



Résidence St Juery – St Juery

DEMANDE D'AGRÉMENT OFS
BUREAU DU CRHH - 17 MAI 2022



Maisons Claires 

Groupe ActionLogement

MAISONS CLAIRES EN QUELQUES CHIFFRES

Maisons Claires, créée en 1947 est une SCIC, Filiale d'Action Logement Immobilier et de Promologis



Plus de 1 000 logements dans 21 communes du Tarn, la majeure partie du patrimoine se situe dans les communautés d'agglomération de **Castres-Mazamet** et du **Grand Albigeois**.



- **14** collaborateurs

- **25** nouveaux logements financés en 2021

- **13** mises en chantier en 2021

- **4 832 K€** de chiffre d'affaire en 2021

- **2 391 K€** de budget pour l'amélioration du parc en 2021 (hors entretien courant et gros entretien)



MAISONS CLAIRES s'engage pour un habitat abordable, digne, au service de l'intérêt général :

- La production de logements locatifs sociaux neufs se poursuit dans le respect des engagements de la CUS.
- L'amélioration du patrimoine est un axe stratégique majeur afin de maintenir celui-ci en bon état, pour préserver son attractivité et garantir le confort et la qualité de vie des occupants.
- Structure coopérative, Maisons Claires a toujours mis en avant le parcours résidentiel en privilégiant l'accès à la propriété des plus modestes.
- Maisons Claires dont le siège est à Castres gère en proximité son patrimoine depuis plus de 70 ans et le patrimoine de Promologis situé dans le Tarn

Un OFS LOCAL, ANCRE DANS LE TERRITOIRE AVEC UNE VOCATION AFFIRMEE DANS L'ANCIEN

- MAISONS CLAIRES souhaite accroître son offre et s'investir plus encore dans l'accession sociale à la propriété qui est l'un des vecteurs de succès de la mixité sociale et constitue une étape qualitative du parcours résidentiel. Pour Maisons Claires, la mise en place d'un OFS constitue une opportunité de diversifier le développement de logements en accession.
- En complémentarité avec son principal actionnaire Promologis dont l'OFS interviendra principalement dans le neuf, Maisons Claires souhaite développer le sien dans l'ancien.
- Aujourd'hui la société réalise 5 ventes HLM par an, l'objectif est de diversifier les montages afin de permettre en priorité à ses locataires de devenir propriétaire ce qui peut être difficile sur les zones tendues de Castres et Albi dans un patrimoine récemment réhabilité.
- La vente HLM en BRS permettra ainsi de contribuer au parcours résidentiel des locataires en place, toute ambiguïté à ce sujet ayant été levée par la loi n°2022-217 dite « 3DS » du 21 février 2022.
- Maisons Claires possède une réserve foncière sur Puygouzon, à l'est d'Albi, sur laquelle elle envisage de l'accession neuve à la propriété (2025-2028). Compte tenu des coûts d'aménagement et travaux estimés, cette part d'accession sociale se fera très certainement en BRS, le dispositif PSLA ne permettant que d'adresser une population en limite des plafonds ou disposant d'un apport très significatif.

DES COMPETENCES AFFIRMEES, UN OUTIL AU SERVICE DE LA SAC OCCITANIE HABITAT

- Maisons Claires bénéficie d'une expérience et de compétences permettant la réalisation de ses missions notamment au niveau commercial. Elle pourra en outre s'appuyer sur la Direction Parcours Résidentiel de Promologis pour le volet études de marché, la communication et les montages juridiques et financiers des opérations.
- Les opérations en BRS seront présentées devant un Comité des Engagements Immobiliers Groupe qui aura un rôle préparatoire et consultatif et sécurisera les projets.
- Le Conseil d'administration a approuvé le 16 février 2022 la modification des statuts de MAISONS CLAIRES afin d'y insérer toutes les dispositions spécifiques au bail réel solidaire. Ainsi, les statuts de la société ont été actualisés en ce sens au cours de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 5 mai 2022.
- Membre de la SAC Occitanie Habitat, 40 000 logements, avec Promologis, Sète Thau Habitat et Béziers Méditerranée Habitat, Maisons Claires apportera son savoir faire et ses compétences en matière de BRS dans l'ancien aux autres membres.

ORGANIGRAMME FONCTIONNEL DE LA SOCIETE



Groupe Action Logement

**DIRECTEUR GÉNÉRAL
MAISONS CLAIRES**
Pierre CLERGUE

**DIRECTRICE
MAISONS CLAIRES**
Sophie THOMAS

COMPTABILITÉ
Martine PRION
Comptable Principale
COMPTABLE
Catherine ALMARIC

PATRIMOINE
Gaëtan DUBEROS
Responsable Gestion Technique de Patrimoine
**ADJOINTE ETUDES ET
OPÉRATIONS**
Nathalie ROY
**CORRESPONDANT.ES
D'IMMEUBLES**
Sylvie BUTTIGNOL
Laurent MIKLASZEWSKI
AGENTS ENTRETIEN
Nadice ALENGRIN
Elsa PRADES

