

espacité

**LA PRODUCTION DE
LOGEMENTS SOCIAUX EN VEFA
DANS LA REGION OCCITANIE :
ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES**

Rapport final

Novembre 2016



**PRÉFET
DE LA RÉGION
OCCITANIE**

Table des matières

Introduction	5
Etat de l'art	6
Méthodologie de l'étude	7
Une étude conduite dans un cadre mouvant	7
Une démarche qualitative	7
Un échantillon représentatif	8
Partie I – L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement locatif social et sa déclinaison locale	9
I.1 Principaux rappels sur la VEFA et son recours possible par les bailleurs sociaux	9
I.2 Le développement de la production de logements locatifs sociaux en VEFA à l'échelle nationale	11
I.3 Une situation contrastée entre les territoires	13
Partie II – La production sociale en VEFA, des projets négociés	16
II.1 Les négociations promoteurs – bailleurs	16
II.2 Le recours à la VEFA, un choix diversement assumé par les bailleurs sociaux	18
II.3 La production sociale par les promoteurs immobiliers, entre nécessité et relais de croissance	20
II.4 Le rôle des collectivités locales : de la prescription à la régulation	22
Partie III – Des idées reçues aux réalités locales : apports et risques de la production sociale en VEFA	27
#1 La production en VEFA, « ça coûte trop cher » ?	29
#2 La production en VEFA, « du logement locatif social mis aux enchères » ?	32
#3 La production en VEFA, « responsable de la bulle foncière » ?	34
#4 La production en VEFA, « c'est de mauvaise qualité » ?	36
#5 La production en VEFA, « ça augmente les coûts de gestion » ?	38
#6 La production en VEFA, « c'est plus rapide » ?	39
Annexe 1 – Echantillon des opérations	40
Annexe 2 – Questionnaire pour les entretiens	43
Annexe 3 – Cartographie de la production de logements locatifs sociaux et de la part en VEFA	46
Annexe 4 - Données clefs des territoires	47
Index des notes	52

Introduction

La Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement (DREAL) Occitanie contribue de longue date à la production de logement locatif social dans la région en délivrant les agréments ouvrant droit, pour les bailleurs sociaux, à l'ensemble des financements publics.

Depuis la fin des années 2000, le fort accroissement de la part de logements locatifs sociaux produits en Vente en État Futur d'Achèvement (VEFA) pose question : si ce phénomène s'inscrit dans un contexte national de montée en puissance de la production de logements locatifs sociaux par les promoteurs immobiliers, le recours quasi systématique à ce mode de production dans certains territoires de la région ou par certains organismes a attiré l'attention des services de l'Etat. A partir des bases de données SisaLⁱ et RPLSⁱⁱ, une première approche du coût et des caractéristiques des logements locatifs sociaux neufs produits en VEFA a été dressée par les services de la DREAL Occitanie.

Afin de compléter cette analyse statistique, la DREAL Occitanie a confié à l'agence Espacité la réalisation d'une étude qualitative visant à comprendre le fonctionnement de la production de logements locatifs sociaux en VEFA dans le périmètre de la nouvelle région Occitanieⁱⁱⁱ sur la base d'un échantillon de 32 opérations. Chaque opération est étudiée selon une méthodologie reposant sur l'analyse des dossiers d'opérations, une visite sur site et la conduite d'entretiens qualitatifs avec le trio promoteur – bailleur - délégataire des aides à la pierre. Les résultats obtenus permettent d'apprécier les stratégies et méthodes mises en œuvre par les acteurs publics et privés, au niveau régional et local.

La présente étude revient dans un premier temps sur les conditions d'émergence d'une nouvelle filière de production du logement locatif social en VEFA et sa déclinaison locale dans les territoires de la région pour montrer ensuite comment les opérations de construction de logements locatifs sociaux en VEFA sont négociées et conduites, de façons très diverses selon les bailleurs sociaux et les promoteurs immobiliers. La dernière partie vient interroger les idées reçues sur les logements en VEFA pour objectiver les limites et les apports de la production de logements locatifs sociaux en VEFA.



Opération "La Mantilla" livrée à Montpellier par Pragma à ACM Habitat.



Etat de l'art

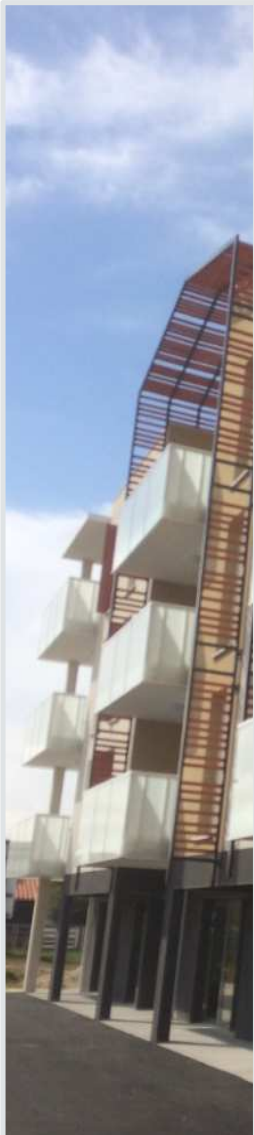
La production de logements locatifs sociaux en VEFA pose question, en raison de la très forte croissance de ce mode de production depuis le plan de relance de 2008-2009. Pour tenter de comprendre ce phénomène, une étude a été conduite en 2015 par l'Union Sociale pour l'Habitat (USH) et la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) et a fait l'objet de deux publications^{iv}. Cette étude exploration menée à l'échelle nationale à partir des données statistiques des plans de financement de la CDC et de l'analyse de dix opérations a permis de mettre à jour un certain nombre d'inquiétudes exprimées par les organismes HLM relatives aux coûts, à la qualité et aux difficultés de gestion des opérations en VEFA ainsi que leur crainte de perdre la compétence de maîtrise d'ouvrage directe.

L'étude, réalisée sur un échantillon réduit, a néanmoins permis de dégager des éléments de constat partagés par les bailleurs rencontrés :

- une satisfaction globale quant aux acquisitions réalisées, considérées comme des opportunités pour s'implanter dans des secteurs attractifs et contribuer à leurs objectifs de production,
- des difficultés de gestion locative liées d'une part à des espaces communs inadaptés et surtout à un fonctionnement en copropriété problématique pour les bailleurs et leurs locataires,
- la volonté des bailleurs de limiter la part de la VEFA dans leur production, afin de préserver des savoir-faire en maîtrise d'ouvrage directe et, par mesure de prudence, pour conserver une indépendance vis-à-vis des promoteurs privés et de la conjoncture immobilière.

Par ailleurs, l'étude constate le coût plus élevé des opérations produites en VEFA qu'en production directe (écart de 18% en région, hors Ile de France) tout en modérant ce constat, d'une part car les opérations sont généralement dans des territoires plus tendus avec un foncier plus cher et d'autre part car cet écart de coût entre la VEFA et la production directe tend à se réduire au fil des années.

Certains opérateurs pointent cependant une difficulté à objectiver le surcoût de la VEFA du fait du manque de visibilité sur les plans de financement des promoteurs (marge promoteur, frais financiers, coût de pilotage de projet).



Opération Les Portes de la Mer livrée à Cabestany par Agir Promotion à 3 Moulins Habitat.

Méthodologie de l'étude

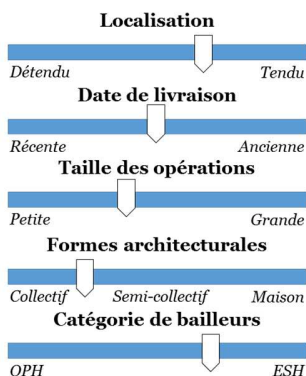
Une étude conduite dans un cadre mouvant

La présente étude est la première à analyser de façon approfondie le sujet de la production de logements locatifs sociaux en VEFA à l'échelle régionale. Initiée sur le périmètre de l'ancienne région Languedoc-Roussillon, l'étude a fait l'objet d'une extension à l'ancienne région Midi-Pyrénées, de sorte que l'étude couvre l'ensemble de la nouvelle région Occitanie. Menée de février à octobre 2016, l'étude s'est appuyée sur la réalisation **de 32 monographies** d'opérations de logements locatifs sociaux produites par des promoteurs immobiliers.

Une démarche qualitative

Pour mener à bien ces monographies, une démarche qualitative a été adoptée reposant sur :

- des **entretiens individuels** avec les bailleurs sociaux, les promoteurs immobiliers et les collectivités locales délégataires des aides à la pierre concernées par les opérations de l'échantillon afin que chacune des parties prenantes à l'opération puisse s'exprimer sur :
 - le contexte territorial de la production de logements locatifs sociaux
 - sa position vis-à-vis de la VEFA
 - la nature des opérations produites
 - les opportunités foncières permises par la VEFA
 - les exigences du suivi d'une opération en VEFA
 - la qualité des logements produits à la livraison et dans la durée
 - le rapport entre VEFA et mixité sociale
 - les spécificités de la gestion d'un parc social en VEFA
- une **analyse documentaire** à partir des dossiers d'opérations, constitués des dossiers de demande d'agréments, des permis de construire, des plans de financement, etc. ;
- des **visites sur site** afin d'observer la qualité architecturale des opérations et leur intégration dans l'environnement urbain.



Un échantillon représentatif

L'échantillon a été établi pour respecter la diversité des territoires (5 départements de l'ex-région Languedoc-Roussillon, et le département de Haute-Garonne qui concentre l'essentiel de la production VEFA dans l'ex-région Midi-Pyrénées, 17 intercommunalités, 30 communes), des opérateurs (25 bailleurs sociaux, 27 promoteurs immobiliers) et des opérations (tailles, financements, typologies, formes urbaines, etc.).

Tableau 1 : Répartition des opérations en fonction des territoires

Département	EPCI	Nombre d'opérations
Aude	CA Grand Narbonne	2
	CA Carcassonne Agglo	2
Gard	CA Alès Agglomération	2
	CA Nîmes Métropole	2
	Autre	2
Hérault	CA Béziers Méditerranée	2
	CA Bassin de Thau	2
	CA Hérault Méditerranée	2
	CA Pays de l'Or	2
	Métropole de Montpellier	3
	Autre	1
Lozère	CC Apcher-Margeride-Aubrac	1
Pyrénées-Orientales	CU Perpignan Méditerranée	3
	Autre	1
Haute-Garonne	Toulouse Métropole	2
	CA du Muretain	1
	Autres	2
Total		32

Echantillon détaillé en annexe 1 du présent document



Opération "Village Royal" livrée à Sète par ICADE à l'OPH de Sète.

Partie I – L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement locatif social et sa déclinaison locale

I.1 Principaux rappels sur la VEFA et son recours possible par les bailleurs sociaux

Introduite par la loi n° 67-3 du 3 janvier 1967 relative aux ventes d'immeubles à construire et à l'obligation de garantie à raison des vices de construction, la vente en l'état futur d'achèvement (également appelée « achat sur plan ») est définie dans l'article 1601-3 du code civil comme étant « le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux. Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux ».

La vente en l'état futur d'achèvement se déroule en quatre étapes clefs :

1. **la signature du contrat préliminaire** (ou contrat de réservation) qui présente la consistance des biens, la notice descriptive, le prix de vente, la date à laquelle le contrat définitif sera conclu, le délai d'exécution des travaux, et le rappel des conditions légales permettant à l'acquéreur de renoncer à son achat ;
2. **la signature de l'acte de vente**, acte authentique établi obligatoirement par un notaire comprenant d'une part une description exacte et détaillée du logement ou de l'immeuble et d'autre part l'échelonnement de paiements en fonction de l'avancement des travaux^v.
3. **la livraison du bien**, qui se déroule en deux temps :
 - à l'achèvement des travaux, une première réception intervient entre le promoteur et les différents entrepreneurs, un procès-verbal est dressé, dans lequel sont consignées les malfaçons éventuelles (c'est le point de départ des garanties de parfait achèvement, biennales et décennales dues par le vendeur) ;

Partie I – L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement locatif social et sa déclinaison locale



Opération livrée à Toulouse par Tagerim à OPH Habitat Toulouse.

