

Le Bail Réel Solidaire, une propriété comme une autre ?

**La commercialisation des logements
en bail réel solidaire et sa réceptivité
pour le grand public**

Mai 2023



Sommaire

Introduction.....	3
Quels avantages et inconvénients les ménages perçoivent-ils du BRS ?	5
Un intérêt premier et nécessaire : l'opportunité d'acheter un logement	5
Des contraintes vues comme des contreparties acceptables au regard de l'opportunité offerte par le BRS	7
La stratégie et outils de communication.....	11
Une commercialisation largement classique, des spécificités diversement prises en compte par les OFS	11
1. Une place variable de l'OFS	11
2. Des modes de commercialisation classiques par rapport à ceux de l'accession sociale	12
3. Un enjeu fort de formation et d'adhésion des commercialisateurs	13
4. Des messages variables selon les OFS sur les fondamentaux du BRS.....	14
5. Une commercialisation facilitée par les conditions du BRS : des conditions de rachat du BRS et de garanties variables.....	16
Un besoin de pédagogie pour faciliter l'engagement des ménages et leur parcours dans leur projet d'accession.....	16
La sélection des acquéreurs : d'une commercialisation au fil de l'eau à la mise en œuvre de cotation.....	17
Retours d'expériences sur les commercialisations.....	19
Un profil d'acquéreurs moins homogène qu'attendu	19
1. Des ménages en début ...ou fin de parcours résidentiel.....	19
2. Une forte hétérogénéité concernant les ressources et le profil socio-économique des acquéreurs.....	20
3. Un outil moins mobilisé qu'attendu par les locataires du parc social	21
L'accès au prêt et les partenariats bancaires comme principale difficulté	22
1. Des difficultés à construire des partenariats bancaires.....	23
2. Des banques plus exigeantes lors de l'examen du taux d'effort	23
Conclusion : les conditions de succès.....	25
Annexes	26

Introduction

Une nouvelle modalité d'accession à la propriété a été créée en France avec la mise en place des Organismes de Foncier Solidaire (OFS) et le Bail Réel Solidaire (BRS). En dissociant le foncier du bâti, le BRS vise à faciliter l'accession à la propriété des ménages modestes, en diminuant le coût d'acquisition du logement, dans des conditions sécurisées grâce aux clauses prévues par le bail. Le BRS est aussi conçu de telle sorte que la maîtrise des prix des logements s'inscrit dans la durée : le développement du BRS va progressivement permettre de disposer d'un parc de logements en accession à prix durablement maîtrisés grâce au plafonnement des prix à la revente, ce qui permet de sanctuariser les aides publiques apportées en faveur de l'accession sociale.

Le bail réel solidaire (BRS) est un contrat de très longue durée par lequel un organisme de foncier solidaire (OFS) consent à un ménage des droits réels en vue de la location ou de l'accession à la propriété des logements, sous des conditions de plafonds de ressources, de loyers et, le cas échéant, de prix de cession.

Ces logements sont destinés, pendant toute la durée du contrat, à être occupés à titre de résidence principale. Par la dissociation du foncier et du bâti, le BRS permet à des ménages d'accéder à un logement en-dessous des prix du marché.

Références : CCH : L.255-1 à 19 et CU : L.329-1

Le bail réel solidaire est un mode de production encore récent mais en plein développement à l'échelle nationale. 110 OFS étaient agréés fin 2022. Les 3 000 logements réservés ou vendus en BRS ont été dépassés en 2022¹.

Proposant une forme alternative de propriété, le BRS a pu susciter – et suscite encore – des interrogations quant à la manière dont les ménages le perçoivent et adhèrent à ses spécificités. Une fois le contrat signé, ils sont propriétaires de droits réels liés au bâti alors que l'organisme de foncier solidaire (OFS) reste propriétaire du terrain, pour lequel le ménage paie une redevance foncière. Ainsi, la commercialisation des logements en bail réel solidaire nécessite de faire preuve de pédagogie auprès des ménages potentiellement preneurs de droits réels.

