

Comment communiquer sur un projet d'habitat participatif auprès des collectivités et des bailleurs sociaux ?

Synthèse des échanges du 11 mai 2019

Jeanne-Louise Deschamps
Doctorante en droit public, Université de Limoges
jeanne-louise.deschamps@outlook.fr



Ces échanges poursuivaient deux objectifs :

- Identifier dans quel but présenter son projet d'habitat participatif aux acteurs institutionnels que sont les collectivités et les bailleurs HLM
- Envisager des outils pour faciliter cette communication

1. Pourquoi se tourner vers les institutions ?

S'agissant des collectivités :

- Les communes peuvent faciliter le projet : aide à la recherche de terrain, éventuelle négociation sur une parcelle non constructible, prêt de salle pour la tenue de réunions du groupe, aide pour communiquer auprès des riverains, etc.

Un terrain ou un bâtiment appartenant à une commune peut être cédé ou mis à la disposition d'un groupe d'habitants, et ce à des conditions plus avantageuses que ce qu'offre le marché immobilier : il s'agit là d'une aide publique et des contreparties seront alors négociées (Ex. limitation du droit de revente, pour empêcher notamment que le groupe qui achète un bien à un prix inférieur à sa valeur ne puisse réaliser une plus-value).

- Intercommunalités, départements, régions : quelques rares subventions sont parfois accordées, généralement pour valoriser une dimension du projet d'habitat participatif en lien avec les missions de la collectivité (Ex. dimension sociale, vieillissement, etc.).

S'agissant des bailleurs sociaux :

- Dans le cadre de leurs missions traditionnelles (locatif social + accession sociale à la propriété), ils peuvent porter des projets d'habitat participatif : soit à la demande d'un groupe d'habitants, soit en recrutant des ménages intéressés. Le projet d'habitat participatif peut constituer l'ensemble de l'opération ou être intégré à une opération de logement social conventionnelle.
- L'intérêt pour les habitants est de bénéficier de l'ingénierie du bailleur pour la réalisation de l'opération (portage du terrain, maîtrise d'ouvrage) et d'avoir accès à des prêts réservés aux bailleurs sociaux (notamment le Prêt Locatif Social) ; autre avantage possible, lorsque cela fait partie des valeurs exprimées dans le projet d'habitat participatif, cette association permet d'intégrer des ménages à revenus modestes. Les habitants peuvent choisir le statut qui correspond le mieux à leurs attentes et capacités financières. Ainsi, dans un même projet, ils

peuvent être locataires du parc social (loyers inférieurs au parc privé), accédant social à la propriété (PSLA) ou encore accédant classique, sans plafond de ressources (VEFA).

- Lorsqu'intervient un organisme HLM, la participation est beaucoup plus formalisée (tenue régulière de réunions et d'ateliers, co-décision avec le bailleur sur toutes les questions sensibles, etc.) et encadrée par des délais plus courts. Également, le recrutement d'autres habitants n'est pas libre : les candidats doivent respecter les critères sociaux qui s'imposent au bailleur ; le choix définitif revient à une commission d'attribution du logement.

2. Comment faire le lien entre son projet d'habitat participatif et les missions de la collectivité et/ou du bailleur ?

On présente un projet d'habitat participatif à une collectivité ou à un bailleur parce qu'il est susceptible de l'intéresser au regard de ses missions, et donc qu'il peut y apporter une aide particulière. Si la mission d'un bailleur social est de produire des logements sociaux, celle des collectivités est de planifier la production de logements (sociaux ou non). Ainsi, la production de logements dépend de deux éléments :

- Des obligations fixées par la loi, et qui peuvent soutenir une démarche d'habitat participatif : ainsi, les communes doivent garantir la mixité sociale sur l'ensemble de leur territoire ; de même, elles doivent limiter l'étalement urbain, etc.
- Des besoins locaux : la Haute-Vienne, par ex., est caractérisée par une importante vacance de logements dans certains secteurs ; souvent, on manque de logements d'une certaine typologie (T2, T3 ?). Lorsqu'on présente un projet d'habitat participatif, on peut valoriser le fait qu'il contribue à répondre à ces besoins.

Pour connaître les besoins de la collectivité, on peut se référer aux documents de planification (en particulier le Programme Local de l'Habitat qui évalue les besoins en matière de logement) ; également, en interrogeant directement les institutions rencontrées, pour comprendre ce qu'elles peuvent attendre d'un projet d'habitat participatif.

Au-delà des besoins de logements sur un territoire donné, il faut penser aux autres besoins que peut satisfaire, directement ou non, un projet d'habitat participatif : vieillissement, maintien de services publics, etc.

Par ailleurs, il faut comprendre que l'habitat participatif n'est pas connu et appréhendé de manière égale par tous les pouvoirs publics. Aussi, leurs attentes peuvent varier : certains voudront simplement être informés des projets en cours, d'autres voudront être associés, même si ce n'est qu'à titre symbolique. Pour que des opportunités émergent, il faut engager un dialogue et s'efforcer de le maintenir : même si aucune collaboration ne semble possible a priori, les propositions peuvent évoluer en même temps que le projet et à mesure qu'une confiance s'installe.