- puis, l'acquéreur final est convoqué pour prendre possession et livraison du bien avec remise des clefs (c'est le point de départ de la garantie des vices de construction et défaut de conformité apparents).

Différentes évolutions législatives (loi d'orientation pour la ville du 13 juillet 1991, décret du 8 février 2000) ont ouvert la possibilité aux bailleurs sociaux de recourir à la VEFA pour produire du logement locatif social. La circulaire du 12 mars 2001 relative à la mise en œuvre de la politique du logement vient encadrer la production sociale en VEFA puisque les services de l'Etat sont invités à vérifier :

- « que **l'opération est justifiée par une recherche de mixité sociale**,
- que **le nombre de logements, individuels ou collectifs, ainsi financés est minoritaire** si l'opération est montée par un promoteur privé,
- **la qualité des logements** à acquérir au regard des normes techniques en vigueur,
- **l'intérêt de cette acquisition** pour l'organisme acheteur et en particulier **l'adéquation des prix d'acquisition avec ceux du marché** ; l'organisme devra au préalable et selon les règles générales applicables aux organismes HLM, avoir **consulté le service des Domaines**,
- que la décision favorable est antérieure à l'acte d'acquisition, sauf dérogation du Préfet. »

L'article L. 433-2 du CCH créé par la loi du 17 février 2009 pour l'accélération des programmes de construction et d'investissement publics et privés introduit la possibilité pour un bailleur social d' « acquérir des logements inclus dans un programme de construction, à la condition que celui-ci ait été établi par un tiers et que les demandes de permis de construire aient déjà été déposées ». Cet article dé plafonne la part des logements locatifs sociaux dans le programme acheté. Cet article n'a jamais été abrogé depuis cette date.

En conclusion, la production d'opération intégralement destinée au logement locatif social est possible et légale.

« Avant, la production de logements sociaux 100% VEFA n'était pas possible et maintenant c'est la règle. C'est devenu une filière de production. »

Directeur du service habitat d'une collectivité locale

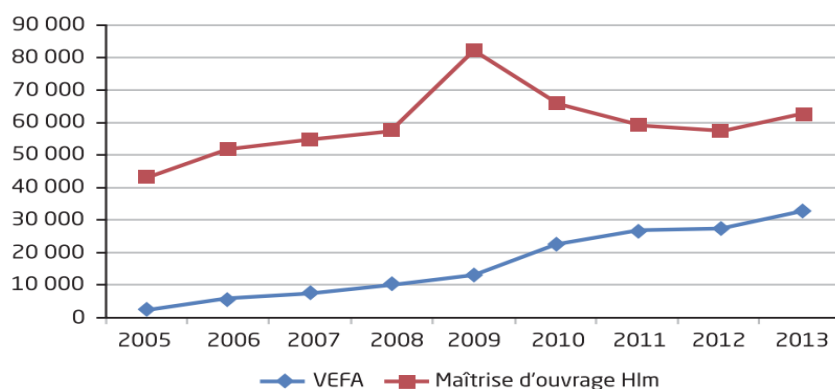
I.2 Le développement de la production de logements locatifs sociaux en VEFA à l'échelle nationale

La production de logements locatifs sociaux en VEFA est en forte progression depuis le milieu des années 2000 sur l'ensemble du territoire français. Si la mesure précise du phénomène diffère selon les sources, son ampleur est attestée : d'après les données Sisal (système d'information de suivi des aides au logement), de 2008 à 2012, le volume des logements locatifs sociaux en VEFA est passé de 10 000 à près de 30 000^{vi}, tandis que les données de la Caisses des Dépôts et Consignations font état d'une progression de 4 000 à 20 000 unités sur la même période^{vii}.

Un des principaux facteurs explicatifs de cette situation est d'abord d'ordre politique : dans le cadre de la mise en œuvre du Plan de relance pour le logement engagé en 2008, une des mesures phares a été le programme « 30 000 VEFA ». Ce programme avait pour objectif de soutenir le secteur immobilier en favorisant l'acquisition par les bailleurs sociaux d'opérations développées par des promoteurs privés qui s'étaient retrouvées invendues dans un contexte de crise immobilière.

La réévaluation concomitante et continue des objectifs de production de logements locatifs sociaux a également incité les organismes à se tourner vers un mode de production externe permettant ainsi un doublement du volume de logements produits entre 2006 et 2014 (60 000 à 120 000 logements locatifs sociaux).

Graphique n°1 – mode de production des logements locatifs sociaux (en milliers de logements) Source : Actualités Habitat n°995, 30 juillet 2014.



« Avec la VEFA, on n'a pas de prospection à mener. Dans ce département, l'implantation locale n'est pas simple. Nous sommes des outsiders, donc c'est compliqué de s'implanter. Je n'avais pas l'accès aux politiques, pas l'accès au foncier des villes. »

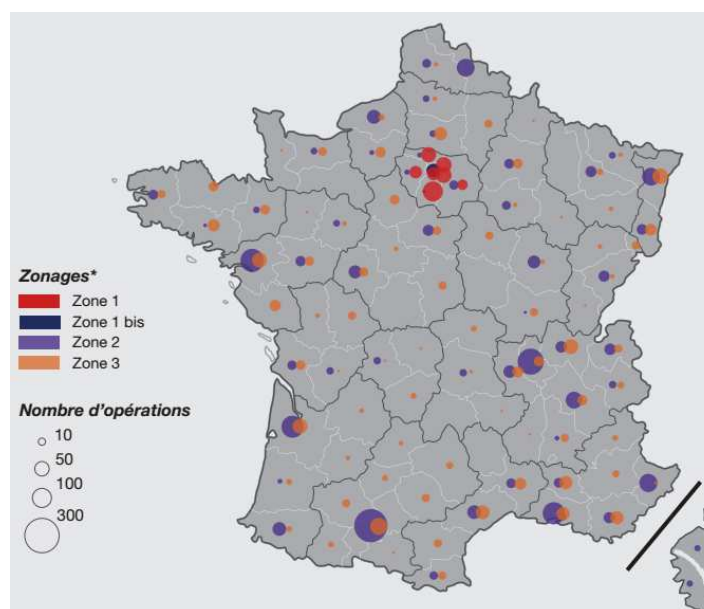
Directeur général
d'un organisme
HLM

Au niveau national, cette augmentation du volume de production de logements locatifs sociaux en VEFA ne semble pas s'établir au détriment de la production de maîtrise d'ouvrage directe HLM. D'après les données sisal, à l'exception du pic de 2009 (80 000 logements locatifs sociaux produits en maîtrise d'ouvrage directe), la tendance est à une stabilisation autour de 60 000 logements produits par an par les bailleurs. Les deux modes de production (VEFA et MOA directe) apparaissent complémentaires.

Dans ce contexte, si l'ex région Languedoc-Roussillon n'est pas celle qui concentre le plus de logements locatifs sociaux produits en VEFA, ce mode de production s'est considérablement développé, dépassant parfois dans certaines agglomérations plus de la moitié de la production locative sociale. Dans l'ex région Midi-Pyrénées, la production de logements locatifs sociaux en VEFA est principalement concentrée dans l'agglomération toulousaine (cf. carte n°X). Elle impacte peu le reste de la région.

Carte n° 1 – localisation des opérations de logements locatifs sociaux produites en VEFA de 2008 à 2013

Source : Caisse des dépôts et consignations, Eclairages, études n°7, mai 2015.



« Notre objectif est de produire des logements et tous les moyens sont bons. Nous avons un objectif quantitatif à respecter et nous en sommes loin aujourd'hui. Nous n'avons pas de foncier dédié au logement social. La VEFA ne nous gêne pas et l'expérience de la VEFA ne nous choque pas. »

Chef du service habitat d'une collectivité locale

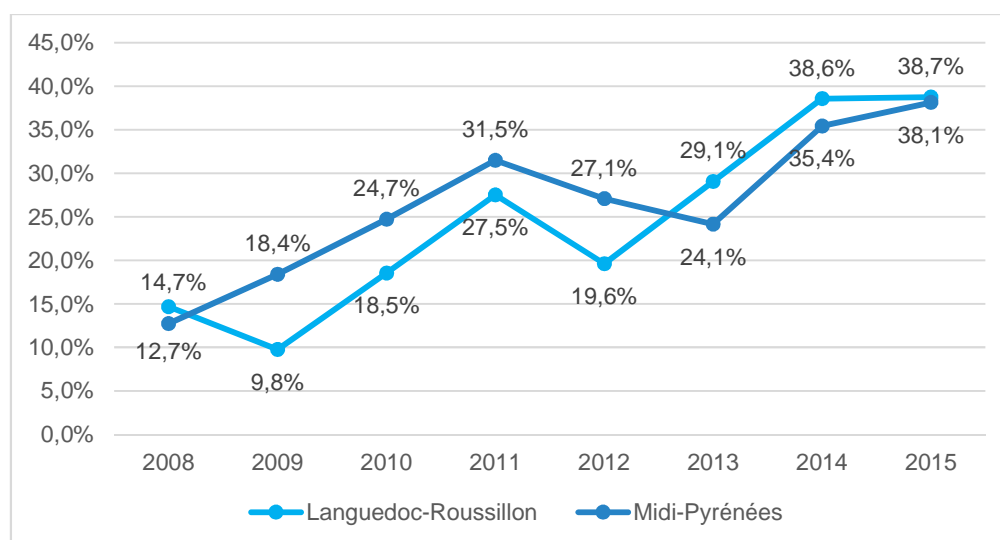
I.3 Une situation contrastée entre les territoires

Le développement de la production de logements locatifs sociaux en VEFA n'est pas homogène sur le territoire de la nouvelle région Occitanie. Au premier abord, il apparaît que les deux anciennes régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées ont vu leur part de logements locatifs sociaux produits en VEFA augmenter dans les mêmes proportions au cours de la période 2008 – 2015. Le phénomène observé est considérable puisqu'en 2008, la part de la VEFA dans la production de logements locatifs sociaux est inférieure à 15% dans les deux régions pour culminer en 2015 à 38%. On constate que le retournement de la conjoncture immobilière, en 2011, a aussi impacté le secteur VEFA sociale avec un recul de la VEFA sociale de 2011 à 2013, puis un rebond.

A l'échelle des départements, on constate que les quatre départements les plus producteurs de logements, à savoir l'Aude, le Gard, l'Hérault et la Haute-Garonne ont connu les plus fortes progressions de la part de la VEFA dans la production. Ainsi la VEFA représentait dans ces quatre départements près de la moitié de la production totale de logements locatifs sociaux en 2015.

