

entretien

YANN FLORENNES (PERL) : "MOBILISER L'ÉPARGNE PRIVÉE POUR CRÉER DU LOGEMENT SOCIAL"



Le principe de l'usufruit locatif social, proposé par le groupe Perl est une autre formule qui permet de créer du logement dans les territoires "en tension". Yann Florennes, directeur des nouveaux produits, de la prospective et des relations institutionnelles, nous en dit plus...

QUELS SONT LES PRINCIPES ET LES OBJECTIFS DE L'USUFRUIT LOCATIF SOCIAL ?

L'usufruit locatif social consiste à mobiliser l'épargne privée afin de fournir des solutions en terme de logement des actifs. Le principe est celui d'une dissociation du droit de propriété pendant une durée qui varie de 15 à 20 ans. Ce dispositif fait intervenir des épargnants, personnes privées, qui se portent acquéreurs de la nue-propriété (à un prix compris entre 50 et 60 % de la valeur du bien), des bailleurs sociaux (qui achètent en bloc l'usufruit) et enfin des locataires, désignés par les procédures classiques d'attribution de logements sociaux.

DE QUELS TYPES DE LOGEMENTS S'AGIT-IL ?

Nous nous attachons à produire des logements de qualité dans des zones tendues, à destination des actifs des classes moyennes. Nos programmes s'adressent à cette catégorie de ménages qui éprouve des difficultés croissantes à se loger à des loyers modérés. La plupart d'entre eux consacrent plus de 30 % de ses revenus à ce poste de budget et n'entrent pas dans la catégorie des "prioritaires" au regard des critères du logement social; ils n'ont pas non plus de solution satisfaisante dans le parc privé. Ce sujet du logement des classes moyennes n'était que peu évoqué et mal évalué, aussi afin de mieux le cerner, nous avons confié au Crédoc la réalisation d'une étude qui met en lien cette demande et le revenu de ces ménages. Les résultats seront publiés en septembre prochain. La question est importante, notamment pour les collectivités locales, car l'absence de logements sur un territoire peut tout à fait freiner son développement. Notre intervention se fait donc toujours en collaboration avec une municipalité, ou une agglomération et un bailleur social.

QUEL EST L'INTÉRÊT POUR LES BAILLEURS SOCIAUX DE RECOURIR À CE DISPOSITIF ALORS QUE L'ACHAT DE VEFA EST UNE SOLUTION SIMPLE ?

Les deux modes d'intervention (achat en Vefa ou appel à l'usufruit locatif social) ne sont pas exclusifs l'un de l'autre. La Vefa est simple mais se réalise avec les deniers publics ! Les bailleurs sociaux peuvent, grâce à l'usufruit locatif social, disposer d'un parc de logements locatifs accessibles aux classes moyennes sans immobiliser des fonds propres ou solliciter de subventions ; les logements en question entrent par ailleurs dans le quota défini par l'article 55 de la loi SRU et son éligibles aux dispositions d'urbanisme en faveur de la mixité.

COMMENT LES BAILLEURS SOCIAUX ENTENDENT-ILS CES ARGUMENTS ?

Il n'y a pas de position officielle de l'USH sur le sujet, mais dans de nombreuses villes ou agglomérations, nous conduisons avec des bailleurs sociaux des projets de ce type. Nous sommes par exemple très présents en Ile-de-France, Paca, ou Rhône Alpes. Les bailleurs utilisateurs des zones en tension ont compris que les pouvoirs publics territoriaux, malgré des

efforts budgétaires très conséquents et une volonté politique forte, ne peuvent raisonnablement pas financer un parc public de logements sociaux au-delà de 20 à 30% des résidences au sens de l'article 55 de la loi SRU. Le manque de logements locatifs accessibles sur ces secteurs en tension est pourtant bien plus important. Dans ce contexte l'usufruit locatif social apparaît comme un outil permettant aux bailleurs sociaux de proposer aux collectivités locales une gamme locative accessible complète, sans sacrifier leur mission traditionnelle de développement ou rénovation du parc public.

QU'EN EST-IL DE L'INVESTISSEUR "PARTICULIER" ? POURQUOI CHOISIRAIT-IL CE DISPOSITIF PLUTÔT QUE LE SCCELLIER QUI L'ENGAGE SUR UNE PÉRIODE MOINS LONGUE ?

Le Scellier est d'abord présenté comme un produit qui relève très souvent d'une simple démarche de défiscalisation releguant au second plan le bien immobilier souvent de bonne qualité d'ailleurs. Pour la nue-propriété, l'investissement procède d'une démarche patrimoniale forte. Il s'agit d'un placement de "bon père de famille", un produit rassurant qui offre une grande souplesse d'utilisation et pour lequel la probabilité de voir baisser la valeur du bien est faible. Les biens que nous proposons sont des biens de grande qualité, situés dans des zones dites "en tension", des territoires attractifs en termes d'emploi et d'activités économiques.

QUELS SONT LES PROJETS EN DÉVELOPPEMENT ?

L'année dernière, nous avons livré 500 logements et continuons sur cette lancée. Le produit a bien traversé la crise du financement et la demande croissante de la part des collectivités locales laisse augurer d'autres projets. Afin de promouvoir encore ce produit, une association baptisée Pulse sera lancée le 8 avril prochain. Elle rassemble les quatre grands acteurs présents sur ce marché et a pour objectif de parvenir à instituer, avec les acteurs locaux, des modalités contractuelles de partenariat, avec par exemple la définition d'objectifs de volumes de programme ou de durée d'usufruit. Nous souhaiterions également parvenir, à terme, avec les collectivités locales, à des engagements en terme de foncier. Autre sujet pour Perl: le lancement prochain d'une SCPI millésimée, avec un premier objectif de collecte de 50 millions d'euros.

Y A-T-IL DES PROGRAMMES PRÉVUS À PARIS ?

Il y a déjà eu quelques réalisations dans Paris; nous travaillons actuellement à une nouvelle forme d'intervention: l'acquisition, en bloc, d'un immeuble, dont la nue-propriété sera vendue au propriétaire cédant, après réhabilitation complète du bâtiment. Cette formule permet d'une part au propriétaire d'origine, de voir se réaliser des travaux de rénovation et d'autre part, au bailleur social, de disposer de l'usufruit d'un immeuble d'une surface de 10 000 m², au cœur de Paris. Les négociations sont en cours...

PROPOS RECUEILLIS PAR CB