3. Comment présenter « formellement » son projet ?

On peut présenter son projet à l'institution, soit avant, soit après avoir trouvé le terrain. Quel que soit le stade d'avancement du projet, il est utile de prévoir un support de communication (papier ou PDF) et de l'actualiser régulièrement.

Par souci de clarté, il peut être intéressant de structurer ce document en distinguant le projet social et le projet immobilier. Il est préférable de ne pas négliger cette 2^{ème} partie, sur laquelle se joue la crédibilité du projet. Voici les éléments importants pour la compréhension du projet :

- Une présentation du groupe : cela peut consister en une présentation de chacun des membres et une explication de ce qui lie le groupe. Souvent, l'une des premières questions posées est « comment vous êtes-vous trouvés ? »...
- Une synthèse des valeurs qui motivent le groupe et qui font normalement l'objet d'une charte : cette partie doit permettre à l'interlocuteur institutionnel de situer le projet, de comprendre ce vers quoi il s'oriente. Pour autant, tout ne doit pas nécessairement être rendu public : par ex., si l'application de principes coopératifs ou la recherche d'une sobriété énergétique sont décisifs pour comprendre la teneur du projet, les principes de résolution des conflits ne concernent que le groupe d'habitants.
- Le projet immobilier : dans l'idéal, un projet chiffré ; même si tous les éléments ne sont pas connus, il peut être pertinent de donner quelques estimations (nombre de logements, types des logements, budget d'achat, loyers/redevances envisagés, etc.). La question du statut juridique peut être abordée en même temps que le projet immobilier.
- Etat d'avancement : groupe à compléter, statuts à déposer, permis de construire ? L'idée est de situer la dernière étape accomplie et celle à réaliser.
- Des exemples de projets similaires, et d'institutions investies.

Il ne s'agit pas de montrer que tous ces éléments ont été définitivement arrêtés et que le projet est définitif (notamment la composition du groupe, le montage financier ou les statuts juridiques), mais de donner une vision globale des choses. Si l'on sollicite une aide quelconque, cela permet aussi de démontrer que l'on n'omet rien d'essentiel et que l'on avance pas à pas.

Par ailleurs, une fois le contact établi, il peut être judicieux de ne pas multiplier les interlocuteurs : d'une part, en désignant un ou deux représentants au sein du groupe pour piloter les échanges ; d'autre part, en « fidélisant » une personne-ressource au sein de l'institution.

ANNEXE

Le logement social

Les logements sociaux répondent à plusieurs critères :

Ils sont agréés par l'Etat et financés avec des fonds publics.

Ils font l'objet d'une procédure d'attribution contrôlée par la puissance publique.

Ils ont un loyer plafonné.

Ils accueillent des locataires qui disposent de ressources inférieures à un plafond et peuvent bénéficier de l'APL.

Quels sont les avantages de la location d'un logement HLM ?

Le prix est réglementé par l'État et inférieur à celui du parc privé.

Le loyer est dû à terme échu.

Le locataire bénéficie d'un droit au maintien dans les lieux s'il respecte son contrat.

Un suivi individualisé est proposé en cas de difficultés.

Il existe plusieurs catégories de logements sociaux suivant les prêts et subventions accordés aux organismes lors de leur construction :

Les **PLAI** (Prêt Locatif Aidé d'Intégration) réservés aux personnes en situation de grande précarité.

Les **PLUS** (Prêt Locatif à Usage Social) correspondent aux HLM traditionnelles.

Les **PLS** (Prêt Locatif Social) et les **PLI** (Prêt Locatif Intermédiaire), attribués aux familles dont les revenus sont trop élevés pour pouvoir accéder aux locations HLM ordinaires, mais trop bas pour pouvoir se loger dans le secteur privé.

Les principaux financeurs de logements sociaux sont :

L'État

Les collectivités territoriales (région, département, agglomération, commune...)

La Caisse des Dépôts et Consignations

Action Logement (le 1% logement versé par les employeurs)

Le bailleur lui-même sur ses fonds propres.

PSLA : prêt social location-accession

Le PSLA est un dispositif d'accession à la propriété mis en place par les pouvoirs publics en 2004. Il s'adresse à des ménages sous plafonds de ressources qui achètent leur logement neuf situé dans une opération agréée par l'Etat pour être éligible aux financements PSLA.

VEFA : vente en l'état futur d'achèvement

Il s'agit d'un contrat de vente est signé devant un notaire.

Le contrat de vente en l'état futur d'achèvement implique que l'acquéreur devient propriétaire du sol à la signature du contrat de vente, puis propriétaire du logement au fur et à mesure de sa construction. L'acquéreur doit échelonner le paiement suivant l'avancement des travaux et selon l'échéancier prévu par le contrat de vente.

Le montant de l'échelonnement des travaux peut s'élever au maximum : à 35 % du prix total lorsque les fondations sont achevées, à 70 % du prix total lorsque le logement est mis hors d'eau, jusqu'à 95 % du prix total à l'achèvement de l'immeuble.

En l'absence de réserves quant à la conformité du logement par rapport à l'acte de vente, les 5 % restant sont versés à la livraison du logement.