Graphique n°2 – Evolution de la part de VEFA par région

Source : Infocentre SISAL 2



Partie I – L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement locatif social et sa déclinaison locale

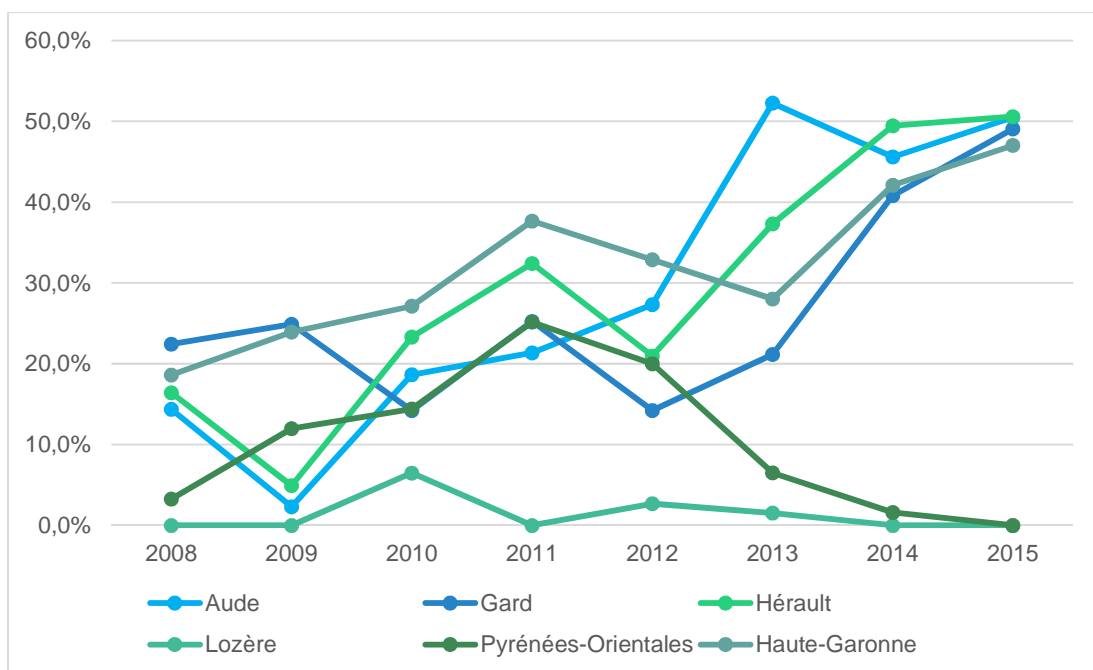
« Il y a deux ans, il y a eu une levée de bouclier contre la véfa. Les bailleurs et les promoteurs étaient effrayés. On a fait de la pédagogie pour montrer que la véfa pouvait être une opportunité. »

Directeur de l'aménagement d'un territoire.

En particulier, deux départements font figures d'exception : le Département des Pyrénées-Orientales a vu sa part de VEFA chuter à partir de 2011, en tendant vers 0% de logements locatifs sociaux produits en VEFA en 2015 ; le département de la Lozère avec une part de logements produits en VEFA qui est toujours restée résiduelle, ne dépassant jamais le seuil des 10%. Hors Haute-Garonne, les autres départements de Midi-Pyrénées ont également un nombre de logements sociaux produits en VEFA résiduel.

Graphique n°3 – Evolution de la part de VEFA par département

Source : Infocentre SISAL 2.



Enfin, à l'échelle des 13 intercommunalités étudiées, 5 d'entre elles comptaient en 2015 une part de VEFA dans la production de logements locatifs sociaux supérieure à 50% : il s'agit de la CA Alès Agglomération (84%), de la CA du Grand Narbonne (73%), de la Métropole de Montpellier (52%), de la CA Nîmes Métropole (52%), et Toulouse Métropole (50%).



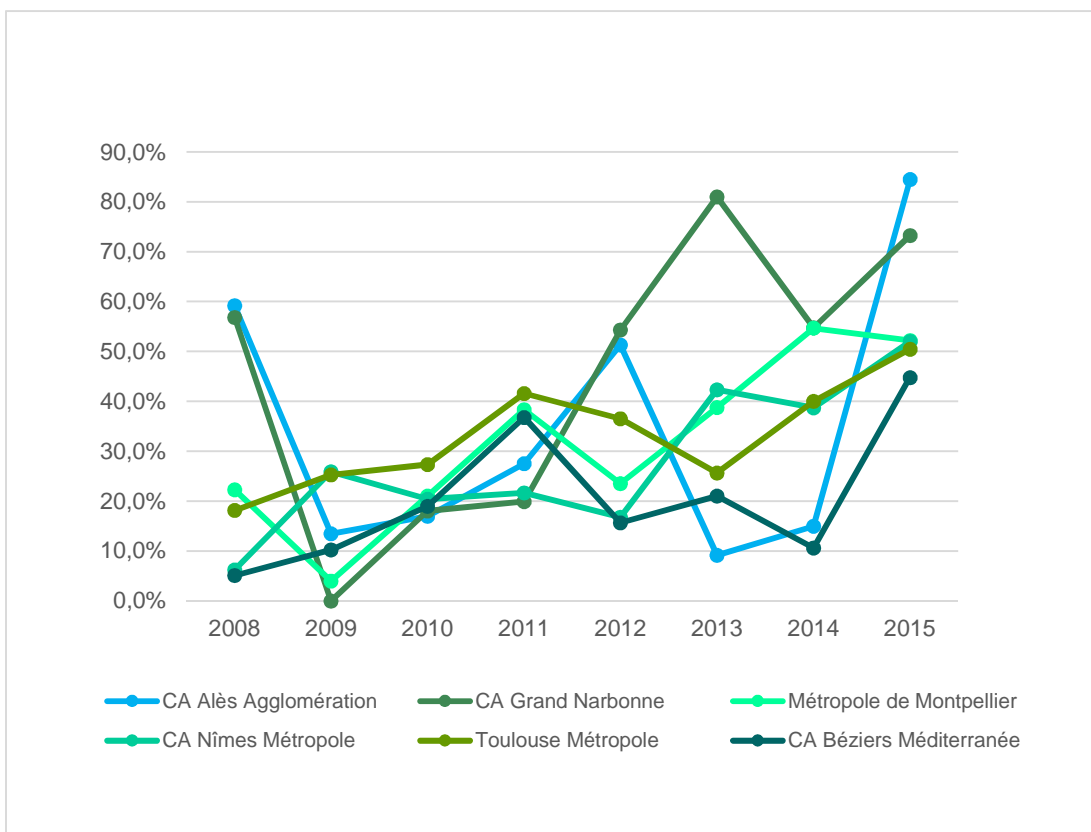
Partie I – L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement locatif social et sa déclinaison locale

« Si la production de logements sociaux en véfa permet d'alléger le travail de nos équipes, cela peut représenter une perte de savoir-faire. On souhaite conserver une ingénierie interne. »

Directeur général

Graphique n°4 – Evolution de la part de VEFA par intercommunalité

Source : Infocentre SISAL 2.



« Dans une VEFA sociale, nous sommes à l'arrivée, le promoteur vient nous voir avec un produit bouclé et c'est uniquement de la négociation financière. Les promoteurs connaissent notre cahier des charges, on n'intervient pas en amont. »

Directeur général d'un organisme HLM

« Le cahier des charges est plus abouti pour les bailleurs que pour des privés : le bailleur sait exactement ce qu'il veut en termes de superficie des pièces, de typologie, etc. »

Directeur d'un promoteur local

Partie II – La production sociale en VEFA, des projets négociés

II.1 Les négociations promoteurs – bailleurs

Les opérations en VEFA reposent sur un accord entre le promoteur immobilier qui construit et vend l'opération et le bailleur social qui l'achète, la loue et la gère dans la durée. Si les principaux acteurs des négociations sont les bailleurs sociaux et les promoteurs immobiliers, certaines collectivités font le choix de jouer un rôle, prescripteur ou régulateur, dans la production de logements locatifs sociaux en VEFA.

Avant de développer les conditions de négociations et les stratégies d'acteurs, il convient de rappeler que si l'article L. 433-2 du CCH créé par la loi du 17 février 2009^{viii} pour l'accélération des programmes de construction et d'investissement publics et privés stipule qu'un bailleur social peut acquérir des logements locatifs sociaux en VEFA, il précise que « les demandes de permis de construire [doivent déjà être] déposées » de sorte que **la négociation entre les promoteurs immobiliers et les bailleurs sociaux ne porte pas sur la nature et la configuration des logements achetés, mais uniquement sur le prix d'acquisition.**

Dans les faits, l'enquête réalisée, tant auprès des promoteurs que des bailleurs, a permis de mettre en évidence qu'au-delà du prix, les négociations portent également souvent sur la nature et la qualité des prestations conduisant fréquemment au dépôt d'un permis de construire modificatif auprès de la collectivité instructrice. De nombreux promoteurs immobiliers prennent contacts avec les bailleurs sociaux en amont du dépôt de permis de construire, a fortiori dans les secteurs soumis à servitude de mixité dans le cadre des PLU. Ainsi, dans certaines opérations, des négociations plus « informelles » sont engagées très en amont et permettent au bailleur d'établir une sorte de « cahier des charges » à destination du promoteur pour que ce dernier réponde pleinement à ses attentes. Enfin, avec l'expérience, les promoteurs immobiliers anticipent désormais les souhaits et contraintes des bailleurs sociaux.

Il convient également de rappeler en préambule que les bailleurs sociaux sont soumis aux règles des appels d'offre sur l'ensemble de leur politique d'achat lorsqu'ils sont maîtres d'ouvrage des opérations alors que les promoteurs privés ont la liberté de choisir et de

négozier plus librement avec leurs fournisseurs. L'achat d'opérations en VEFA représente pour les bailleurs des investissements très importants négociés « de la main à la main » sans mise en concurrence ni régulation. L'achat des logements en VEFA fait donc figure d'exception dans la politique d'achat des organismes HLM, ce qui interroge certains d'entre eux.

« On est dans une forme de véfa subie : on a un vrai problème de négociation, d'abord on parle de prix, puis de la qualité, etc. »

Directeur d'un organisme HLM

« Une vraie question qui se pose est le fait que certaines collectivités veulent faire du logement social mais [...] pour le promoteur, cela implique d'acheter un terrain très cher comme s'il allait sortir une opération à 4000 €/m² alors que derrière le bailleur lui achète à moitié prix. »

Directeur de pole d'un promoteur

II.2 Le recours à la VEFA, un choix diversement assumé par les bailleurs sociaux

Au-delà des distinctions usuelles entre office public de l'habitat (OPH) et entreprises sociales de l'habitat (ESH), le rapport de forces des bailleurs dans la négociation avec les promoteurs immobiliers dépend essentiellement de trois facteurs :

- La compétence de maîtrise d'ouvrage dont le bailleur dispose en interne,
- La capacité financière de l'organisme,
- Son assise territoriale.

Ainsi, l'étude a permis de mettre en évidence des situations dans lesquelles les bailleurs sociaux sont contraints à avoir recours à la VEFA pour produire des logements neufs ou ne sont pas en mesure d'en négocier les conditions. Plusieurs bailleurs expriment leur sentiment de « subir » la production en VEFA.

Le tableau ci-dessous synthétise les contextes dans lesquels ce sentiment de « VEFA subie » est exprimé ; les facteurs détaillés peuvent être internes à l'organisation du bailleur ou externes.