En 2018, Espacité a réalisé une première étude pour la Direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des Paysages (DHUP) concernant la réceptivité du grand public et la commercialisation des logements en BRS. Considérant le développement actuel du modèle et les interrogations des acteurs dans le cadre de sa mise en œuvre, il est apparu intéressant de renouveler l'exercice en

https://drive.google.com/drive/folders/1J8i_7BMKZuj8jrXa7M6danm1stc_ID6 et <https://www.aefinfo.fr/depeche/682310>

nous intéressant plus spécifiquement aux stratégies développées par les OFS et les opérateurs lors de la commercialisation ainsi que les arguments déclencheurs de la vente pour les ménages, ou à l'inverse les freins identifiés. La présente étude doit ainsi permettre de mieux comprendre si et comment, sous quelles conditions, la commercialisation du BRS fonctionne.

Dans une première partie, notre analyse se concentre sur la **perception du dispositif** par les potentiels acquéreurs. Il s'agit de comprendre les réactions des ménages face à ce type de produit, les avantages et inconvénients de ce mode de propriété spécifique selon eux et les atouts ou freins à la vente au regard de cette perception. La deuxième partie s'intéresse aux **stratégies et aux outils de communication** : elle vise à présenter comment les logements en BRS sont commercialisés et en quoi les méthodes de communication sont adaptées ou spécifiques. La troisième partie propose d'analyser le **profil des acquéreurs** en s'appuyant sur les premières expériences de commercialisation. La dernière partie enfin s'intéresse aux **difficultés rencontrées par les acquéreurs** pour accéder à la propriété en BRS et aux **conditions de réussite de cet achat**.

Cette étude a été réalisée à partir d'une dizaine d'entretiens réalisés auprès d'OFS ou d'opérateurs intervenant dans le cadre de BRS et ayant en charge la commercialisation, ainsi qu'à partir d'un questionnaire en ligne auprès de ménages ayant acquis un logement en BRS (cf. Annexe 1 : liste des entretiens et Annexe 2 : présentation du questionnaire et résultats).

Nous remercions toutes les personnes qui ont contribué, dans le cadre d'entretiens ou en diffusant le questionnaire auprès de ménages.

Cette étude a été réalisée par Anne-Charlotte Canet, Géraldine Chalencon et Guillaume Pavageau, avec l'appui d'Antoine Fouquet.

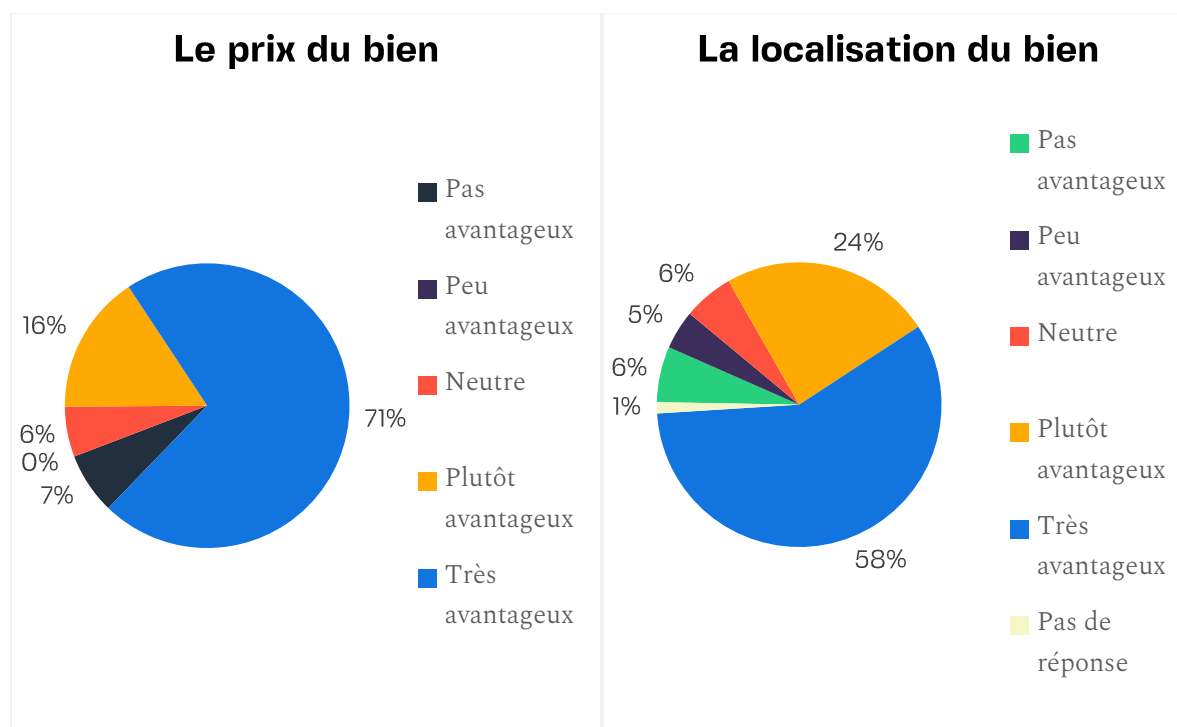
Quels avantages et inconvénients les ménages perçoivent-ils du BRS ?