**GESTION LOCATIVE ET
JURIDIQUE**
**CHARGÉE DE CLIENTÈLE
ACCESSION**
Françoise LACROIX
ASSISTANTE ADMINISTRATIVE
Elodie ROBERT (CDD)
CHARGÉE DE CLIENTÈLE
Emilie BERRICHON
**CONSEILLÈRE EN ÉCONOMIE
SOCIALE ET FAMILIALE**
Delphine CANAC
GESTIONNAIRE LOCATIF
Cyril MOURGUES

Une activité vente HLM et accession sociale à la propriété est déjà existante chez Maisons Claires

PLAN A MOYEN TERME 2021-2030

- Le plan à moyen terme élaboré en 2021 a été transmis, étant précisé que postérieurement à l'élaboration de ce document, il a été décidé une recapitalisation à hauteur de 4 000 000 € sur 2022 -2023
- Une mise à jour du PMT sera réalisée en juillet 2022 dans le cadre du dialogue de performance avec le Groupe Action Logement
- L'activité BRS est prévue à partir de 2025 en complément de la vente HLM

Hypothèses d'activité du PMT :



Développement :

- 10 logements neufs par an
- 50-60 logements en gestion de plus par an pour le compte de Promologis



Ventes :

- 5 ventes HLM par an
- En complément des ventes HLM activité BRS à partir de 2025



Réhabilitation :

- 230 logements en 2022
- 30 logements par an jusqu'en 2030

OPERATIONS IDENTIFIEES

Résidence Briguiboul- 36-38 Rue Marcel Briguiboul à Castres



- 23 logements PLUS/PLAI
- Livraison 2010
- Projet de cession en BRS dans l'ancien à horizon 2027-2030

Puygouzon-Chemin des crêtes



- Réserve foncière constructible
- Accession dans le neuf en BRS en 2025 (2e tranche)
- 5 maisons individuelles

HYPOTHESE MONTAGE OPERATION BRIGUIBOUL CASTRES

■ Programme de 23 logements : 1 605 m² SH dans un quartier résidentiel de Castres (zone B2)

- Prix moyen libre d'un T3 dans le quartier pour 70 m² : 120 k€
- Prix estimé en vente HLM : 90 k€
- Prix estimé en BRS : 70 k€

Avec une redevance mensuelle fixée à 0,5 €/m² habitable

Un ménage souhaitant acquérir un T3 en BRS devra s'acquitter d'un montant de 70 k€ et d'une redevance de 35 € mensuel
Avec un prêt sur 25 ans le ménage devra rembourser la partie immobilière de 70 k€ et l'impact de la redevance sur 25 ans c'est-à-dire 10 k€ soit 80 k€.

⇒ Mensualités estimées à 360 € pour son 3 pièces de 70 m² pour un loyer mensuel actuel de 410 € (loyer PLUS)

A titre de comparaison , les mensualités seraient de :

- 540 €/ mois pour un achat dans le libre
- 410 €/mois pour un achat en vente HLM

Nous avons estimé (test sur 3 opérations dans l'ancien) que le passage d'une simulation en vente HLM à une simulation en BRS permettait de solvabiliser de 20 à 50% de locataires supplémentaires

HYPOTHESE MONTAGE OPERATION CHEMIN DES CRETES A PUYGOUZON

■ Programme neuf de 5 maisons individuelles T4 de 84 m² SH avec garages développant 443 m² SDP

- Prix du foncier aménagé : 270 €/m² SDP
- Prix du marché libre (ancien) en maison : 2 500 €/m² SH soit 210 k€ pour une maison T4
- Prix estimé en PSLA (neuf) : 2 250 €/m² SH soit 189 k€ pour une maison T4
- En BRS, les maisons seront proposées au prix de 1 850 € TTC/m² avec une redevance mensuelle de 0,5 € m² habitable

Un ménage souhaitant acquérir la maison T4 en BRS devra s'acquitter d'un montant de 155 k€ et d'une redevance de 42 € mensuel

Avec un prêt sur 25 ans le ménage devra rembourser la partie immobilière de 155 k€ et l'impact de la redevance sur 25 ans c'est-à-dire 13 k€ soit 168 k€.

⇒ Mensualités estimées à 760 € pour sa maison de 84 m²

A titre de comparaison , les mensualités seraient de :

- 950 €/mois pour un achat dans le libre
- 855 € mois pour un achat en PSLA

A titre indicatif les loyers PLUS des maisons T4 que nous réalisons actuellement sur Puygouzon (programmation 2021) sont de 550 € / mois.

La mensualité de 760 €/mois correspond à un loyer PLS

MODALITÉS D'INFORMATION DES PRENEURS

- Le public ciblé en priorité sera celui de nos locataires. Nous mettrons à contribution nos équipes de gestion de proximité et nous appuierons sur notre système d'information ainsi que sur le service parcours résidentiel de Promologis pour le volet prospection et communication.
- Dans le processus de commercialisation, le preneur sera accompagné durant toutes les étapes de son parcours localement par notre chargée de clientèle accession.
- Avec l'appui de la maison mère, notre collaboratrice sera à même d'expliquer les principales caractéristiques du produit : conditions d'accès (plafonds de ressources notamment), obligations du preneur, encadrement de la transmission des droits réels immobiliers...
- La mise en avant de la solidarité avec les générations futures d'accédants apparait à ce titre importante afin de justifier le caractère anti-spéculatif du BRS auprès des acquéreurs.
- Des outils pédagogiques sont également en cours d'élaboration en relation avec Promologis.