Tableau n°2 – les facteurs de la « VEFA sociale »

Facteurs incitant les organismes à recourir à la VEFA	Un faible outillage interne en matière de prospection foncière et/ou de maîtrise d'ouvrage Des objectifs de production ambitieux au regard de l'outil de production interne Une faible assise territoriale ne permettant pas d'accéder au foncier public
Facteurs limitant les marges de négociation des organismes	Une faible capacité de mobilisation de fonds propres... Un accès difficile aux financements complémentaires (aides publiques locales pour les OPH, subvention Action Logement pour les SA d'HLM)... ... qui ne permettent pas de négocier la qualité des prestations ou de se positionner sur les opérations les plus courtisées (concurrence de nouveaux bailleurs entrants sur le territoire)

« Cette ville n'est pas une fanatique de logement social. C'est donc plus facile d'acquiescer un projet en VEFA. Le maire ne peut pas s'opposer à une vente alors qu'il peut s'opposer à un permis. »

Directeur général
d'un organisme
HLM

Dans d'autres cas, le recours à la VEFA peut relever d'une stratégie de développement volontariste et pleinement assumée par le bailleur, qui évoque alors une « VEFA choisie ». Le recours volontaire à la VEFA se distingue en quatre principales stratégies du point de vue des bailleurs :

- **Stratégie d'externalisation de la compétence de maîtrise d'ouvrage** : certains bailleurs, pour des raisons historiques ou stratégiques, font le choix de déléguer la compétence de maîtrise d'ouvrage aux promoteurs pour concentrer leurs moyens humains et financiers sur d'autres axes stratégiques (Projets de Renouvellement Urbains, réhabilitations du parc, intervention dans le parc privé dégradé, intervention dans le diffus, etc.) ;
- **Stratégie de croissance externe** : certains bailleurs s'appuient sur la VEFA pour se doter d'une production complémentaire aux opérations qu'ils développent en maîtrise d'ouvrage propre et ainsi répondre à leurs objectifs de production sans trop augmenter leurs équipes de maîtrise d'ouvrage ;
- **Stratégie d'implantation dans un nouveau territoire** : certains bailleurs choisissent d'opter pour la VEFA afin de développer leurs activités sur de nouveaux territoires. Cela leur permet de produire des logements en s'appuyant sur le réseau de prospection foncière local des promoteurs ; cette stratégie est généralement temporaire le temps pour le bailleur de se faire connaître des pourvoyeurs de foncier, de démontrer ses qualités de gestionnaire et d'atteindre une taille critique permettant de porter une unité de gestion et une équipe de maîtrise d'ouvrage locales.
- **Stratégie de contournement des blocages politiques** : dans certains contextes très spécifiques où la ville s'oppose à la production de logements sociaux sur son territoire, les bailleurs sociaux ont recours à la VEFA afin de contourner cette opposition. Si le maire peut s'opposer à un permis de construire, il ne peut pas s'opposer à une vente.

« La question financière ne joue pas un rôle primordial pour nous puisque bien que les marges soient très faibles avec la VEFA sociale, il y a peu de frais financiers sur ces produits. »

Directeur d'un promoteur

II.3 La production sociale par les promoteurs immobiliers, entre nécessité et relais de croissance

Parmi les promoteurs immobiliers rencontrés, on distingue des profils très différents tout d'abord en termes de taille : petits promoteurs locaux (exemple : HMD Promotion), acteurs travaillant à l'échelle régionale (exemple : Angelotti Promotion) ou nationale (exemple : Bouygues Immobilier, Nexity, ...). A l'échelle nationale, certains promoteurs immobiliers se sont résolument engagés dans la production de logements locatifs sociaux : c'est le cas de promoteurs comme Bouygues Immobilier, n°2 du secteur, qui en 2013 consacrait 24% de sa production de logements aux bailleurs sociaux¹.

Les promoteurs immobiliers peuvent également être segmentés en fonction de leur métier : si certains acteurs interviennent exclusivement dans le champ de la promotion immobilière (exemple : HMD Promotion), d'autres combinent promotion immobilière et construction (exemple : AGIR Promotion, filiale de Fondeville entreprise de BTP) ou encore promotion et aménagement (exemple : Icade et sa filiale Icade Aménagement, Groupe Angelotti avec Angelotti Promotion) ce qui leur facilite l'accès au foncier et leur permet de proposer aux collectivités des projets d'aménagement clefs en main comprenant une part de logements locatifs sociaux via la VEFA.

Enfin, les promoteurs immobiliers qui ont recours à la VEFA sociale peuvent être segmentés selon leurs stratégies. Si certains promoteurs font de la VEFA sociale pour écouler leurs stocks de foncier et maintenir leur activité de promotion, d'autres, en quête de diversification, voient dans la VEFA sociale un vecteur de croissance externe. Une dernière catégorie de promoteurs, créés plus récemment, consacrent 100% de leur production à la VEFA sociale. En effet, la VEFA sociale même si les promoteurs la disent moins rémunératrice offre quelques sécurités (avance de trésorerie, absence de coûts et de risques commerciaux) qui la rendent attractive pour les opérateurs privés.

¹ <http://www.bouygues-immobilier-corporate.com/content/promoteur-en-logement-social>

L'étude n'a pas démontré de corrélation ressentie entre nature du promoteur (taille, assise territoriale, stratégie de développement) et qualité des opérations produites. La satisfaction des bailleurs quant à la qualité des bâtiments livrés s'apprécie au cas par cas.

« Il n’y a pas de distinction entre Véfa et hors Véfa dans le soutien financier à la production de logements sociaux. En revanche, suite à des années fastes de production de logements sociaux en Véfa pendant la période 2009 - 2013, s’est posée progressivement la question d’encadrer la production de logements sociaux en VEFA. »

Chef du service habitat d’une collectivité locale

II.4 Le rôle des collectivités locales : de la prescription à la régulation

Les bailleurs sociaux et les promoteurs immobiliers ne sont pas toujours seuls pour négocier les conditions des opérations de logements locatifs sociaux en VEFA. Si les services de l’Etat suivent de près la production de logements locatifs sociaux en accordant les agréments permettant de financer les opérations, les collectivités locales prennent une place de plus en plus importante dans les négociations, soit par le biais de prescriptions dans leurs documents d’urbanisme, soit par des mécanismes de régulations.

Les pratiques prescriptives des collectivités locales

Parmi les pratiques prescriptives des collectivités locales, on note Montpellier Métropole dont les trois quarts des PLU communaux contiennent des servitudes de mixité sociale dans les centres urbains (21 communes sur 31), ce qui de facto incite fortement au recours à la VEFA sociale. Le PLU de la ville centre, Montpellier, prévoit ainsi une servitude de mixité pour les opérations dépassant 1 200m² de Surface de Plancher (SDP), soit des programmes supérieurs à 20 logements. Celles-ci doivent permettre la création de 20% de logements locatifs sociaux soit environ 4 logements minimum. Dans certaines opérations d’aménagement, cette servitude est assouplie par la création de macro-lots mixtes dans lesquels certaines emprises foncières sont réservées aux logements locatifs sociaux.

Des pratiques similaires existent dans les principales agglomérations de la région : par exemple, à Béziers Méditerranée, une contrainte de 20% de logements locatifs sociaux par opération est fixée dans le document d’urbanisme de la Ville et à Serignan la contrainte est portée à 30% car la commune présente un retard vis-à-vis des obligations qui lui sont faites par la loi SRU. Thau Agglomération a pris des dispositions qui vont dans le même sens avec l’octroi d’une subvention au bailleur conditionnée à un minimum de 20% de logements locatifs sociaux sur l’opération, quelle que soit la taille de l’opération et le mode de production.

Le transfert progressif des responsabilités d’instruction des permis de construire aux agglomérations concourt à renforcer cette capacité prescriptive. A Nîmes Métropole, les services de la collectivité, qui instruisent les permis de construire, sont de plus en plus souvent saisis en amont par les promoteurs porteurs d’opérations. Des rencontres, en amont du dépôt

du Permis de Construire, permettent à la collectivité de négocier la part de mixité du projet. Cette capacité à interpeler les promoteurs immobiliers est beaucoup plus ténue lorsque l'instruction reste au niveau de la commune.

Les pratiques régulatrices des collectivités locales

Pour autant, certaines collectivités s'interrogent sur les conséquences de leurs prescriptions qui conduisent généralement à une croissance de la part, voire des coûts, de production en VEFA et cherchent à réguler cette production pour préserver les compétences de maîtrise d'ouvrage des bailleurs. Plusieurs collectivités délégataires ont ainsi instauré de façon « informelle » des prix plafonds auxquels sont conditionnés l'octroi des subventions, voire des garanties d'emprunts. Ces pratiques sont notamment développées par Montpellier Métropole, le Conseil Départemental de l'Hérault, Thau Agglomération et Perpignan Méditerranée. Ainsi, la Métropole de Montpellier plafonne les prix des VEFA des logements PLUS et PLAI en fonction du zonage et de la nature du stationnement (Zone 2 : 1 800 € HT/m² SDP quand parking extérieur et 1 900 € HT/m² SDP quand le parking est sous-terrain ; Zone 3 : 1 700 € HT/m² SDP et 1 800 € HT/m² SDP ; ces prix incluant les coûts des VRD). A Perpignan, l'agglomération a défini un prix plafond à 1 650 € HT/ m² SDP au-delà duquel la collectivité n'apporte pas d'aide en fonds propres, complémentaires de son régime d'aide général. Cette règle s'applique à tous les bailleurs du territoire. Thau Agglomération plafonne également les prix à 1 700 € HT du m² SDP pour l'octroi de ses subventions.

Du côté de Toulouse Métropole, la volonté régulatrice s'est traduite par la mise en œuvre d'une charte de la production en Véfa adoptée par le Conseil de la Métropole. Cette charte n'a pas été signée par la Fédération des promoteurs immobiliers ni par les promoteurs immobiliers à titre individuel et son caractère opposable est contestable mais elle est révélatrice des échanges et points de discussion entre collectivités, promoteurs et bailleurs. Ce projet de charte, initié en 2014, s'inscrit dans la continuité de la charte de mixité approuvée par le conseil municipal de Toulouse le 23 mars 2007 et signée par la Fédération des Promoteurs Constructeurs et le Groupement Départemental HLM 31. Des groupes de travail associant les partenaires concernés ont été conduits sur l'année 2015 afin d'aboutir à la rédaction d'une charte faisant consensus. Cette « charte de la production en VEFA » comporte un double objectif :

- Définir 2 000 €/m² SHAB comme valeur cible pour les cessions en VEFA aux opérateurs sociaux. Cette valeur cible est modulée en fonction : du territoire sur lequel la VEFA est

commercialisée, du type de financements sollicité par le bailleur et de la présence ou non de parkings en sous-sol. Cette valeur cible permet la maîtrise des prix nécessaire à l'équilibre économique des opérations de logements sociaux.

- Encourager la production de logements privés et sociaux de qualité, en référence à la charte de qualité d'usage de Toulouse Métropole approuvée par délibération le 29 mars 2012, et d'une performance énergétique ou environnementale supérieure à la législation actuelle (Réglementation Thermique 2012).

Tableau n°3 – Echancier des paiements pour la VEFA

Source : Charte de Toulouse Métropole

STADE	ECHEANCE	ECHEANCE CUMULEE
signature de l'acte authentique de vente	5%	5,00%
démarrage des travaux	15%	20,00%
achèvement des fondations	15%	35,00%
achèvement du plancher haut du rez de chaussée	10%	45,00%
mise hors d'eau	15%	60,00%
mise hors d'air	20%	80,00%
achèvement	15%	95,00%
mise à disposition des biens	2%	97,00%
levée des réserves	1%	98,00%
remise des documents administratifs inhérents au RESERVANT	1%	99,00%
remise des autres documents administratifs	1%	100,00%

En outre, cette charte VEFA préconise un échancier de paiement pour la véfa sociale plus contraint. La loi prévoit seulement un échelonnement des travaux au maximum de 35% du prix à l'achèvement des fondations, 70% du prix à la mise hors d'eau (murs et toiture achevés...), 95% du prix à l'achèvement de l'immeuble et le solde (5%) lors de la mise à disposition du bien à

l'acquéreur. Dans la charte, est prévu un échéancier plus précis permettant de mieux étaler dans le temps les dépenses des bailleurs et limiter l'avance de trésorerie des promoteurs.