Un intérêt premier et nécessaire : l'opportunité d'acheter un logement

Dans cette partie, nous mettons en évidence les avantages et les inconvénients qui apparaissent comme les plus déterminants pour les ménages qui se sont intéressés, puis éventuellement engagés dans une démarche d'acquisition d'un logement en BRS. Ce nouveau modèle, par ses principes fondamentaux, remet en cause la manière avec laquelle la propriété du logement peut être vécue et l'importance relative des avantages et des inconvénients de l'accession en Bail Réel Solidaire peut donc être fortement variable d'un individu à un autre. Les analyses suivantes synthétisent cependant les facteurs qui, de l'avis des OFS/opérateurs et des ménages accédants recueillis dans le cadre du questionnaire en ligne², comptent le plus dans la décision d'acquérir ou non un logement en BRS.

Un aspect semble particulièrement déterminant dans la décision d'acquisition des ménages : le Bail Réel Solidaire permet d'acquérir sa résidence principale à un prix exceptionnellement abordable dans un secteur où cela ne serait pas possible sans l'outil. **L'élément déterminant de l'achat est donc bien le couple prix/localisation.** Les OFS ayant développé les premières opérations de logement cherchent à l'intégrer au mieux dans la définition de leurs programmes pour en tirer le maximum de potentiel commercial. Les acquéreurs expriment ainsi percevoir l'offre de logement en BRS comme leur seule et unique opportunité de devenir propriétaire dans un quartier dont ils reconnaissent la qualité des aménités et auquel va leur préférence en termes de choix résidentiel. Ce point ressort aussi bien des entretiens avec les opérateurs et OFS, que du questionnaire auprès des ménages : parmi les répondants à l'enquête, **71% considèrent le prix du bien comme « très avantageux »**. A la question « Quelles sont les principales raisons qui vous ont poussé à aller vers cet achat en BRS ? » plus de 80% ont mentionné le prix. L'importance de la localisation est également soulignée par les ménages : parmi les répondants à l'enquête, 58% considère la localisation du bien comme « très avantageuse » et 24% comme « plutôt avantageuse »

(2) Cf. Annexe 2



Source : enquête Espacité auprès des ménages, cf. Annexe 2

L'offre de logements en BRS apparaît tout particulièrement attractive pour les ménages qui souhaitent pouvoir vivre et rester en centralité et pour qui l'accès à la propriété était inaccessible selon ce critère.

Ce point constitue d'ailleurs le deuxième facteur déterminant les décisions d'acquisition de logements en BRS : **le dispositif offre une opportunité unique à ces ménages de se constituer un patrimoine**, parfois même en ne connaissant qu'une augmentation minime du budget qu'ils consacrent chaque mois à leur logement.

Cette comparaison entre la situation de locataire et celle de propriétaire en BRS joue fortement dans la perception du produit : si le statut du propriétaire en BRS peut être envisagé comme hybride entre celui de locataire et celui de ménage pleinement propriétaire, notamment du fait d'une redevance mensuelle qui doit être versée à l'OFS et qui n'est pas capitalisée, **la différence majeure entre les deux statuts est la capacité à se constituer un patrimoine**. Ce point peut jouer pour les primo-accédants³, mais aussi pour des ménages déjà propriétaires souhaitant par

(3) Les non primo-accédants, si le critère de primo-accession n'est pas un critère de sélection, représentent 5 à 11% dans l'étude réalisée par 5 OFS sur environ 1000 acquéreurs/

https://drive.google.com/drive/folders/1J8i_7BMKZuj8jrXa7M6danm1stc_JD6

exemple maintenir ou investir leur patrimoine en se rapprochant des centres-villes à l'âge de la retraite (cf. Partie 3).

