juillet 2016).

Le statut d'organisme à but non lucratif offre des avantages fiscaux importants

Les *OFS* ne sont pas d'assujettis aux impôts commerciaux puisque les excédents doivent être réinvestis et les dons sont défiscalisés.

Certains statuts permettent de bénéficier directement de la non-lucrativité au sens fiscal (fonds de dotation et fondation) mais, dans le cas de l'association, pour bénéficier de la défiscalisation des dons, il faut qu'elle soit reconnue d'intérêt général. Pour les autres statuts, notamment pour les coopératives, il faudra sans doute argumenter auprès des services de l'État pour pouvoir bénéficier de la défiscalisation. Cette dimension fiscale complexifie la situation actuelle. Des ajustements restent à opérer.

Bail réel solidaire (*BRS*) : trois innovations.

L'ordonnance du 20 juillet 2016 qui complète la loi Macron de 2015, présente trois innovations :

- La formule de prix –clause anti-spéculative – permet de maintenir sur la durée du bail le prix de vente (soit entre 18 et 99 ans).
- La possibilité de « recharger » le bail pour 99 nouvelles années à chaque mutation (vente, donation, legs) permet d'opérer de fait le démembrement perpétuel foncier/bâti.
- Le caractère divisible du bail permet d'individualiser la propriété dans un logement collectif. Cette clause permet au ménage de revendre son bien dans une relation directe avec l'*OFS*. En cas de décès du conjoint, le survivant reste dans le logement sans conditions de ressources. Pour les ascendants ou les descendants, ils peuvent occuper le logement à condition de respecter les plafonds de ressources sinon ils doivent le revendre en bénéficiant ainsi de la formule de rachat inscrite dans le bail.

Des avancées conséquentes pour les acquéreurs et les organismes *Hlm* négociées en 2016

Dans les discussions menées en 2016 pour donner un cadre aux *OFS* et *BRS*, certains avantages ont été obtenus par *CLT France*, dans le cadre de la loi de finances rectificative (*LFR*) 2016 :

- Le taux de *TVA* est réduit à 5,5 % ;
- Les ménages acquéreurs sont exonérés à hauteur de 30% de la taxe foncière si la collectivité a délibéré en ce sens (donc sans compensation de l'État) ;
- Le prêt à taux zéro est mobilisable pour l'achat ;
- Les droits de mutation sont supprimés pour le premier bail entre l'*OFS* et l'opérateur, afin de pas renchérir inutilement le prix du logement.

D'autres avancées ont été obtenues dans de la loi *Égalité et Citoyenneté*. Les organismes *Hlm* peuvent ainsi participer directement à la gouvernance des *OFS* et/ou apporter des prestations, mais aussi vendre du parc *Hlm* aux *OFS*. Ce potentiel recyclage devra néanmoins respecter des conditions de vente fixées par les *Domaines*.

Deux décrets fort attendus

Le [décret](#) rectificatif permettant d'agréer en *OFS* des structures existantes et celui fixant les plafonds de ressources sont parus le 10 mai 2017.

Pour l'accession, le plafond *PSLA* a été retenu. S'agissant de la location, le plafond *PLUS* est envisagé avec la possibilité pour l'*OFS* d'interdire la location. La formule de revente serait laissée au choix des *OFS* (avec le prix neuf du *PSLA* comme référence). Une seule formule indexée aurait davantage fermé le marché.

Tendances actuelles

En termes d'objectifs, s'il est trop tôt pour afficher des chiffres, les collectivités les plus engagées aujourd'hui révèlent cependant des tendances. À Rennes et Lille, par exemple, on constate un désir de faire basculer vers les *BRS* une grande partie des candidats au *PSLA*. À Rennes, ceci représenterait environ 400 logements par an. En Ile-de-France, on estime également qu'un objectif de 200 logements par an, d'ici 2020, serait aisément atteignable. ■

DEUX ORGANISMES DE FONCIER SOLIDAIRE, DEUX MISSIONS DIFFÉRENTES



Son positionnement de *partenaire spécialisé en innovation et en expérimentation auprès des collectivités* consolide l'engagement de qualité de services des deux structures et de garant du *bien vivre ensemble*.

La création d'un organisme de foncier solidaire (OFS) à Saint-Malo, en tant que fondateur, et l'accompagnement de *Rennes Métropole* dans la création de l'OFS de la métropole renforcent encore la crédibilité des deux structures.