La définition de majorations locales constitue un autre levier pouvant être utilisé pour orienter la qualité des logements sociaux produits, en maîtrise d'ouvrage directe HLM comme en Vefa. Parmi les collectivités rencontrées, le Département de Haute-Garonne, Toulouse Métropole et la CA du Muretain font un réel usage de ces dispositions pour inciter à une production plus qualitative des logements. Par exemple, Toulouse Métropole autorise une majoration de 5 à 10% des loyers PLUS et PLAI quand le programme immobilier dépasse en matière de performance énergétique les critères réglementaires en vigueur (au-delà de la RT 2012, BEPOS, PassivHaus, etc.). La qualité de service et la certification environnementale sont également pris en considération.

D'autres pratiques consistent à développer des régimes de subventions différents entre opérations achetées en VEFA et opérations produites en maîtrise d'ouvrage directe. Par exemple, l'ex Conseil Régional Languedoc-Roussillon a diminué ses subventions pour les VEFA : 3 000 € par logement en maîtrise d'ouvrage directe HLM contre 1000 € pour la production de logements locatifs sociaux en VEFA. Ces subventions différenciées traduisent la volonté politique de conserver un appareil de production au sein des bailleurs sociaux et de limiter les prix d'acquisition des logements en VEFA.

Avant 2013, le Département de l'Hérault est allé plus loin en mettant fin à toutes les formes d'aide à la VEFA : plus de subventions ni de garanties d'emprunts. La suppression des garanties d'emprunt a conduit au blocage des opérations en VEFA. Cette posture, jugée trop radicale par les élus a été assouplie en 2013. Depuis, le département n'apporte aucune subvention aux opérations en VEFA (hormis pour son office départemental), mais garantit à nouveau des emprunts à hauteur de 25%.

Des collectivités qui jouent un rôle dans les négociations portant sur la nature des opérations.

Au-delà des prescriptions ou des régulations financières, certaines collectivités font le choix de jouer un rôle de tiers dans les négociations entre promoteurs et bailleurs. Par exemple, la Métropole de Montpellier souhaite rencontrer les promoteurs avant le dépôt du permis de

construire (PC) et demande à ce que le bailleur social soit également consulté avant le dépôt du PC, ce qui est contraire à la réglementation mais concourt à la qualité des logements produits (cf. infra).

Partie III – Des idées reçues aux réalités locales : apports et risques de la production sociale en VEFA

La partie précédente présentait quelques uns des avantages et risques de la production de logements locatifs sociaux en VEFA, tant du point de vue des bailleurs sociaux que des promoteurs immobiliers. Ces points d'appui et de vigilance sont issus des entretiens conduits auprès des acteurs de la Vefa. Ils sont synthétisés dans les tableaux suivants.

Tableau n° 4 - Avantages et inconvénients de la VEFA pour les promoteurs immobiliers

Avantages	Inconvénients
<p>Une contribution parfois essentielle à l'atteinte du chiffre d'affaire (relais de croissance / effet contra-cyclique)</p> <p>Une commercialisation facilitée par la vente en bloc</p> <p>Une avance de trésorerie généralement dès l'établissement des fondations</p> <p>Un bilan d'opération avec une TVA réduite</p> <p>Une solution de repli en cas de non commercialisation de lots</p>	<p>Des opérations considérées comme étant moins rémunératrices par les promoteurs que les opérations privées</p> <p>Un besoin d'acculturation aux attentes des bailleurs en matière de gestion patrimoniale</p> <p>Des acquéreurs finaux plus exigeants et outillés que les particuliers</p>

Tableau n° 5 - Avantages et inconvénients de la VEFA pour les bailleurs sociaux

Avantages	Inconvénients
<p>Une contribution à l'atteinte des objectifs de production</p> <p>Un gain de temps (les bailleurs font l'économie de la période de conception)</p> <p>Une économie de moyen sur certaines fonctions par l'externalisation de la prospection foncière et de la maîtrise d'ouvrage</p> <p>De nouvelles opportunités de développement / élargissement du réseau et de l'assise territoriale</p> <p>Une solution « clef en main » parfois considérée comme plus sûre car le risque est porté par le promoteur</p> <p>Une aide à l'implantation dans des communes opposées à la production de nouveaux logements locatifs sociaux</p> <p>Une contribution à la « banalisation architecturale » du logement locatif social</p>	<p>Des opérations réputées plus coûteuses</p> <p>Une conception qui échappe au bailleur et parfois en décalage avec ses attentes en matière de gestion</p> <p>Une maîtrise plus aléatoire de la conduite des travaux</p> <p>Des bailleurs dépendants du promoteur pour la levée des réserves et la résolution des désordres survenus au cours de l'année de parfait achèvement</p> <p>Une mise en concurrence entre les bailleurs conduisant à une augmentation des prix</p> <p>Un potentiel risque de perte progressive de la compétence de maître d'ouvrage</p> <p>Un rapport qualité / prix qui dépend de la capacité de négociation du bailleur et du sérieux du promoteur</p>

La troisième partie de la présente étude s'attache à analyser, confirmer ou infirmer les principales idées reçues communément développées autour de la VEFA sociale en mobilisant données statistiques et informations qualitatives issues des entretiens.

Six questions sont ainsi disséquées :

- #1 La production en VEFA, « ça coûte trop cher » ?
- #2 La production en VEFA, « du logement locatif social mis aux enchères » ?
- #3 La production en VEFA, « responsable de la bulle foncière » ?
- #4 La production en VEFA, « c'est de mauvaise qualité » ?
- #5 La production en VEFA, « ça augmente les coûts de gestion » ?
- #6 La production en VEFA, « c'est plus rapide » ?

« Le privé achète le foncier plus cher mais obtient des coûts de construction inférieurs à ceux du public. Les bailleurs n'ont pas les mêmes pouvoirs de négociation que le privé [...] à cause des marchés publics. Les bailleurs disent construire moins cher mais ils n'imputent pas tous leurs frais de structure. »

Directeur d'un promoteur

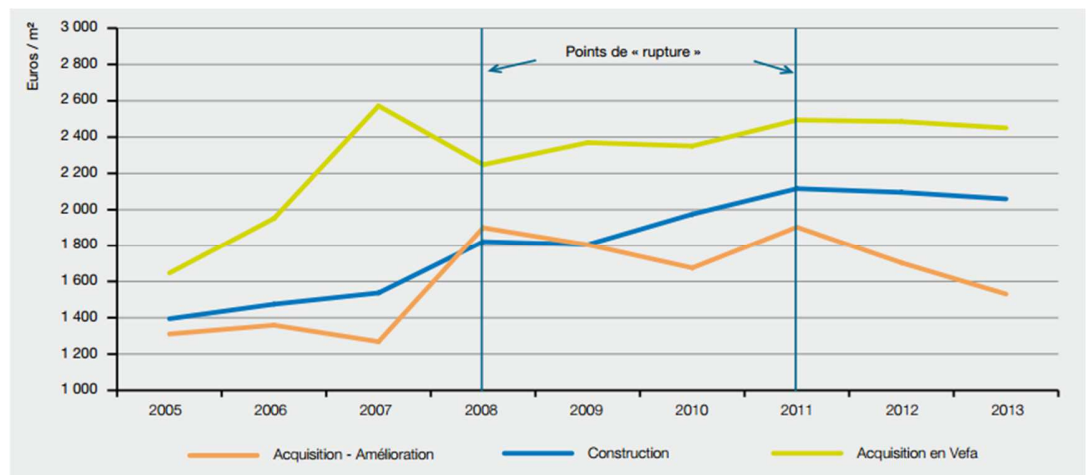
#1 La production en VEFA, « ça coûte trop cher » ?

La question du coût de production est l'un des éléments faisant le plus débat entre défenseurs de maîtrise d'ouvrage directe HLM ou de la VEFA. Une étude nationale portée par la Caisse des Dépôts^{ix} tend à montrer que les opérations achetées en VEFA sont généralement plus onéreuses (voir graphique ci-dessous). L'échantillon sélectionné représente 5 880 opérations (soit 147 900 logements) financées entre 2005 et 2013 dans l'ensemble du territoire métropolitain et les données sont issues des plans de financement saisis au moment de la signature du contrat de prêt.

L'étude menée par la Caisse des Dépôts permet d'observer une diminution progressive de l'écart de prix entre VEFA et maîtrise d'ouvrage directe dans le temps : jusqu'à 1 000 €/m² de surface habitable en 2007 contre 400 €/m² depuis 2011.

Graphique n° 5 – Coût de production des opérations par mode de production – France entière (en €/m² habitable)

Source : Caisse des dépôts et consignations, Eclairages, études n°4, juin 2014.

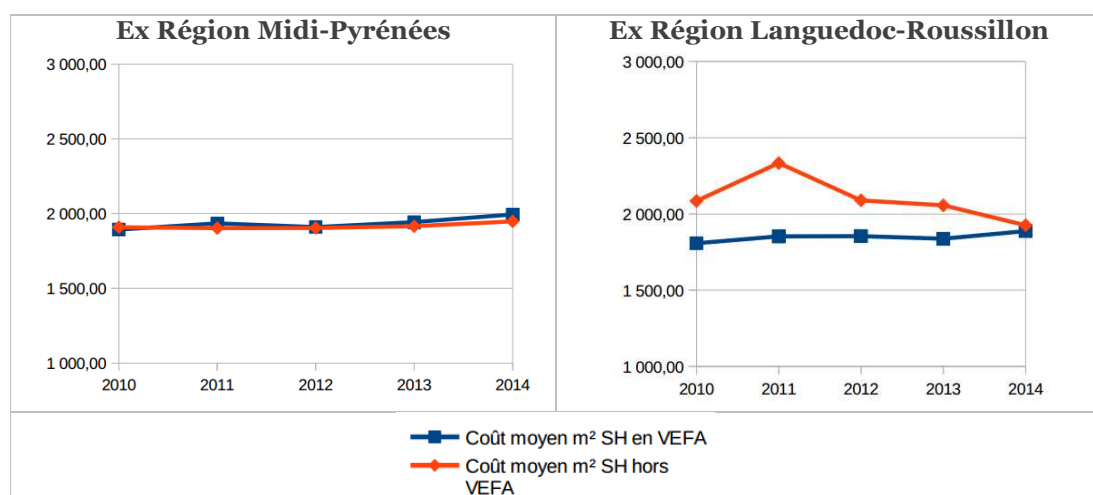


Partie III – Des idées reçues aux réalités locales : apports et risques de la production sociale en VEFA

Les analyses réalisées par la DREAL à partir des données Sis@l des régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées contrastent fortement avec les résultats nationaux. En Midi-Pyrénées, le coût moyen par m² de surface utile est le même quelle que soit la nature de production de l'opération. Le contraste est encore plus marqué en région Languedoc-Roussillon, où la production en VEFA a longtemps été plus abordable que la production en maîtrise d'ouvrage directe, même si les prix semblent converger en 2014.

Il est cependant difficile de conclure de façon définitive sur le différentiel de coût entre VEFA et maîtrise d'ouvrage directe. Cette difficulté tient tout d'abord à la complexité de comparer des opérations présentant chacune leurs particularités et leur point d'équilibre : emplacement, coût du foncier, droits à construire, nature et qualité des prestations et prix de sortie. On ne peut analyser le différentiel de prix de sortie sans fixer les autres variables. Certains organismes HLM font systématiquement un calcul de prix de revient entre les deux modes de production qui permet ainsi d'estimer au cas par cas si le projet proposé par le promoteur immobilier est plus intéressant que la maîtrise d'ouvrage directe.

