

LES ESSENTIELS

# Le montage d'opérations immobilières

Des clés pour bien les réaliser sur sa commune

**Jean-Pascal Bonsignore**

Directeur territorial,  
conseil en montages immobiliers  
auprès des collectivités

**territorial** éditions



# Le montage d'opérations immobilières

Des clés pour bien les réaliser sur sa commune

Les communes et leurs élus sont, depuis des années, sollicités sur des projets immobiliers : logements, résidences seniors, locaux commerciaux ou d'activités, aménagements industriels, résidences loisirs, etc. Accueillir les acteurs de tels projets s'avère un parcours d'obstacle que l'exécutif local devra surmonter, en gardant le cap donné par le mandat municipal.

L'ouvrage aborde les différentes problématiques auxquelles sont confrontés les décideurs locaux : étapes pour conduire un projet, diversité des acteurs dans le domaine, éléments de la mise en œuvre, incidences financières et budgétaires, ainsi que la question incontournable, de nos jours, de la prise en compte environnementale des projets.

Cet ouvrage ne traite pas des questions juridiques liées à l'urbanisme et l'aménagement. Il se veut une « boîte à outils », un mode d'emploi à destination des maires et élus des collectivités territoriales ne possédant pas les services instructeurs suffisants, au regard de leur taille et leurs budgets.

La problématique des arbitrages politiques fait l'objet d'un examen approfondi, tant cette question, au-delà des aspects juridiques et pratiques, renvoie à l'essence même de la gouvernance locale : des projets pour qui, pour quoi, pour quand, dans quels buts ? Les élus, seuls décideurs au bout du compte quand bien même ils assurent conseils et analyses de collaborateurs ou de cabinet d'expertise, devront choisir les meilleurs projets, aux meilleurs coûts, avec les meilleures perspectives à venir et dans le souci du respect de leurs engagements de mandat.



**Jean-Pascal Bonsignore** est associé d'un cabinet conseil en montage d'opérations immobilières depuis 2017. Ancien cadre territorial, il a réalisé sa carrière dans la communication. Élu municipal et intercommunal jusqu'en 2014, il est également formateur-conseil et auteur d'ouvrages techniques sur l'organisation, la promotion et l'évaluation de la communication locale.

## LES ESSENTIELS

[boutique.territorial.fr](http://boutique.territorial.fr)

ISSN : 2553-5803

ISBN : 978-2-8186-2139-4

© Frank - Yeti Studio / adobeStock.com

# Le montage d'opérations immobilières

Des clés pour bien les réaliser sur sa commune

**Jean-Pascal Bonsignore**

Directeur territorial,  
conseil en montages immobiliers  
auprès des collectivités

**territorial** éditions

Référence TBK 396A



**Vous souhaitez  
nous contacter  
à propos de votre ouvrage ?**

## **C'est simple !**

Il vous suffit d'**envoyer un mail à :**  
[service-client-editions@territorial.fr](mailto:service-client-editions@territorial.fr)  
en précisant l'objet de votre demande.

Pour connaître l'ensemble de nos publications,  
rendez-vous sur notre boutique en ligne  
[boutique.territorial.fr](http://boutique.territorial.fr)

### **Avertissement de l'éditeur :**

La lecture de cet ouvrage ne peut en aucun cas dispenser le lecteur  
de recourir à un professionnel du droit.

Nous sommes vigilants concernant les autorisations  
de reproduction et indiquons systématiquement  
les sources des schémas, images, tableaux, etc.

Pour toute demande de modification, mise à jour  
ou suppression d'un élément au sein de cet ouvrage,  
merci de contacter les éditions Territorial.