OFS malouin : HFG prestataire de services

L'OFS de la région de Saint-Malo est une coopérative, une SCIC non Hlm, avec cinq collègues, dont un réunit les fondateurs, à savoir *Habitation familiale* et un promoteur privé. Les autres collègues sont ceux des utilisateurs, des collectivités locales et des entreprises et du monde économique. Un dernier collègue peut réunir les salariés ou les prestataires de services.

À Saint-Malo, la présence des entreprises est justifiée par le fait qu'il existe trois grands employeurs (500-600 salariés chacun) dans l'incapacité de loger leurs salariés à proximité, lesquels sont ainsi privés des aménités offertes par Saint-Malo.

« À Saint-Malo, ce ne sont plus des classes qu'on ferme, mais des écoles. Un logement de 31 m² s'est vendu 450 000€, inaccessible pour nombre d'actifs locaux. Tous les acteurs socio-économiques locaux ont pris la mesure du danger que cela représente. L'OFS constitue une arme pour lutter contre cette fuite de la population active car il permet de créer un service public de l'accession à la propriété. Il va permettre de différer 25 à 30 % du prix du foncier sur 70 ans... ».

Mi-2017, la structure est créée, les demandes d'agréments sont en cours et les premiers programmes seront lancés début 2018. L'objectif est de proposer 80 logements en accession par an, sachant que l'ambition du PLH de Saint-Malo est de produire environ 700 logements par an.

L'OFS permet de réguler les plus-values lors des cessions et de les tenir à un niveau raisonnable. Cela permet donc d'entretenir le cycle de l'accession sociale, en empêchant que les logements soient cédés au prix du marché après la première acquisition en accession sociale.

Pour que cet argument soit opérant, il faut qu'il y ait une rotation des occupants. Les banquiers estiment qu'en moyenne les prêts sont renouvelés tous les sept ans. En outre, l'arrivée d'enfants incite souvent à déménager.

HFG s'est associé avec un promoteur privé, promoteur local historique et qui, à ce titre, possède du foncier disponible.

« Ce promoteur investit dans le projet OFS parce qu'il estime – c'est un pari sur l'avenir – qu'à un moment ou à un autre, il retrouvera une partie des primo-accédants sociaux dans ses programmes privés... »

OFS rennais, la métropole aux commandes

Dans le cas de *Rennes Métropole*, la place d'HF/HFG dans le dispositif est complètement différente. HF/HFG accompagne l'EPCI qui pilote l'OFS en s'appuyant sur sa maîtrise du foncier, très organisée et puissante (dans chaque ZAC, mutualisation des charges foncières, prix de foncier fixé à 100 €/m² pour le locatif social et l'accession, prix de vente aussi plafonné à 2 000 € TTC/m² habitable). La contrainte est donc forte.

Pour les futures attributions, HF instruira la solvabilité et la recevabilité des demandes – après appel à candidatures dans les supports de communication de la collectivité.

La banque étudiera les dossiers de la même manière pour toutes les candidatures et les dossiers retenus seront examinés par la commission d'attribution de *Rennes Métropole*. La démarche globale sera labellisée *Accession sociale Rennes Métropole*. Toute la programmation en PSLA va être transférée dans l'OFS. Mi-2017, HF n'a pas encore monté d'opérations en OFS.

BRS : raisonner autrement la mixité

La mise en place des baux réels et solidaires (BRS) va obliger, dans un premier temps, à raisonner autrement pour assurer la mixité. *« Jusqu'à présent, la priorité consistait à organiser une mixité au palier. Mais quand on veut assurer une mixité avec un bail réel solidaire ou un bail à construction, il faut définir un volume. De fait, cela signifie qu'on renonce à organiser une mixité au palier au profit d'une mixité à la cage d'escalier, ce qui est moins satisfaisant... Évidemment, si un programme est réalisé à 100% en OFS, il n'y a pas de problème. Mais si un programme souhaite mixer de l'OFS et de l'accession libre, il faudra raisonner, pour des questions de volume, à la cage d'escalier ».*

- Toutefois, Pascal MASSON ne renonce pas à trouver, dans l'avenir, des solutions plus satisfaisantes pour les programmes mixtes car le risque de stigmatisation est réel. Pour HF, le dispositif est trop récent pour pouvoir en tirer déjà des enseignements. Concrètement, HF a sélectionné deux lots de 25 logements sur une ZAC où l'OFS va être expérimenté à 100%. L'opération sera examinée de près pour voir comment la mixité pourra s'organiser. ■