Graphique n° 6 – Coût de production des opérations par mode de production des ex régions Languedoc Roussillon et Midi-Pyrénées (en €/m² habitable)



Bien plus que deux *modes* de production de logement locatif social (où la seule différence serait le constructeur des logements), il convient d'insister sur l'existence de deux *filières* de

production de logements locatifs sociaux (distinguant non seulement les constructeurs de logements, mais également les producteurs de foncier) :

- la filière de production de logements locatifs sociaux en VEFA est souvent plus représentée dans des zones tendues, avec des terrains sous maîtrise foncière privée (particulier ou aménageur privé) ou issus d'opérations d'aménagement complexes (la servitude de mixité sociale est généralement conditionnée par une taille minimale d'opération) ;
- la filière de production de logements locatifs sociaux en maîtrise d'ouvrage directe HLM repose quant à elle principalement sur l'acquisition de terrains dans des zones plus détendues ou par l'acquisition de fonciers maîtrisés par les pouvoirs publics dans les zones où la tension foncière est importante ; les opérations sont généralement de taille plus modeste et la mixité des produits logements y est plus rare (il y a tout au plus de l'accession aidée), ce qui limite les équilibres d'opérations.

La distinction entre ces deux filières de production révèle un effet ciseau entre les prix du foncier d'une part et les coûts de la construction d'autre part : en règle générale, la filière de production privée achète le foncier plus cher mais obtient des coûts de construction 15 à 20% inférieurs à la filière de production publique. En effet, les bailleurs n'ont pas les mêmes capacités de négociation que les promoteurs en raison de leur soumission au code des marchés publics et les entreprises ont tendance à surestimer légèrement leurs prix, notamment pour compenser les délais de paiement des bailleurs sociaux généralement plus longs que ceux des opérateurs privés. Entre le moment où le promoteur immobilier choisit une entreprise et la notification du marché, les prestations sont négociées poste par poste pendant 1 à 2 mois. Ces constats, issus des entretiens, n'ont pas pu être vérifiés puisque les bilans financiers des opérations en VEFA ne laissent pas apparaître le détail des coûts entre acquisitions foncières et construction.

Ces deux filières de production du logement locatif social, loin de s'opposer se révèlent donc complémentaires. L'enjeu est donc d'outiller les organismes HLM pour généraliser la pratique de calcul du coût d'opportunité d'une opération selon son mode de production et de maintenir une part notable de production de logements locatifs sociaux en maîtrise d'ouvrage directe HLM en poursuivant la politique de maîtrise foncière publique.

#2 La production en VEFA, « du logement locatif social mis aux enchères » ?

Si le prix de revient entre opérations en VEFA et en maîtrise d'ouvrage directe est comparable par un équilibre entre coût du foncier et de la construction, la mise en concurrence des bailleurs HLM par les promoteurs immobiliers tend à surenchérir le coût des logements. En effet, la région Occitanie, a fortiori la zone littorale et les deux métropoles de Montpellier et Toulouse se révèle particulièrement attractive pour les organismes HLM, du fait de la précarité du territoire.

On compte ainsi plus de 15 bailleurs implantés dans le territoire et ce nombre est croissant depuis une dizaine d'années. L'arrivée de nouveaux organismes, privilégiant la VEFA comme vecteur d'implantation dans le territoire, mieux dotés en fonds propres et pas toujours au fait des prix de marché locaux, a contribué à augmenter les prix des opérations mettant souvent à mal les capacités d'acquisition des organismes publics locaux.

Les prix d'acquisition en VEFA limités par les capacités contributives des bailleurs

L'analyse des capacités contributives des organismes HLM au financement de la production du logement locatif social permet d'identifier rapidement leur marge de manœuvre et leur capacité à renchérir les prix. Les recettes escomptées par les bailleurs étant plafonnées, la fourchette des prix d'acquisition permettant d'équilibrer les opérations reste étroite.

Le premier levier de la surenchère des prix d'acquisition est la capacité à mobiliser des fonds propres. En effet, certaines ESH qui ont une stratégie d'implantation sur un territoire disposent de référentiels de prix d'acquisition plus élevés et acceptent de mobiliser plus de fonds propres que leurs homologues locaux. C'est notamment le cas de certains organismes affiliés à Action Logement qui ont des dotations en fonds propres plus importantes. Pour autant, la réforme actuelle du mouvement Action Logement et sa nouvelle territorialisation régionale pourrait contribuer à atténuer ces phénomènes de concurrence entre bailleurs sociaux et à clarifier les stratégies régionales de ces organismes.

Le second levier potentiel est le recours aux subventions publiques. De plus en plus rares, elles sont principalement réservées aux organismes rattachés à des collectivités (Offices intercommunaux, départementaux). Pour autant, les collectivités locales sont aujourd'hui



sensibilisées à la problématique des prix de la VEFA et encadrent plus fortement les pratiques de surenchère (cf. infra).

Le levier des loyers (recette pour les bailleurs) peut enfin être activé par le financement de logements PLS. Pour autant, les agréments pour ces produits sont délivrés au compte-goutte car soit il n'y a pas de marché pour le PLS (secteur détendu avec peu d'écart de prix entre loyers libres et loyers PLS), soit le PLS est utilisé comme un outil de mixité dans les quartiers très pourvus en logements locatifs sociaux (Quartiers Politique de la Ville), comme c'est le cas dans la Métropole de Montpellier.

Des « mises aux enchères » limitées par les acteurs du territoire

Le phénomène de « mise aux enchères » est cependant limité par les acteurs du territoire : d'une part, les bailleurs qui sont dans une stratégie d'implantation durable dans le territoire limitent d'eux-mêmes leur surenchère car savent qu'ils en pâtiront dans quelques années quand ils porteront une stratégie de développement en maîtrise d'ouvrage directe et que les prix du foncier auront augmenté du fait de ces précédents.

D'autre part, certaines collectivités locales agissent de façon à réguler le marché de la VEFA en instaurant des prix plafonds au-delà desquels elles ne délivrent plus de subventions (ex. Conseil Départemental de l'Hérault) ou d'agréments (ex. Montpellier Métropole). Ces prix plafond ont cependant été progressivement déviés de leur objectif premier et sont aujourd'hui perçus par les acteurs du secteur comme des prix de référence auxquelles sont conclues la plupart des transactions.

« Avec le système actuel, on a un manque de volonté politique réelle de maîtrise foncière publique, et du coup la VEFA nous est imposée. Les promoteurs peuvent faire monter les fonciers à des niveaux du privé. »

Directeur général
d'un organisme
HLM

#3 La production en VEFA, « responsable de la bulle foncière » ?

Le mécanisme d'accroissement des valeurs foncières

Pour appréhender le phénomène de l'accroissement des valeurs foncières, il convient tout d'abord de rappeler deux phénomènes : tout d'abord, c'est le prix des valeurs immobilières qui détermine le prix de valeurs foncières et non l'inverse. Autrement dit, c'est parce que le promoteur escompte vendre le produit fini plus cher que, par le biais du compte à rebours promoteur, la valeur du foncier va s'accroître, et non l'inverse (ce n'est pas parce que le coût du terrain est cher que le logement est cher). Les valeurs foncières vont cependant augmenter plus rapidement que les valeurs immobilières par effet démultiplicateur du foncier : une hausse de 20% des prix de sortie immobilier entraîne un accroissement bien plus important des valeurs foncières, les autres coûts (construction, honoraires) étant quasiment fixes.

La faible contribution de la production de logement locatif social à la bulle foncière

Cette réflexion préalable permet de minimiser la contribution de la production du logement locatif social à l'accroissement des valeurs foncières. C'est avant tout le secteur du logement libre (l'accession d'une résidence principale mais surtout l'investissement locatif privé via des produits de défiscalisation) dont les prix sont en constante croissance dans la région Occitanie qui permet aux promoteurs immobiliers d'acheter des charges foncières à des prix inaccessibles par rapport aux capacités contributives des bailleurs sociaux.

Le mécanisme de financement de la Caisse des Dépôts et Consignations peut contribuer à une surenchère foncière via la VEFA sociale

Le levier de l'emprunt est à prendre en considération lorsque l'on cherche à analyser les évolutions des prix, et notamment les prêts foncier et bâti de long terme proposés par la Caisse des Dépôts (CDC). Une difficulté méthodologique est apparue pour la CDC avec l'arrivée de la production de logements locatifs sociaux en VEFA car là où il est possible de financer distinctement la part foncière de la part bâtie dans le cas d'une opération en maîtrise d'ouvrage directe HLM, l'acquisition en VEFA empêche toutes formes de distinction (le



« La pression foncière est importante sur l'ensemble de la région. Les promoteurs ont de grandes difficultés à accéder à des terrains. Les bailleurs rencontrent également ces difficultés dans une certaine mesure, mais ils ont l'avantage de bénéficier du foncier des collectivités. »

Directeur d'agence
d'un promoteur

bailleur achète des logements achevés, sans connaître le coût respectif du foncier et du bâti). La CDC a donc développé un barème de financement du logement locatif social en VEFA en fonction du zonage HLM :

- Zone A : 35% du coût de l'opération peut être financé par un prêt foncier à 60 ans
- Zone B1 : 30% du coût de l'opération peut être financé par un prêt foncier à 60 ans
- Zone B2 : 25% du coût de l'opération peut être financé par un prêt foncier à 50 ans
- Zone C : 20% du coût de l'opération peut être financé par un prêt foncier à 50 ans

Ce barème a un impact sur les prix en donnant la possibilité aux bailleurs sociaux de mobiliser une part plus importante de prêts fonciers, dont la durée est plus longue que celle des prêts bâtis. En effet, dans les opérations en maîtrise d'ouvrage directe, les bailleurs observent que le foncier représente souvent une part moins importante que la part indiquée dans le barème CDC. Cette part est sans doute minimisée par le fait que les opérations en maîtrise d'ouvrage directe sont généralement produites sur du foncier public ou situé en zone moins tendue mais l'écart avec le barème de la CDC est notable.

En mobilisant une part plus importante du coût de l'opération sur des prêts à bas taux et de long terme, les bailleurs équilibrent mieux leurs opérations et peuvent ainsi supporter des prix plus élevés. L'ancienneté du zonage HLM et les effets de seuil de toute forme de zonage peuvent également produire, dans certains secteurs, des phénomènes de distorsions du financement.

« En moyenne, la qualité des opérations des bailleurs sociaux est de meilleure qualité que les promoteurs immobiliers. On a utilisé les majorations locales des loyers pour introduire des éléments qualitatifs sur la qualité d'usage des logements. »

Chef de service
habitat d'une
collectivité locale

#4 La production en VEFA, « c'est de mauvaise qualité » ?

Il est impossible d'apporter une réponse prudente à cette question, tant la qualité des opérations est variable et s'apprécie au cas par cas. L'étude permet toutefois d'affirmer que les organismes HLM sont globalement satisfaits des bâtiments livrés par les promoteurs immobiliers. Les promoteurs, quant à eux, jugent les bailleurs sociaux plus exigeants que les particuliers.

Les opérations étudiées ont permis de mettre en évidence deux phénomènes positifs quant à la qualité des prestations : tout d'abord, on observe une stratégie de fidélisation des organismes HLM de la part des promoteurs immobiliers qui se traduit par une certaine exigence de qualité. Avec l'expérience, les promoteurs immobiliers connaissent de mieux en mieux les attentes des organismes HLM et cherchent ainsi à adapter leurs opérations. Ce phénomène de fidélisation est d'autant plus important qu'il existe un véritable effet « microcosme » dans la plupart des territoires (à l'exception notable de la Métropole de Montpellier) : le faible nombre d'acteurs (collectivités, promoteurs immobiliers et bailleurs sociaux) produit un effet régulateur. Lorsqu'une opération ne donne pas satisfaction, le bouche à oreille circule rapidement et le promoteur éprouve de grandes difficultés pour engager de nouvelles opérations.