 <p><b>DANGER</b> LE PHOTOCOPIAGE TUE LE LIVRE</p>	<p>Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement la présente publication sans autorisation du Centre Français d'exploitation du droit de Copie. <b>CFC</b> 20, rue des Grands-Augustins 75006 Paris. Tél.: 0144 07 47 70</p>
---	---



# Sommaire

Avant-propos .....	p.9
--------------------	-----

## Partie 1

### **Diversité de projets, de logements, de documents**

#### Chapitre I

<b>Les éléments constitutifs de projets d'aménagements urbains .....</b>	<b>p.13</b>
--	-------------

<b>A - Les différents montages immobiliers .....</b>	<b>p.13</b>
--	-------------

1. La promotion individuelle .....	p.13
------------------------------------	------

2. La maîtrise d'ouvrage déléguée .....	p.13
---	------

3. Le contrat de promotion immobilière .....	p.14
--	------

4. La vente en état futur d'achèvement (Vefa) .....	p.14
---	------

<b>B - Les différents programmes de logements .....</b>	<b>p.15</b>
---	-------------

1. Logements en accession .....	p.15
---------------------------------	------

2. Logements locatifs libres .....	p.16
------------------------------------	------

3. Logement social .....	p.17
--------------------------	------

<b>C - Les documents notariés .....</b>	<b>p.19</b>
---	-------------

1. La signature d'une promesse .....	p.19
--------------------------------------	------

2. La signature de l'acte d'achat/de vente .....	p.20
--	------

#### Chapitre II

<b>Diversité et rôles des acteurs d'un projet .....</b>	<b>p.21</b>
---	-------------

<b>A - Les élus : non professionnels mais décideurs .....</b>	<b>p.21</b>
---	-------------

<b>B - Les administrations : urbanisme, travaux, juridique, finances.....</b>	<b>p.24</b>
---	-------------

1. Un comité de pilotage administratif .....	p.24
--	------

2. Des groupes de travail interservices internes .....	p.24
--	------

<b>C - L'intercommunalité .....</b>	<b>p.25</b>
-------------------------------------	-------------

1. Le recensement des solutions immobilières .....	p.26
--	------

2. L'analyse de la concentration du marché .....	p.27
--	------

<b>D - Le département et ses atouts</b> .....	p.30
1. L'aide à la recherche de terrains ou locaux .....	p.30
2. La connaissance des tendances industrielles .....	p.31
3. L'animation des réseaux d'entreprises .....	p.31
4. Les ressources départementales .....	p.32
<b>E - Les différents opérateurs immobiliers</b> .....	p.33
1. Le promoteur immobilier .....	p.33
2. Le promoteur aménageur .....	p.35
3. Les bailleurs privés .....	p.37
4. Les bailleurs sociaux .....	p.37
<b>F - Les architectes</b> .....	p.37
<b>G - L'assistance à maîtrise d'ouvrage</b> .....	p.38
<b>H - Les notaires</b> .....	p.39
1. L'acte notarié .....	p.39
2. Un passage obligatoire .....	p.39
3. Avant-contrat : les avantages de l'acte notarié .....	p.39
4. Combien ça coûte ? .....	p.40

## Partie 2

### La mise en œuvre

#### Chapitre I

<b>La consultation d'aménageurs</b> .....	p.43
<b>A - Éléments distinctifs d'une procédure d'aménagement</b> .....	p.43
<b>B - Caractéristiques des offres professionnelles sollicitées</b> .....	p.43
1. La concession d'aménagement .....	p.43
2. Le contrat de partenariat public-privé en aménagement .....	p.44
<b>C - La consultation architecturale</b> .....	p.45
1. Le concours de maîtrise d'œuvre .....	p.45
2. La procédure négociée de maîtrise d'œuvre .....	p.45
3. La procédure adaptée (Mapa) .....	p.46
4. La procédure de conception-réalisation .....	p.46
5. L'accord-cadre .....	p.46
<b>D - Consultation spécifique « développement touristique »</b> .....	p.47
1. Le diagnostic préalable .....	p.47
2. Le lancement de la consultation .....	p.48
3. La sélection des opérateurs .....	p.48
<b>E - Lancement d'un programme « mixte » d'équipement privé/structure publique</b> .....	p.49
1. Consultation de l'opérateur .....	p.49
2. Le projet prévisionnel .....	p.49
3. Le programme, les contraintes .....	p.50

