



ÉCOLE DE L'ACCESSION  
SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

**PSLA : LES PRATIQUES  
QUI PERMETTENT DE SECURISER L'OPERATION  
JUSQU'A LA LEVEE D'OPTION**

**6 - 7 JUIN 2013**

NOVOTEL LA DEFENSE  
**2 Bd de Neuilly 92 081 LA DEFENSE**  
Métro : Ligne 1 Esplanade de La Défense  
RER A La Défense  
Tel : 01 41 45 23 23

**Contact :**

**Victoria ESTEBAN**

**Tel : 01.40.75.79.04 Fax : 01.40.75.04.21**

**[v.esteban.afpols@union-habitat.org](mailto:v.esteban.afpols@union-habitat.org)**

## Enjeux

Le PSLA est désormais le principal levier de financement de l'accèsion sociale. Représente-t-il une opportunité pour les organismes ? Indiscutablement, puisque les ventes en PSLA contribuent à générer des fonds propres, qu'il dope les trajectoires résidentielles et qu'il renforce les relations partenariales avec les Collectivités.

Sa mise en œuvre est cependant complexe et comporte des risques qu'il faut savoir maîtriser. Citons la complexité de l'agrément (et l'enjeu de la pré-commercialisation), le rendez-vous de la levée d'option (que faire quand elle n'arrive pas ou quand le locataire accédant rend les clés ?) ou les particularités du montage financier (redevance, équilibre de l'opération, prêts bancaires...).

**Les organismes qui vendent en PSLA vont devoir développer des pratiques qui les sécurisent à long terme pour que le produit remplisse ses promesses économiques et sociales.** Il reviendra à chacun de s'emparer du cadre technique et juridique du produit pour se forger sa pratique. Et pour cela, il sera essentiel de s'appuyer sur le savoir-faire d'organismes qui ont acquis une certaine expérience du PSLA.

**C'est dans cet esprit que ce séminaire a été bâti : il fait appel au savoir-faire de praticiens du PSLA, passera au crible leur pratique et la consolidera par des dires d'experts.**

## Objectifs

- Identifier les fondements réglementaires et les solutions pratiques qui permettent de faire face aux situations de non commercialisation ou de non levée d'option
- Renforcer le positionnement d'opérateur de l'accèsion sociale de l'organisme vis-à-vis des Collectivités
- Développer des partenariats avec les banques pour faciliter les prêts à l'organisme pendant la phase locative et les prêts accédants
- Identifier des techniques de commercialisation qui produisent du résultat à coût maîtrisé
- Identifier les spécificités du montage financier de l'opération : comment calculer le prix de revient de l'opération et son prix de vente, celui des redevances locatives et acquisitives...

**08h45**      **Accueil des participants**

**09h15**      **L'accession : une réelle opportunité pour les organismes, mais qu'il faut savoir maîtriser**

- Mettre en œuvre un produit complet (complexe ?) qui combine des enjeux financiers (générer des fonds propres mais avec un résultat comptable différé), politiques (répondre aux demandes de l'Etat et des Collectivités) et de peuplement (parcours résidentiels, mixité)
- Préserver l'esprit du produit pour préserver le principal outil de financement de l'accession : de l'apprentissage de l'accession
- Gérer un produit spécifique ou comment anticiper la phase des levées d'option

*Benoît TRACOL, Président de l'Ecole de l'Accession à la Propriété*

**10h00**      **Pause**

**10h15**      **Cadrage réglementaire de l'accession en PSLA**

**a) Focale sur l'accession sociale à la propriété**

- Revue des règles de vente (vendre à qui, sous quelles conditions)
- Rappel des mécanismes de sécurisation (garantie de rachat, assurance revente, garantie de logement)

**b) La procédure d'agrément en PSLA**

- De la demande de décision d'agrément à l'agrément définitif : identifier les points de vigilance pour éviter les sanctions
- La redevance : zoom sur les parts locatives et acquises

**c) Gérer les situations d'échec propres au PSLA : des fondements juridiques aux solutions pratiques.**

**Cet exposé fera appel à l'expertise des intervenants et aux expériences de la salle.**

- *La non commercialisation* : ce que deviennent le logement et les aides
  - o Comment transformer le produit PSLA en logement locatif
  - o Comment le revendre
- *La non levée d'option* : que faire quand le locataire accédant rend les clés en cours de phase locative ? Quid du logement et des occupants ?