Le deuxième phénomène notable est l'outillage croissant des bailleurs pour mieux encadrer la qualité des prestations à travers des négociations amont, le suivi du chantier, la levée des réserves et la gestion de l'année de parfait achèvement. Certains organismes se sont ainsi dotés de cahiers des charges leur servant de base de discussion avec les promoteurs, d'autres suivent de façon assidue les chantiers avec la présence régulière de chargés d'opération aux réunions de chantier. Enfin, certains bailleurs prévoient dans leurs contrats de VEFA une retenue financière jusqu'à la levée complète des réserves.

Si les bailleurs avouent que les premières opérations en VEFA souffraient de prestations de moindre qualité (choix des sanitaires, des matériaux, durabilité des composants), les principales doléances des bailleurs concernent désormais l'année de parfait achèvement, qui se déroule très différemment selon les promoteurs. Les organismes ont parfois du mal à faire ré-intervenir les entreprises sur des désordres survenus après la livraison. En effet, les locataires se tournent vers leur bailleur mais ceux-ci ne sont contractuellement pas liés aux



« Notre parti pris est que l'opération dans son ensemble soit cohérente et jolie. Nous mettons beaucoup d'énergie à ce que les logements sociaux soient d'aussi bonne qualité que des logements privés. »

Directeur d'un promoteur

entreprises. Ils doivent donc mobiliser les services après-vente des promoteurs dont la réactivité et le volontarisme sont très variables.

« Ce qu'un gestionnaire sait et qu'un promoteur ne sait pas c'est qu'il y a plein de petites doléances qu'on doit ensuite gérer et qui cristallisent le mécontentement des locataires. »

Directeur d'un bailleur social

#5 La production en VEFA, « ça augmente les coûts de gestion » ?

La question de l'augmentation des coûts de gestion, donc par répercussion, des charges pour les locataires, revient régulièrement dans le débat autour de la production de logements locatifs sociaux en VEFA. Les premières opérations produites en VEFA ont en effet porté sur des opérations initialement vouées à la promotion privée et faisant la part belle aux prestations commercialement valorisées mais coûteuses en entretien (revêtements des parties communes, modes de production d'eau chaude sanitaire solaires, espaces verts, etc.). Tout comme pour les questions relatives à la qualité des bâtiments produits, on constate néanmoins un outillage progressif des bailleurs qui sont de plus en plus attentifs à anticiper les modalités de gestion futures des immeubles et logements. Pour autant, une difficulté persiste puisqu'un achat au stade du permis de construire ne permet pas de juger de l'efficacité économique des équipements installés ultérieurement. En effet, au stade du permis, les promoteurs doivent prendre un engagement de respect de la RT 2012 mais au niveau d'avancement du projet, stade de l'Avant-Projet, tous les équipements ne sont pas encore connus. Les choix d'équipements faits par la suite ne sont pas toujours optimum du point de vue des charges des locataires.

Aujourd'hui, l'étude met en évidence que la création de copropriétés via les servitudes de mixité prescrites par les collectivités renchérit également les coûts de gestion du patrimoine. Les bailleurs peuvent se retrouver à être copropriétaires d'un ensemble et, même s'ils sont fortement représentés dans les syndicats des copropriétaires (plusieurs lots) ils sont soumis aux choix de gestion des copropriétaires et du syndic (contrats d'entretien, maintenance, etc.). Le bailleur n'a pas la liberté de déployer ses politiques de gestion et d'achat conçues pour minimiser les charges des locataires. Ainsi, on observe un retour en arrière vis-à-vis du principe de mixité qui est remis en cause dans son volontarisme le plus fort. Bailleurs et promoteurs privilégient désormais une mixité à l'immeuble ou, a minima, à la cage d'escalier. Pour les promoteurs, il s'agit de limiter les difficultés de commercialisations liées à la réticence des acquéreurs vis-à-vis du logement social. Pour les bailleurs, l'étanchéité juridique et physique entre copropriétés et logements sociaux permet un déploiement de la politique de gestion et d'achat.



« On croule sous les promoteurs qui nous proposent des VEFA. Les élus en raffolent car ils pensent que les promoteurs vont plus vite, font de meilleurs produits, etc. »

Directeur des investissements dans un organisme HLM

« Pour moi, la VEFA offre un axe intéressant pour les territoires : elle permet de construire rapidement. »

Directeur d'un promoteur

#6 La production en VEFA, « c'est plus rapide » ?

La rapidité d'exécution figure parmi les avantages les plus appréciés des élus locaux et de certains bailleurs sociaux. Ainsi, les opérations en VEFA « apparaissent » plus rapides car elles commencent pour les collectivités locales et les bailleurs au moment de la délivrance du permis de construire, mais en réalité, les opérations montées en VEFA ne sont pas significativement plus rapides si on prend en compte le temps de travail masqué du promoteur immobilier avant le dépôt du permis de construire (développement foncier, études préalables, etc.).

Enfin, on constate une pratique des promoteurs tendant à se réserver une marge dans les délais annoncés aux bailleurs afin d'absorber les difficultés qui pourraient survenir en cours de chantier sans décaler la date de livraison prévisionnelle. De même, les promoteurs disposent d'une plus grande agilité pour faire face à ces aléas (défaut d'une entreprise, besoins de marchés complémentaires pour des travaux non prévus initialement) car ils ne sont pas soumis aux contraintes des marchés publics et aux délais des procédures.

Annexes

Annexe 1 – Echantillon des opérations

Dép.	EPCI	Commune	Opération	Bailleur social	Promoteur
Aude	CA le Grand Narbonne	Narbonne	I3F NARBONNE Mayralle	S.A. IMMOBILIERE 3 F	M3G Immo (Proméo)
Aude	CA le Grand Narbonne	Gruissan	La Germandrée	O.P.H. DE L'AUDE	Alénis (Narbonne)
Aude	CA Carcassonne Agglo	Carcassonne	OPH CARCASSONNE Lo Badarel	O.P.H. DE L'AUDE	SY Promotion (Narbonne)
Aude	CA Carcassonne Agglo	Caux-et-Sauzens	CAUX et SAUZENS	ALOGEA	Terre d'Aude (SARL Odyssee)
Gard	CA Alès Agglomération	Alès	ALES - VEFA "Les Lucioles"	O.P.H. DU GRAND ALES	Le Refuge
Gard	CA Alès Agglomération	Saint-Hilaire-de-Brethmas	ST HILAIRE BRETHMAS	O.P.H. DU GRAND ALES	IB Promotion
Gard	CA Nîmes Métropole	Caveirac	VEFA CAVEIRAC	S.E.M.I.G.A	Ametis
Gard	CC Piémont Cévenol	Quissac	Quissac	S.E.M.I.G.A	Ametis
Gard	CA Nîmes Métropole	Nîmes	NIMES - "Mas de Teste"	OPH Habitat du Gard	Ametis
Gard	CC Terre de Camargue	Le Grau-du-Roi	LE GRAU DU ROI - VEFA "Fleur de sel"	S.A. FDI HABITAT	FDI Promotion
Hérault	CA Béziers Méditerranée	Béziers	VEFA RESIDENCE LE DECEM	OPH BEZIERS MEDITERRANEE HABITAT	HMD Promotion
Hérault	CA Béziers Méditerranée	Cers	LE HAMEAU DE LA FABRIQUE	OPH BEZIERS MEDITERRANEE HABITAT	3DMA
Hérault	CA du Bassin de Thau	Sète	OPH Sète Village Royal VEFA	O.P.H. DE SETE	ICADE
Hérault	CA du Bassin de Thau	Gigean	3F GIGEAN Résidence PASARELA	S.A. IMMOBILIERE 3 F	Ametis
Hérault	CA Hérault Méditerranée	Agde	MACROLOT 2B ZAC CAPISCOL - Le Symbioz	O.P.H. DE L'HERAULT	Premalis

Hérault	CA Hérault Méditerranée	Montagnac	Parc de la Tuilerie 2 - MONTAGNAC - La tramontane	O.P.H. DE L'HERAULT	SPAG/Salto Méditerranée
Hérault	CA du Pays de l'Or	Palavas-les-Flots	Résidence ZEFIRA	S.A. UN TOIT POUR TOUS	Angelotti Promotion
Hérault	CA du Pays de l'Or	Mauguio	MAUGUIO Ateliers Municipaux Promologis	S.A. PROMOLOGIS S.A. M.A.I HLM	Ametis
Hérault	Montpellier Méditerranée Métropole	Le Crès	"LA CAPITELLE" - LE CRES	S.A. PROMOLOGIS S.A. M.A.I HLM	Ametis
Hérault	Montpellier Méditerranée Métropole	Montpellier	RES "LA MANTILLA" MONTPELLIER	ACM Habitat	Pragma
Hérault	Montpellier Méditerranée Métropole	Montpellier	Rue Centrayrargue - la Vernaccia	ACM Habitat	Bouygues et Nexity
Hérault	CC du Pays de Lunel	Lunel	LUNEL Vilogia Rue des Aires	S.A. VILOGIA	Océanis
Lozère	CC Apcher-Margeride-Aubrac	Saint-Chély-d'Apcher	3 pav. VEFA - Le Réadet - St Chély d'A. - LH	S.A. LOZERE HABITATIONS	Millénium (maison chrysalide)
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée	Perpignan	Les Jardins de la Basse	S.A. ROUSSILLON HABITAT	Amétis
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée	Perpignan	Bois des Pins	O.P.H. PERPIGNAN MEDITERRANEE	Immobilier Promotion
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée	Cabestany	Les Portes de la mer - CABESTANY - 3MH	S.A. TROIS MOULINS HABITAT	Agir Promotion
Pyrénées-Orientales	CC de Roussillon Conflent	Ille-sur-Têt	LE VERGER	O.P.H. DES PYRENEES-ORIENTALES	M3G Immo (Proméo)
Haute-Garonne	CA du Muretain	Labarthe-sur-Lèze	LABARTHE SUR LEZE ROUTE DE PLANTAUREL	Patrimoine SA Languedocienne	?
Haute-Garonne	CD 31	Seysses	SEYSSES	SA Nouveau Logis Méridional	?
Haute-Garonne	CU Toulouse Métropole	Toulouse	TOULOUSE 247 RTE DE LAUNAGUET	OPH Habitat Toulouse	Tagerim
Haute-Garonne	CD 31	Fontenilles	FONTENILLES LAGARDE	SA des Chalets	SARL HPL
Haute-Garonne	CU Toulouse Métropole	Castelginest	CASTELGINEST CHEMIN DE NAUCOU	SA Promologis	Groupe Garona

Annexe 2 – Questionnaire pour les entretiens

Exemple de grille d'entretien utilisée auprès les bailleurs sociaux

1. Contexte général

Rappel du cadre de notre mission auprès de la DREAL

Pouvez-vous nous présenter votre structure (gouvernance, implantation, taille du parc, politique de développement, en VEFA et hors VEFA, etc.) ?

Êtes-vous plutôt dans une stratégie de développement sur le territoire de la Région ? Combien de personnes travaillent dans votre service maîtrise d'ouvrage ? Quelle est votre stratégie de développement ?

Si le bailleur est implanté sur plusieurs territoires de la Région Languedoc-Roussillon : quels sont les facteurs explicatifs des différences entre les départements / EPCI dans votre rapport à la production de logements locatifs sociaux en VEFA ?

Si le bailleur est implanté dans différentes régions : en quoi la région Languedoc-Roussillon se distingue-t-elle des autres régions dans votre rapport à la VEFA ?