<b>F - Étude d'une programmation globale de logements/hébergements/ commerces/équipements publics dans une commune</b> .....	p.51
1. Les équipements publics .....	p.51
2. Incontournable centre-ville .....	p.51
3. Marché couvert : l'atout concertation habitants-professionnels .....	p.52
4. Une maison de l'économie : l'ouverture régionale .....	p.52
5. La communication .....	p.52
<b>G - Aménagement d'un équipement à vocation de formation, de sport et de bien-être</b> .....	p.53
1. Sport et santé : les deux grandes lignes .....	p.53
2. Des écoles de formation .....	p.53
3. Des espaces mutualisés et de coliving .....	p.53
<b>H - Aménagement de campus à vocation expérimentale</b> .....	p.54
1. Constructions vertes et bioclimatiques .....	p.54
2. Campus à destination des sciences de la vie .....	p.55
<b>Chapitre II</b>	
<b>La prise en compte environnementale des projets d'aménagement</b> .....	p.57
<b>A - L'étude d'impacts</b> .....	p.57
1. Protection des espèces animales et végétales .....	p.58
2. Dérogations possibles .....	p.58
<b>B - La compensation forestière</b> .....	p.58
<b>C - Les incidences Natura 2000</b> .....	p.59
<b>D - La loi sur l'eau</b> .....	p.59
<b>E - La finalisation du projet</b> .....	p.59
<b>Chapitre III</b>	
<b>L'après-Covid et le numérique</b> .....	p.61
<b>A - Les villes et villages connectés</b> .....	p.61
1. Création d'un pôle numérique d'intérêt territorial .....	p.61
2. Les conditions d'implantation .....	p.62
3. Les financements .....	p.62
<b>B - Le cosyworking</b> .....	p.63
1. Le cosyliving .....	p.63
2. La programmation coworking .....	p.63
<b>C - Les incidences financières et budgétaires</b> .....	p.64
1. Conditions financières de cession d'un bien immobilier .....	p.64
2. Le suivi des dates jalons .....	p.65
3. La fiscalité .....	p.65

D - L'arbitrage politique .....	p.66
1. Pondérer les priorités par la réalité sociale du moment .....	p.66
2. Rapprocher les ressources internes pour apprécier la faisabilité .....	p.66
3. Un tableau regroupant priorités et éléments de pondération .....	p.67

## Partie 3

### **Information et communication**

#### Chapitre I

<b>Les notes à l'exécutif</b> .....	p.71
A - Notes d'intention .....	p.71
B - Note type pour le conseil municipal .....	p.71
C - Notes complémentaires .....	p.71
D - Rapports, lettres .....	p.72
E - Comptes rendus de réunions aux élus .....	p.72
F - Les rapports politiques au bureau municipal .....	p.72

#### Chapitre II

<b>Les actions pratiques de communication</b> .....	p.73
A - Communiquer et concerter sur un projet de rénovation urbaine .....	p.73
1. Proximité .....	p.73
2. Communication partagée .....	p.74
3. Les bailleurs au cœur de la démarche .....	p.74
4. La démarche à décliner en différents vecteurs de communication .....	p.74
5. Exemples d'outils .....	p.75
B - Aménagements, équipements, chantiers dans la ville : pour communiquer, des préalables .....	p.76
1. La prise de connaissance .....	p.76
2. Le commanditaire .....	p.76
3. La préparation .....	p.76
4. Les plannings .....	p.77
C - Communiquer sur les aménagements dans la ville : la mise en œuvre .....	p.78
1. La phase préalable .....	p.78
2. La concertation .....	p.78
3. La réalisation .....	p.80
4. La mise en usage .....	p.81
D - Communiquer sur les aménagements de la ville : les supports .....	p.82
1. Les magazines territoriaux .....	p.82
2. Les supports ponctuels .....	p.82
3. Les panneaux .....	p.83
4. Les réseaux internet .....	p.84

E - Communiquer sur les aménagements : les relations extérieures .....	p.85
1. La presse et les médias .....	p.85
2. Les visites de chantier .....	p.85
F - Promotion du territoire : utilisation de l'atout web social .....	p.86
1. Objectifs généraux .....	p.86
2. Un lieu de sensibilisation .....	p.86
3. Des objectifs à fixer .....	p.87
4. Un concours annuel et des trophées .....	p.87
5. Des aides de l'État .....	p.87
G - La coproduction .....	p.88
Conclusion .....	p.89