Une opération Coop-foncier ou le report en partie du prix du foncier

Comme l'engagement dans deux OFS ou la certification NF Habitat/HQE, l'opération Coop-foncier de Rennes symbolise la crédibilité des capacités d'innovation d'HF et HFG. À la manière du Pass-foncier, le principe de l'opération Coop-foncier est simple : HF achète le terrain, sans aide, et consent un bail à construction de trente ans à une SCCV (société civile de construction-vente). Les 25 premières années de remboursement servent à financer l'achat du bâti. Les acquéreurs rembourseront le terrain sur les cinq dernières années. « À Rennes, une opération mi-2017 est vendue à 2 800 € TTC/m². Un prix peu élevé pour Rennes mais encore trop cher pour de nombreuses personnes. Pour démarrer, les acquéreurs pourront ainsi acheter à 2 350 € TTC/m² grâce à ce mécanisme de report dans le temps du coût du foncier. Le prix de 2 800 € TTC sera rattrapé ensuite... ». Dans une opération de ce type, il s'agit donc bien de permettre à des gens modestes d'accéder à un parc résidentiel via l'accession sociale.

LE PREMIER OFS DE FRANCE ET LE PREMIER BRS À LILLE

Le premier bail réel et solidaire (BRS) de France a été signé le 18 décembre 2017 à Lille, moins d'un an après la création du premier organisme de foncier solidaire (OFS) en France, au printemps 2017.

« Lille était au démarrage du dispositif, raconte Caroline Lucats, car c'est une initiative du réseau national de l'habitat participatif. Nous avons suivi grâce à un notaire compréhensif et imaginatif qui s'est pris au jeu. Alors que tout le monde pointait l'inconstitutionnalité, lui a trouvé l'arrêt du Conseil d'État qui nous a permis de construire juridiquement le dispositif. »

L'OFS porte deux opérations concernant 16 logements chacune.

La ville a lancé un appel à projet sur le foncier début 2015, avec un programme mixte. Sur 20 000 m², le programme prévoit un hôtel, une galerie d'art, un centre culturel, 210 logements dont 83 libres, 48 en PLUS, 54 en usufruit locatif social (ULS), 9 en intermédiaire et 16 en PLSA (avec un prix maximum de 2 100,00 € TTC/m² et sous plafond de ressources).

La ville a vendu à un promoteur, lequel a réalisé une division en volume et a revendu les 16 accessions en BRS à l'OFS à l'euro symbolique. Il faut que la division en volume intervienne avant la mise en copropriété.

Pour Caroline LUCATS, le montage juridique de ces opérations s'avère très complexe. « Au départ, nous avions prévu 25 logements au lieu de 16 mais, au fur et à mesure de la sortie des décrets, nous avons constaté que la division en volume était plus compliquée que ce que nous avons imaginé. Dans cette première opération, nous n'avons d'ailleurs pas pu intégrer les stationnements dans le volume. Nous avons introduit des clauses anti-spéculatives. »

Difficile également de convaincre un banquier : seul le Crédit foncier a fini par dire oui.

Dans la deuxième opération, les logements libres seront vendus à 4 800 € TTC/m² et les logements en BRS au même prix que la première opération. Le permis de construire a été délivré fin 2017. Le projet comporte 91 logements, dont 50 % en locatif social et 20 % en accession sociale sous BRS, le reste est libre. Comme ce sont des immeubles entiers, le volume sera plus aisé à identifier que dans la première opération.

L'objectif vise à atteindre à terme 30 à 50 % de l'offre en s'appuyant sur l'OFS et le BRS à Lille. Dans l'opération de la ZAC Saint-Sauveur (2 400 logements), en cœur de ville, 20 % des logements seront fléchés pour l'OFS. ■



© Forum des politiques de l'habitat privé 2018

Une production du *Groupe de travail Politiques territoriales*

(Copilotes du groupe : Claire DELPECH, dominique BRESARD
et Jean-Sébastien SAUVOREL)

Rédaction : Patrick WOLF et Isabelle FARGES consultante

Conception, direction et réalisation : Véronique GUILLAUMIN



Forum des Politiques de l'habitat privé,
un collectif de 16 membres

www.forumhabitatprive.org