Ces ménages valorisent fortement cet atout du BRS d'être le seul produit logement qui leur permette de concilier une localisation attractive de leur logement, à proximité des équipements, services et commerces, et la possibilité de transmettre un patrimoine à leurs héritiers en accédant enfin à la propriété. Une fois encore, c'est donc la notion **d'opportunité unique pour ces ménages de concilier un environnement de vie attractif et la constitution d'un patrimoine, du fait du prix**, qui est déterminante. Dès lors, si ces deux opportunités ne sont pas perçues comme des avantages majeurs du BRS, le ménage n'ira pas plus loin dans le processus d'acquisition : ces avantages apparaissent comme ceux pesant le plus fortement dans la balance avec les inconvénients du dispositif.

Des contraintes vues comme des contreparties acceptables au regard de l'opportunité offerte par le BRS

Accéder à la propriété en Bail Réel Solidaire nécessite pour le ménage de changer sa conception de ce qui constitue les avantages et inconvénients de l'accession à la propriété, de remettre en cause certains volets du récit entourant le modèle-type du propriétaire en France. Plus concrètement, il faut pouvoir accepter les contraintes qui ont été définies par le législateur pour garantir la vertu collective du dispositif, comme la limitation de la plus-value à la revente.

Dans le cas où elles sont perçues comme des inconvénients majeurs, elles peuvent faire renoncer un ménage à accéder en BRS. Cette sur-importance accordée aux contraintes liées au statut de propriété en BRS se constate notamment chez les ménages les plus âgés qui peuvent éprouver davantage de difficultés à se projeter sur un modèle différent de la propriété dite « classique ».

La première dimension qui nécessite un ajustement de la conception du statut de propriétaire est la **liberté de disposer de son bien**, au présent et à l'avenir. Pour les locataires qui sont ciblés par l'offre de logements en BRS, la possibilité de jouir plus librement de son logement en étant propriétaire en BRS a une importance toute particulière et joue dans les motivations à accéder à cette offre. Cependant, le BRS introduit l'OFS dans le statut de cette propriété et institue un rapport de type locatif avec le ménage, qu'illustre entre autres la redevance foncière mensuelle. Cette place occupée par l'OFS dans la propriété du logement vient alors diminuer le sentiment de liberté des ménages par rapport à leur bien. Concrètement, **le fait de ne pas être propriétaire du**

foncier et les limites posées aux travaux⁴ qui peuvent être effectués par le ménage dans son logement peuvent constituer un frein à l'adhésion au dispositif. Toutefois, l'OFS peut faire certains choix qui vont venir amoindrir cette perception négative. Privilégier le développement de programmes de logements collectifs, en copropriété, où le rapport à la propriété du foncier est plus lointain pour les ménages, autoriser les propriétaires en BRS à réaliser certains types de travaux d'amélioration qui ne remettent pas en cause la valeur du bien et à les valoriser dans le prix de vente (tout en restant dans le plafond du PSLA, donc abordable), sont ainsi deux moyens de limiter l'impact perçu des spécificités du dispositif.

La place de l'OFS dans les **décisions prises par l'assemblée générale des copropriétaires** peut également atteindre la conception traditionnelle du statut de propriétaire. Sur la base des retours d'expérience des OFS, il semble cependant difficile d'en évaluer l'importance. En effet, les ménages interrogés n'ont pas exprimé de très forte sensibilité sur ce sujet. On peut émettre l'hypothèse que, ce point étant peu abordé par les opérateurs ou OFS lors de la commercialisation, il est peu intégré par les ménages. De façon plus générale, la faible conscience des enjeux liés à la copropriété n'est pas spécifique au BRS⁵.

Une autre évolution fondamentale introduite par le BRS dans l'accession à la propriété est **l'encadrement anti-spéculatif du prix à la revente**. Certains OFS et partenaires du logement soulignent que le potentiel de plus-value générée par la revente du logement peut avoir une place importante dans la manière avec laquelle un ménage projette son accession à la propriété. Elle peut même être un attendu implicite du projet d'achat ; sa potentielle absence envoie alors le signal que l'acquisition est une « mauvaise affaire ». Cette perception peut dans ce cas constituer un frein à l'accession en BRS et les ménages qui l'expriment font partie des premiers à renoncer à ce produit.