## Annexes

Annexe 1	
<b>Notes d'intention sur des projets d'aménagements urbains .....</b>	<b>p.93</b>
Annexe 2	
<b>Notes d'information – projets de constructions sur terrains municipaux ...</b>	<b>p.101</b>
Annexe 3	
<b>Documents de communication aux élus sur des projets à caractère industriel, commercial ou touristique .....</b>	<b>p.111</b>
Annexe 4	
<b>Notes descriptives d'actions de communication .....</b>	<b>p.115</b>
Bibliographie utile .....	p.121



## Avant-propos

Les communes et leurs élus sont, depuis des années, sollicités sur des projets immobiliers : logements, équipements publics ou privés, résidences pour seniors, résidences étudiantes, résidences pour handicapés, locaux commerciaux ou d'activités, aménagements industriels, sans oublier les résidences de loisirs, les campings ou encore les équipements de bien-être et de remise en forme (la liste n'est pas exhaustive).

Cet ouvrage se veut une « boîte à outils », un mode d'emploi à destination des maires et élus des collectivités territoriales ne possédant les services instructeurs suffisants, au regard de leur taille et leurs budgets. Il ne s'agit pas d'un ouvrage traitant des questions juridiques liées à l'urbanisme et l'aménagement, bon nombre existant déjà<sup>1</sup>.

L'ouvrage aborde les différentes problématiques auxquelles sont confrontés les décideurs des exécutifs locaux : étapes pour conduire un projet, diversités des acteurs dans le domaine, éléments de la mise en œuvre, incidences financières et budgétaires, ainsi que la question, incontournable de nos jours, de la prise en compte environnementale des projets : recherche autour des sciences de l'écologie et des produits biosourcés, énergies renouvelables, réduction des pollutions et des dépenses énergétiques...

La problématique des arbitrages politiques fera l'objet d'un examen approfondi, tant cette question, au-delà des aspects juridiques et pratiques, renvoie à l'essence même de la gouvernance locale : des projets pour qui, pour quoi, pour quand, dans quels buts ? Les élus, seuls décideurs au bout du compte, quand bien même ils s'assurent conseils et analyses de collaborateurs ou de cabinets d'expertise, devront choisir les meilleurs projets, aux meilleurs coûts, avec les meilleures perspectives à venir et dans le souci du respect de leurs engagements de mandat.

L'ouvrage n'oubliera pas les nouveaux usages professionnels liés à l'après-covid, en matière de constructions, d'aménagements d'activités ou de pratiques commerciales, induits par les attentes au niveau du cadre de vie, de l'emploi du temps personnel et familial, tant en termes programmatiques que de développement durable.

1. Voir dans les collections Territorial :

- *Diriger un service urbanisme et aménagement*, sous la direction de Bruno Chaput, coll. « Les clés du métier », Territorial éditions.
- *Le guide pratique de l'expropriation et de la préemption*, sous la direction de Philippe Dupuis, coll. « Les clés du métier », Territorial éditions.
- *Guide pratique du contentieux de l'urbanisme*, sous la direction de Patrice Cossalter, coll. « Les clés du métier », Territorial éditions.
- *Le permis de construire - Guide de l'instructeur*, sous la direction de Sébastien Bourillon, coll. « Les clés du métier », Territorial éditions.

Environnement, transports, voiries, équipements d'accompagnement (loisirs, culture, sports, prise en compte du handicap, du vieillissement...) vont de pair avec les nouveaux programmes en cours ou à venir : *coliving*, *coworking*, etc., des pratiques partagées qui émergent de plus en plus dans les propositions des opérateurs. Les élus devront savoir les intégrer dans leurs cahiers des charges.

En fin d'ouvrage, on trouvera divers modèles de notes, comptes rendus, rapports, lettres, ainsi qu'un kit détaillé des différentes actions de communication indissociables de la mise en œuvre de projets d'urbanisme sur le territoire.