2. Position des acteurs par rapport à la VEFA

Depuis combien de temps produisez-vous du logement locatif social en VEFA ? Combien d'opérations et de logements avez-vous produit ainsi ces dernières années ? Et quel en est la part dans votre production totale ?

Quelle est votre opinion générale sur l'opportunité de produire du logement locatif social en VEFA ? Quels sont ses avantages ? et ses limites ?

Quels rapports entretenez-vous avec les promoteurs immobiliers et les délégataires des aides à la pierre ? Comment peuvent-ils être améliorés ?

Qui a été à l'initiative des opérations en VEFA ? Est-ce plutôt le bailleur, le promoteur ou la collectivité ?

Quels sont vos critères de sélection des opérations proposées par les promoteurs ?

Avez-vous un cahier des charges adapté aux produits VEFA ?

En quoi le produit en VEFA est-il compatible avec vos exigences en tant que bailleurs (morphologie d'opération, superficies des logements, répartition des espaces communs et des espaces verts...) ?

Quelle a été la capacité d'adaptation de l'opération à vos exigences ?

Quel rôle la collectivité délégataire a-t-elle eu ? A-t-elle été en lien avec le promoteur pour faire évoluer l'opération ?

3. Nature des opérations produites

Echange plus directement recentré sur une ou plusieurs opérations de l'échantillon

Pouvez-vous nous décrire la nature de l'opération xxx ?

- Taille de l'opération
- Typologies des logements
- Collectif / individuel / semi-groupé

- Organisation de la cellule logement (cuisine ouverte/fermée, rangement, WC séparé, adaptabilité PMR)
- Nature des locaux communs (espaces extérieurs, parking, locaux poubelles, caves, locaux commerciaux)
- Mixité des produits logements (privé, etc.)
- Types de financement (PLUS, PLAI, PLS, PLI et loyers de sortie, PSL-A)
- Labellisation environnementale des logements produits en VEFA
- Cadre réglementaire : ZAC, ZAD, etc.

4. Opportunités foncières

La VEFA est-elle une opportunité pour accéder à des localisations plus attractives ? pour s'implanter sur un nouveau territoire ? pour accéder à du foncier privé ? pour développer des opérations mixtes ? (Cf. point 7)

La VEFA vous a-t-elle permis d'accéder à un foncier plus cher ou moins cher que le marché ? et pourquoi ?

Dans le cas d'une opération mixte : il y a-t-il eu une péréquation de la charge foncière entre le programme de logement locatif social et le programme libre ? Sans cette péréquation, quelle aurait été la charge foncière pour le bailleur ?

5. Exigences du suivi d'une opération en VEFA

Comment avez-vous suivi le chantier ? Avez-vous mobilisé un chargé d'opération ? Avez-vous participé aux réunions de chantier ?

Comment s'est déroulée la levée des réserves lors de la réception du chantier ?

Quelles compétences spécifiques avez-vous dû développer pour le suivi des opérations en VEFA ?

6. Qualités des logements produits dans la durée

Quelle est votre appréciation sur la qualité de l'opération réalisée et les problèmes particuliers rencontrés (dysfonctionnement et malfaçons) ?

Quels choix différents auriez-vous fait si vous aviez réalisé l'opération en maîtrise d'ouvrage directe (choix des matériaux, des entreprises, typologies) ?

Avez-vous du recourir à la garantie dommage ouvrage ? garantie décennale ?

Quel est le budget consacré à l'entretien des bâtiments par rapport à des opérations réalisées en propre ?

7. VEFA et mixité sociale (pour le cas d'opérations mixtes)

Quel est le lien entre servitude de mixité sociale dans les documents d'urbanisme et production en VEFA ? (exemple : 30% de logements locatifs sociaux dans toute opération de plus de X m² dans le PLU)

Dans quelle mesure cette opération mélange-t-elle logements privés et logements locatifs sociaux ?

A quelle échelle se fait la mixité (bloc d'immeuble, cage d'escalier, etc.) ?

Quel est l'impact de la présence de logements locatifs sociaux sur la commercialisation des promoteurs dans le cas d'opération mixte ?

8. Gérer un parc social produit en VEFA

Qu'est-ce qui diffère dans la gestion de logements locatifs sociaux produits en VEFA ?

Comment gérez-vous les charges des locataires ? sont-elles différentes ? plus élevées, moins ? pourquoi ?

Comment vous positionnez-vous dans les syndicats de copropriétaires ? avez-vous une activité de syndic ?

Quelle organisation interne avez-vous adopté pour gérer les logements produits en VEFA ?

Annexe 4 - Données clefs des territoires

Source des données :

Dans cette annexe, les données relatives à la démographie (nombre d'habitants, taux de croissance de la population) et aux statuts d'occupation (part de résidence principale, part de locataires HLM) sont issues des données Insee « Chiffres Clés » de chaque territoire.

Les données relatives aux tendances de production de logements sont issues de la base de données Sit@del, tandis que les données relatives au stock cumulé de logements locatifs sociaux en VEFA proviennent des données RPLS.

L'Aude

Chiffres clefs :

- 345 000 habitants (2013).
- Croissance démographique soutenue (+0,7 à +1,1%/an) d'ici 2040.

Deux principales agglomérations :

CA Grand Narbonne (123 000 habitants, 2012)

- 53 % de résidences principales
- 15,4% de locataires HLM en ville centre
- Tendances de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

CA Carcassonne Agglo (104 000 habitants, 2012),

- 82 % de résidences principales
- 16,5 % de locataires HLM en ville centre
- Tendances de la production de logements depuis 2010 : en baisse

Stock cumulé de logements locatifs sociaux en VEFA

	2011	2012	2013	2014
Aude	126	292	402	502
CA Grand Narbonne	19	83	83	161
CA Carcassonne Agglo	30	64	126	148

Le Gard :**Chiffres clefs :**

- 750 000 habitants (2013),
- Croissance démographique soutenue (+0,6 à +1%/an) d'ici 2040.

Deux principales agglomérations :**CA Nîmes Métropole** (240 000 habitants , 2012)

- 88,4 % de résidences principales
- 19,1 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

CA Alès Agglomération (99 000 habitants, 2012).

- 84 % de résidences principales
- 25,6 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : en baisse

Stock cumulé de logements locatifs sociaux en VEFA

	2011	2012	2013	2014
Gard	514	860	1 122	1 378
Nîmes Métropole	237	296	453	672
Alès Agglomération	80	262	295	332

L'Hérault :**Chiffres clefs :**

- 1,11 millions d'habitants (2013),
- Croissance démographique soutenue (+0,5 à +0,9%/an) d'ici 2040.

Deux principales agglomérations :**Montpellier Méditerranée Métropole** (434 000 habitants , 2012)

- 89,6 % de résidences principales
- 16,2 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

CA Béziers Méditerranée (96 000 habitants, 2012).

- 72,3 % de résidences principales
- 15,46 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : baisse

Trois agglomérations de second rang :**CA Bassin de Thau (Sète)** (96 497 habitants , 2012)

- 65,9 % de résidences principales
- 12,3 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

CA Hérault-Méditerranée (70 000 habitants, 2012).

- 42,3 % de résidences principales
- Une répartition géographique du parc social mal équilibrée, avec une plus large part dans la zone Nord-Est : de 1,6 % de locataires HLM dans la ville centre d'Agde à 12,5% à Pézenas.
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

CA du Pays de l'Or (43 000 habitants, 2012).

- 46 % de résidences principales
- 1,8 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : en augmentation

Stock cumulé de logements locatifs sociaux en VEFA

	2011	2012	2013	2014
Hérault	498	604	1 694	2 101
Montpellier Méditerranée Métropole	237	296	453	672
CA Béziers	80	262	295	332
CA Bassin de Thau	94	94	171	171
CA Hérault- Méditerranée	-	-	40	40
CA du Pays de l'Or	22	22	58	145

La Lozère**Chiffres clefs :**

- 76 900 habitants (2013),
- Croissance démographique faible (+0,4 à +0,8%/an) d'ici 2040.

Deux petites agglomérations :**CC Cœur de Lozère** (13 000 habitants, 2012).

- 81,5 % de résidences principales
- 18 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : hausse

CC du Pays de Florac et du Haut Tarn (3 000 habitants , 2012)

- 54,6 % de résidences principales
- 7 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

Les Pyrénées Orientales**Chiffres clefs :**

- 437 000 habitants (2013),
- Croissance démographique soutenue (+0,5 à +0,9%/an) d'ici 2040.

Une agglomération principale :**CU Perpignan Méditerranée** (259 000 habitants , 2012)

- 72,8 % de résidences principales
- 12,6 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : fluctuante

Stock de logements locatifs sociaux en VEFA

	2011	2012	2013	2014
Pyrénées-Orientales	146	146	185	365
CU Perpignan Méditerranée	79	79	118	221

La Haute-Garonne**Chiffres clefs :**

- 1 298 562 habitants (2013),
- Croissance démographique très soutenue (+0,9%/an) d'ici 2040.

Une agglomération principale :**Toulouse Métropole** (734 944 habitants , 2013)

- 91 % de résidences principales
- 15,27 % de locataires HLM dans la ville centre
- Tendance de la production de logements depuis 2010 : relativement stable

Stock de logements locatifs sociaux en VEFA

	2011	2012	2013	2014
Haute-Garonne	4 918	6 407	8 052	10 375
Toulouse Métropole	3 591	4 625	5 727	7 148



Annexe 5 - Index des notes

ⁱ Données de l'infocentre national de suivi des aides à la pierre (SISAL) : ensemble des données relatives au suivi technique, économique et financier des opérations de logements locatifs sociaux.

ⁱⁱ Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux

ⁱⁱⁱ Issue de la fusion des Régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées prévue par La loi N° 2015-29 du 16 janvier 2015 relative à la délimitation des régions, aux élections régionales et départementales

^{iv} Une note synthétique de la Caisse des Dépôts et Consignations, *Eclairages, études n°7* (mai 2015) et le rapport complet publié par l'Union Sociale pour l'Habitat, *Analyse qualitative d'opérations en VEF au regard des enjeux d'usage et de gestion en locatif social* (septembre 2015).

^v L'échelonnement des travaux est au maximum de 35% du prix à l'achèvement des fondations, 70% du prix à la mise hors d'eau (murs et toiture achevés...), 95% du prix à l'achèvement de l'immeuble et le solde (5%) lors de la mise à disposition du bien à l'acquéreur (sauf contestation sur sa conformité par rapport aux prévisions du contrat.

^{vi} Union Sociale pour l'Habitat, *Actualités Habitat n°995*, 30 juillet 2014.

^{vii} Caisse des Dépôts et Consignations, *Eclairages, études n°7*, mai 2015.

^{viii} Cette disposition s'inscrit également dans le cadre défini par le code des marchés publics où le juge considère que la personne publique reste maître de l'ouvrage de l'opération au sens de la loi n° 85-704 du 12 juillet 1985, dite « loi MOP », et est tenue de passer un marché public lorsque les quatre conditions suivantes sont remplies de manière cumulative, le pouvoir adjudicateur n'est pas autorisé à recourir à la VEFA^{viii} :

a) L'objet de l'opération est la construction même d'un immeuble ;

b) La construction est pour le compte du pouvoir adjudicateur ;

c) L'immeuble est entièrement destiné à devenir la propriété du pouvoir adjudicateur ;

d) L'immeuble a été conçu en fonction des besoins propres du pouvoir adjudicateur.

^{ix} Une note synthétique de la Caisse des Dépôts et Consignations, *Eclairages, études n°4* (juin 2014) sur « Les coûts de production du logement locatif social, Tendances nationales et spécificités de l'Île-de-France ».