**d) La SGA (Société de Garantie de l'Accession) : cadre et mode d'intervention**

*Vincent LOURIER, Directeur de la Fédération Nationale des Coopératives HLM*

**13h30**

**TABLE RONDE**

**Organismes, Collectivités, Banques : les leviers pour renforcer la concertation entre les acteurs de l'accession**

Cette table ronde a pour objectif d'identifier les contraintes et les marges de manœuvre des acteurs de l'accession pour dégager des dynamiques partenariales réalistes et efficaces. Le débat portera sur les questions suivantes :

- Comment les Collectivités repensent-elles leur politique d'accession sociale à la propriété depuis la disparition du Pass Foncier ?
- Comment les Organismes peuvent-ils prendre appui sur le PSLA pour être identifiés comme partenaires clé de l'accession ?
- Comment obtenir du foncier à prix abordable ?
- Comment amener les Banques à développer une politique client propre aux acquéreurs en PSLA ?

*COOPIMMO : Christian CHEVE, Directeur Général*

*Ville de Bobigny : Sandra FRAISSINES, Service Habitat*

*Crédit Coopératif : Jean Jacques MAIRE, Directeur Développement Clientèle et Yann LE LAUSQUE, Responsable du Développement du Logement Social*

**15h00**

**Maîtriser les activités de promoteur et de gestionnaire**

**a) Le PSLA : un produit qui s'inscrit dans la stratégie de diversification de l'Office de Quimper**

- Une production en PSLA qui représente désormais 40% de la production annuelle de logements et qui soutient la production locative par les apports de fonds propres

**b) Réduire les coûts de production en PSLA : les choix organisationnels de l'office**

- Le choix de l'internalisation
  - o Décryptage des avantages d'une maîtrise d'œuvre interne
  - o Revue du fonctionnement du service commercial: la commercialisation vers les locataires de l'office, les partenariats avec d'autres organismes et le positionnement sur le marché du logement local
- Un logement type modélisé pour générer des économies d'échelle

**c) Développer l'accession en PSLA : un métier de promoteur immobilier**

- Définir le bon produit, sur le bon emplacement et au bon prix de vente : les pratiques de l'organisme
- Le processus de sélection des bons candidats

**d) Statut de locataire accédant : l'option de l'Office de Quimper**

- Un locataire accédant géré par la Gestion Locative
- Des rendez-vous conjoints avec le service commercial pour régler les troubles locatifs et sécuriser la levée d'option

*Gildas LE GRAND, DGA, Office de Quimper*

**16h00**      **Pause**

**16h45**      **Commercialiser 200 logements par an en PSLA : les pratiques de Coopimmo**

**a) Sécuriser la levée d'option dès le montage**

- Les modalités de définition d'un loyer qui permettent au ménage de constituer une épargne
- Levée d'option à 4 ans : un danger pour l'organisme ?

**b) Maîtriser sa stratégie de commercialisation**

- Les rouages d'un partenariat inter bailleurs gagnant – gagnant
- Le choix d'une commercialisation externe :
  - o Les clés pour garder la main sur le processus de commercialisation
  - o Une stratégie qui a permis de baisser les coûts de commercialisation de 4 à 1,5%
- Travailler avec une agence de communication :
  - o Bâtir une stratégie commerciale en phase avec le produit et le territoire
  - o Quels coûts pour quels résultats ?

**c) Timing de l'opération**

- Faut-il démarrer la pré-commercialisation dès le dépôt du permis ? Comment border le risque ?