Également, une bibliographie indiquera nombre de références utiles à l'utilisateur de cet ouvrage.

Un ouvrage essentiel pour tout élu local qui souhaite posséder les clés pour bien réaliser sur sa commune.

**Diversité de projets,  
de logements,  
de documents**

Si le logement concerne le plus grand nombre de projets immobiliers, il n'est pas le seul ; citons les investissements locatifs, les locaux professionnels (locaux commerciaux, locaux industriels, boutiques, hangars...), enfin les biens d'exception (châteaux, ports...).

Les élus, qui ne sont pas des professionnels mais sont décideurs, doivent pouvoir se saisir des éléments constitutifs d'une analyse ou d'une proposition d'un aménageur, comprendre les programmes de réalisations sur lesquels ils doivent statuer, en connaître les incidences financières et budgétaires.

## Chapitre I

# Les éléments constitutifs de projets d'aménagements urbains

### A - Les différents montages immobiliers

Quand on veut accueillir un projet immobilier – réhabilitation ou construction –, il est toujours bon de comprendre en amont le montage et l'organisation du projet que vous souhaitez retenir. Évidemment, il n'existe pas d'organisation unique et universelle pour tous les projets immobiliers : l'organisation mise en place va dépendre de leur taille et de leur complexité.

On distingue néanmoins quatre grandes constantes : la promotion individuelle, la maîtrise d'ouvrage déléguée, le contrat de promotion immobilière et la vente en état futur d'achèvement (Vefa).

#### 1. La promotion individuelle

L'opérateur maître d'ouvrage agit seul sous la responsabilité de sa structure : SARL, SAS, SCPI<sup>2</sup>... Il signe tous les contrats avec les tiers : bureaux d'études, de conseils, entreprises de travaux, etc. Toutes les assurances sont à sa charge et sous sa responsabilité.

#### 2. La maîtrise d'ouvrage déléguée

Dans le cas de maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD), le propriétaire va déléguer un maître d'ouvrage<sup>3</sup> qui va faire « en son nom et pour son compte », en clair il va faire à sa place. Toutefois, c'est le commanditaire qui définit le périmètre de la mission et garde toujours la main sur son projet... mais ce n'est plus lui qui signe les contrats, c'est la MOD, qui aura une obligation de résultat !

---

2. SARL : société à responsabilité limitée ; SAS : société par actions simplifiée ; SCPI : société civile de promotion immobilière

3. Maître d'ouvrage : société qui dirige l'opération pour le compte du propriétaire, ou propriétaire en tant que tel. Maître d'œuvre : société ou personne qui dirige la construction ou les travaux sous la direction du maître d'ouvrage. Le maître d'œuvre a pour mission de réaliser l'ouvrage dans les conditions de délais, de qualité et de coût fixées par le maître d'ouvrage, et généralement conformément à un contrat.



La MOD ne garantit que le seul périmètre de son contrat, sans garantie sur le coût complet de l'opération, ni sur les délais ou la qualité. Contrairement au promoteur titulaire d'un CPI (voir partie 1, chapitre I-A-3 ci-après), le MOD n'est pas considéré comme constructeur ; de ce fait, il n'apporte pas de garantie décennale. Par ailleurs, en confiant à un tiers l'exercice de certaines de ses missions, le maître d'ouvrage s'engage à assumer la responsabilité des actes pris par ce tiers.

### 3. Le contrat de promotion immobilière

Le contrat de promotion immobilière (CPI) est un outil intéressant lorsqu'un maître d'ouvrage souhaite confier à un partenaire privé la maîtrise juridique, financière et administrative d'une opération. Le CPI constitue un atout en termes de sécurité pour un propriétaire, public ou privé : la maîtrise d'ouvrage désignée – le promoteur – aura une obligation de résultat sur tous les postes, sauf sur le coût et la nature du foncier qui reste propriété... du propriétaire (qui continue donc d'assumer le risque sur la nature du foncier).

C'est un contrat qui sera privilégié par qui souhaite conserver la propriété de son foncier, c'est-à-dire du terrain.

Il peut s'agir là d'un montage intéressant à double titre : pour le promoteur, qui n'a pas à payer le prix du foncier et évite la longue négociation entre l'attente du vendeur et les contraintes d'achat liées au marché de vente des mètres carrés du secteur ; pour le propriétaire, qui évite de vendre ce qu'il considère « à perte » par rapport à ses attentes et récoltera en retour un revenu garanti par le bail consécutif au contrat.

Les organismes HLM\* peuvent confier un CPI à un promoteur privé pour toute opération non liée à la réalisation de logements locatifs aidés par l'État. Le recours au CPI est ainsi possible, par exemple, dans le cadre d'une opération de construction de logements en accession telle qu'un montage en PSLA (prêt social location-accession).

\* Organismes HLM : habitations à loyers modérés ; ancien nom – le plus usité – des actuels OPH (offices publics de logements), propriétaires des logements sociaux – mais ce ne sont pas les seuls...

### 4. La vente en état futur d'achèvement (Vefa)

La différence entre un CPI et une Vefa, c'est la propriété du foncier. Quand, avec le CPI, le propriétaire garde son foncier et donne mandat à un promoteur pour la réalisation de l'ouvrage, en Vefa, il vend son foncier une fois pour toutes : le promoteur s'occupe de tout et revend « clé en main » aux acheteurs privés (ou à un bailleur dans le cas de locatif), signe tous les contrats en son nom, prend à sa charge toutes les dépenses<sup>4</sup>, garantit le prix, les délais et la qualité de l'ouvrage livré au final. C'est le type de contrat le plus courant dans le cadre de promotions immobilières.

4. En Vefa, des frais de notaire d'environ 2 % viennent s'ajouter.

## B - Les différents programmes de logements

Le logement constitue l'essentiel des programmes immobiliers.

### 1. Logements en accession

Il s'agit de logements que le promoteur met à la vente au prix du marché du secteur, que l'acheteur l'habite ou qu'il le mette ensuite en location.

Ces opérations pourront s'effectuer soit dans du neuf (logements construits sur un terrain nu ou démoli) soit dans de l'ancien réhabilité ; dans ce dernier cas, la contrainte du bâti peut interférer à la hausse sur le prix de vente.



Il est plus commode pour un promoteur de démolir et reconstruire que de réhabiliter de l'ancien ; les coûts de travaux étant supérieurs de 10 % à 20 % dans le deuxième cas.

#### Atouts de l'immobilier neuf

Les programmes immobiliers neufs se caractérisent par les nombreux atouts qu'ils offrent aux acquéreurs, aussi bien pour les acheteurs de résidence principale que pour les investisseurs dans le locatif.

#### Les acheteurs de résidence principale

Dans une métropole où le marché immobilier est tendu, ils bénéficient du PTZ (prêt à taux zéro). C'est un prêt consenti par l'État, sans intérêt, permettant de financer jusqu'à 40 % du prix du bien à taux zéro.

Le zonage Anru (Agence nationale de la rénovation urbaine) concerne les secteurs en plein essor, comme les écoquartiers, avec des infrastructures modernes et de nombreux services. Il est défini par l'État et permet de bénéficier d'une TVA à 5,5 % au lieu des 20 % habituels. Cela signifie un bien plus spacieux avec de meilleures prestations, à budget égal.

Enfin, les constructions neuves sont toutes labellisées RT2012, ce qui garantit des économies de chauffage et une température optimale dans le logement, été comme hiver.