**d) Le statut du locataire accédant : l'option de Coopimmo**

- Le locataire accédant, un copropriétaire comme un autre qui vote en AG et paye ses charges de copropriété

**e) Acheter en VEFA pour commercialiser en PSLA**

Description du mécanisme et réflexion sur ses opportunités et ses limites

*Christian CHEVE, Directeur Général de COOPIMMO*

**17h45**      **Retours sur les travaux de la journée**

**18h00**      **Clôture de la journée**

**8h15**      **Accueil**

**8h30**      **Produire en PSLA : rester maître de la commande**

Comment concilier impératifs de production et impératifs de commercialisation ? Les modalités de concertation qui permettent au service Vente-accession et au service Développement de « sortir le bon produit »

*Bruno FIEVET, Directeur Général, Armor Habitat*

*Eric SPINA, formateur*

**10h00**      **Pause**

**10h15**      **ATELIERS**

ATELIER 1

**Les subtilités du montage financier des opérations PSLA**

Comment se construit l'équilibre d'une opération et quel est son impact sur le prix pour l'accédant ?

Cet atelier fera appel au simulateur Coop Option pour amener les participants à apprécier les composantes de l'équilibre d'opération.

A partir d'études de cas, l'atelier amènera les participants à :

- Calculer le prix de revient de l'opération
- Calculer les redevances avec part locative et acquisitive
- Identifier le flux de trésorerie et l'équilibre d'opération
- Déterminer les sources de financement provenant de l'opérateur / de l'accédant

L'atelier se fixera comme objectif de produire un schéma expliquant :

- Comment passer d'un prix de revient à un prix pour l'accédant
- Comment s'atteint l'équilibre de financement pour chaque acteur (opérateur et accédant)
- Quelles sont les variables concourant à l'équilibre d'opération

Important : les participants devront être munis d'un PC.

*Denis TESNER, Responsable du Dispositif d'Autocontrôle, Fédération Nationale des Coopératives HLM*

## ATELIER 2

### **Anticiper et maîtriser les risques liés au PSLA**

Cet atelier se fixera comme objectif d'interroger le processus de production d'une opération en PSLA, d'identifier les risques inhérents à chacune de ses étapes et de rechercher les solutions les mieux appropriées à leur prévention ou au traitement des situations problématiques.

Le groupe renseignera un tableau décomposant le processus : où se situent les risques ? de quelle nature sont-ils ? comment les anticiper / apporter des solutions curatives ?

*Eric SPINA, formateur*

## ATELIER 3

### **Adapter sa stratégie de commercialisation en fonction du territoire, du produit, des clients, de l'état du marché**

L'atelier aura pour objectif de produire une grille d'analyse permettant d'identifier les stratégies à déployer suivant les caractéristiques des produits à commercialiser. Il interrogera plus particulièrement :

- Les supports de commercialisation : à quels objectifs répondent-ils, quand leur utilisation est-elle optimale / minimale ?
- Les partenariats : comment l'inter organisme, les Collectivités, les banques et le 1% peuvent-ils être des relais de la commercialisation ?
- Le recours aux cabinets de communication : dans quelles circonstances peuvent-ils être un appui à la commercialisation ?

*Géraud BEAUFRERE, Consultant*

**12h30 Déjeuner**

**14h00 Synthèse des ateliers en plénière**

**15h00 Intervention de clôture**

*Denis LANDART, Responsable du Département Accession Sociale et Copropriété, USH*

**16h00 Clôture de la journée**

## Bulletin d'inscription

### PSLA : SECURISER LA LEVEE D'OPTION

6 et 7 Juin 2013

Nom :

---

Prénom :

---

Fonction :

---

E-mail :

---

Organisme :

---

Adresse :

---

Téléphone :

---

Personne à contacter :

---

Fait à :

---

Le :

Signature :

**Tarifs : 1480 € Hors hébergement et repas du soir – repas de midi compris**

Cotisation de l'organisme à l'AFPOLS obligatoire.

**Bulletin à retourner à Victoria ESTEBAN  
AFPOLS, 2 rue Lord Byron, 75 008 PARIS, Tel : 01.40.75.79.04 Fax : 01.40.75.04.21**

[v.esteban.afpols@union-habitat.org](mailto:v.esteban.afpols@union-habitat.org)