#### Les investisseurs dans le locatif

Les constructions neuves peuvent bénéficier de divers dispositifs mis en place par l'État, qui permettent aux acheteurs de profiter d'avantages fiscaux :

- la loi Pinel : elle permet de réduire ses impôts jusqu'à 21 % du prix total du bien sur 12 ans pendant lesquels vous mettez le bien en location ; le dispositif a été reconduit en 2023 ;
- le LMNP (loueur meublé non professionnel) : il s'agit d'acheter un bien meublé en résidence de services et de le mettre en location. L'acheteur bénéficie d'une récupération de la TVA sur le prix total du bien ;

- la loi Monuments historiques : l'acheteur devient propriétaire d'un bien classé, y effectue des travaux et peut alors déduire l'intégralité des intérêts d'emprunt sur son revenu global ;
- la loi Malraux : il s'agit d'un investissement dans un bien immobilier avec travaux de remise à neuf. La réduction d'impôts est de 30 % sur le montant des travaux réalisés ; en 2023, les nouvelles dispositions présentent des avantages plutôt réservés aux contribuables ayant une fiscalité importante, puisqu'il faut pouvoir utiliser le budget sur une période d'un à quatre ans ;
- la nue-propriété : il s'agit d'un investissement dans un bien pour seulement 50 % à 60 % de sa valeur réelle mais aucun loyer n'est perçu jusqu'à la fin de l'investissement. Ensuite, la pleine propriété est récupérée par l'acheteur ;
- le déficit foncier : l'investisseur doit acheter un bien en hypercentre avec travaux ; un mécanisme fiscal lui permet alors de déduire les charges des loyers perçus.

## 2. Logements locatifs libres

Il s'agit de logements mis en location à des tarifs non réglementés, en fonction du marché de l'immobilier du secteur.

Une fois le projet achevé, le promoteur revend, le bâtiment ou les maisons à une foncière<sup>5</sup> qui se chargera de percevoir les loyers perçus par le gestionnaire (la foncière pouvant aussi être gestionnaire par une de ses filiales).

Le logement locatif libre présente moins de contraintes réglementaires parmi les nombreux types de baux immobiliers. Par exemple, dans une location libre, le locataire peut très bien céder ou sous-louer son bail si les clauses le lui permettent.

Les baux des locations libres sont très souples juridiquement et accordent beaucoup d'autonomie aux deux parties au moment de la rédaction des clauses de contrat. Le locataire et le propriétaire peuvent choisir d'établir un bail écrit ou verbal (article 1714 du Code civil). Seules les conditions changent selon la nature du bail, soit au niveau de la fin du contrat, de la reconduction de celui-ci ou encore des délais. En bref, les deux parties bénéficient d'une liberté contractuelle quand elles optent pour une location libre.



### À savoir

Plusieurs communes et intercommunalités, à l'image de Saint-Ouen ou de Plaine Commune (93), ont mis en place des chartes visant à contrôler les prix de vente des terrains ou à encadrer étroitement les caractéristiques des logements produits, afin de limiter par exemple les logements vendus à des investisseurs dans le cadre des dispositifs fiscaux d'incitation à l'investissement locatif.

5. Une foncière est une entreprise commerciale propriétaire de plusieurs biens immobiliers, loués ou exploités. Son intérêt : protéger les investisseurs grâce à la mutualisation et à une meilleure répartition des risques locatifs. Avec les foncières, les investisseurs locatifs n'achètent pas de biens en direct mais se contentent d'acheter des parts de l'entreprise qui possède un parc existant, et obtiennent en retour des revenus réguliers. Les foncières cotées en bourse sont le plus souvent sous statut SIIC (société d'investissement immobilier cotée) ou SPPICAV (société de placement à prépondérance immobilière à capital variable).

### **La location-accession : un compromis intéressant**

La location-accession à la propriété est une démarche qui permet à un locataire d'acheter un logement après l'avoir loué pendant une période définie avec le propriétaire au moment de la signature du contrat. La location-accession permet à des familles sans apport personnel d'acquérir le logement qu'elles occupent.

Elle peut porter sur un immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte, collectif ou individuel, achevé ou en cours de construction, logement neuf ou ancien.

La location-accession permet à l'accédant de bénéficier d'une exonération de la taxe foncière pendant 15 ans à compter de l'année suivant l'achèvement de la propriété. L'acheteur profite de cette exonération pour la durée qu'il reste lorsqu'il lève l'option.

### **3. Logement social**

Plusieurs types de logements sociaux existent en France en fonction du crédit immobilier qui a permis son financement. On en compte quatre grandes catégories :

#### **a) Les logements sociaux PLAI**

Les logements sociaux PLAI (prêt locatif aidé d'intégration) sont ceux dont les loyers sont les plus faibles. Ils sont réservés aux personnes qui sont dans une situation de grande précarité. Pour pouvoir y habiter, le locataire doit justifier d'un revenu fiscal de référence maximum (13 268 euros s'il est seul en région parisienne).

#### **b) Les logements sociaux Plus**

L'acronyme Plus correspond à « prêt locatif à usage social ». En d'autres termes, il s'agit des habitations à loyer modéré, les HLM. Cette catégorie de logement social est la plus représentée. Ainsi, selon l'institut Statista, environ un tiers des Français louent un logement social estampillé HLM en 2020 (voir encadré ci-après).

#### **c) Les logements sociaux PLS**

Les logements sociaux PLS sont financés par l'intermédiaire d'un prêt locatif social. Ils permettent aux personnes dont les revenus sont modestes, mais tout de même supérieurs aux plafonds des habitations HLM, d'accéder à un logement dont le loyer reste inférieur au marché privé.

#### **d) Les logements sociaux PLI**

Tout comme les logements PLS, les habitations construites grâce à un prêt locatif intermédiaire s'adressent aux Français qui ne peuvent pas prétendre à un logement PLAI ou Plus. Les personnes n'y étant pas éligibles ne peuvent alors que s'orienter vers la location d'une maison ou d'un appartement auprès d'un bailleur privé.

## **L'encadrement des loyers : une spécificité des logements sociaux**

Par définition, l'offre de logement social s'adresse aux ménages ayant des revenus faibles à modérés. Les promoteurs immobiliers, les gestionnaires d'immeubles ou les propriétaires particuliers s'engagent à cet effet à ne pas excéder un certain prix au mètre carré. Dans la pratique, les prix moyens varient entre 5,32 euros par mètre carré en Bourgogne-Franche-Comté, la région la moins chère, et 6,84 euros par mètre carré en Île-de-France (étude menée par Statista en 2020).

## **Le bail réel solidaire (BRS)**

Le BRS est un contrat de location conclu entre un organisme foncier solidaire (OFS) et un preneur, l'OFS conservant la propriété foncière, le titulaire du bail détenant la propriété immobilière. En d'autres termes, les attributaires deviennent propriétaires de la maison, mais sont locataires du terrain sur lequel elle est construite.

Lancé en 2016, ce dispositif est fonctionnel dans les grandes villes où les prix du foncier empêchent la construction de logements neufs (par exemple, Paris ou Rennes).

Ce type de location s'adresse aux ménages, aux opérateurs revendant des immeubles et aux bailleurs qui optent pour la mise en location. Le bail réel solidaire est une location à longue durée.

Les bénéficiaires du bail réel solidaire, selon la loi Élan\*, sont soumis à certaines conditions : niveau de ressources ; occupation du logement en résidence principale et non en bail de résidence secondaire ; enfin, paiement d'une redevance.

Grâce au BRS, l'attributaire devient propriétaire d'une résidence principale à moindre prix. Le montant est régi par la loi pour éviter les exactions. Il est généralement conclu sur une marge de 15 % à 30 % de la valeur du bien immobilier, de quoi permettre à tous les ménages de se loger.

En outre, la durée du bail étant renouvelable, la location vide (ou meublée) est sécurisée.

\* Loi Élan (évolution du logement, de l'aménagement et du numérique). Adoptée en 2018, mise à jour en septembre 2021, élaborée en partant du terrain, la loi Élan a pour ambition de faciliter la construction de nouveaux logements et de protéger les plus fragiles.

## **Les fonciers locaux ciblés**

Dans un premier temps, l'organisme foncier solidaire (obligatoirement agréé par le préfet de la région) acquiert des terrains (bâtis ou non) sur la commune et s'occupe de leur gestion. Il peut y construire des équipements collectifs ou des logements. Dans un second temps, aux termes d'un contrat de location et pour un prix abordable, l'OFS cède les droits réels immobiliers sur le bien aux personnes concernées par le bail réel solidaire.