Si l'aspect anti-spéculatif du dispositif peut être la source d'un vrai rejet de la part de certains ménages, on peut se demander si à l'inverse, ce peut être une disposition déterminant l'acte d'achat.

(4) Le cadre réglementaire du BRS limite les travaux réalisables. « Le preneur ne peut, sauf stipulations contraires ou avenant au bail, exécuter d'autres ouvrages ou travaux que ceux prévus initialement, à l'exception de tous travaux nécessaires à la conservation du bien en état d'usage, conformément aux stipulations du bail » CCH : L. 255-7.

(5) Cf. Etude sur l'impact du conseil des ADIL -

https://www.anil.org/fileadmin/ANIL/Etudes/2018/etude_impact_securiser_projets_accession_propriete.pdf

Les ménages interrogés dans notre enquête sont nombreux à exprimer **leur perception positive des conditions anti-spéculatives de leur achat**⁶. Il convient de noter que les répondants ont acheté en BRS, donc il peut être fait l'hypothèse qu'ils sont d'autant plus enclins à accepter cela qu'ils ont jusqu'alors plutôt subi les conséquences de la spéculation immobilière, les empêchant d'accéder à la propriété dans le secteur souhaité. Le caractère anti-spéculatif du BRS est ce qui leur permet de poursuivre leur parcours résidentiel selon leurs souhaits. Plus globalement, le fait même qu'il y ait des contreparties et des conditions spécifiques est en soit compris car cela justifie le prix moins cher, qui pourrait apparaître autrement suspect selon les dires d'acteurs.

A noter cependant : les OFS/opérateurs interrogés n'ont pas – à leur connaissance – commercialisé de logement en BRS à des ménages ayant les capacités financières d'accéder à la propriété sur le marché libre et qui auraient fait le choix de s'inscrire dans un dispositif plus vertueux car moins spéculatif. Selon les territoires, l'attachement au caractère anti-spéculatif de l'acquisition en BRS peut ressortir plus fortement, tout particulièrement lorsque la problématique de la spéculation immobilière occupe une place significative dans le débat public local, comme au Pays basque. Ainsi, pour Habitat Sud Atlantic, cette dimension anti-spéculative apparaît parlante pour les acquéreurs.

Sur la projection sur le long terme, au-delà de l'encadrement du prix du logement, les conditions d'accès au BRS – en particulier le plafonnement des ressources financières des acquéreurs – peuvent susciter l'inquiétude des ménages pour **la revente**, selon les OFS et opérateurs interrogés. Certains perçoivent ainsi tout particulièrement le risque d'une revente difficile de leur logement, d'autant plus pour les primo-accédants qui n'ont jamais été confrontés à cette démarche.

Par ailleurs, **la constitution d'un capital modéré en BRS dans le contexte d'une augmentation continuellement forte des prix immobiliers peut également inquiéter des ménages qui se projettent à terme dans un logement plus grand**. Comment avoir les moyens d'accéder à un logement avec une pièce de plus si les prix immobiliers sur le marché libre continuent à augmenter et que l'apport constitué en BRS est modéré ?

Enfin, les conditions posées à la transmission du logement à ses héritiers peuvent également jouer un rôle important dans la perception du produit par les ménages. Si la transmission du capital est bien garantie par le dispositif, **la potentielle impossibilité pour les ayants-droits d'occuper le logement transmis nécessite pour les acquéreurs de ne pas survaloriser l'aspect « sentimental »**

(6) Parmi les répondants, 25% considère que le fait de contribuer à éviter la spéculation est « très avantageuse » et 20% « plutôt avantageuse »

du logement. En effet, les ayants-droits ne pourront occuper le logement qu'à condition de respecter eux-mêmes les plafonds de ressources.

En synthèse, le dispositif du Bail Réel Solidaire comporte de nombreuses spécificités qui viennent s'ajouter à toutes les caractéristiques inhérentes au statut de propriétaire. Pour des ménages primo-accédants, la **complexité** de ce nouveau modèle peut constituer un facteur d'inquiétude et peser sur leur choix d'acquérir ou non un logement en BRS.

Dès lors que **l'opérateur est un organisme HLM ou que l'OFS est une structure portée par une collectivité publique**, la démarche d'acquisition est perçue avec moins d'inquiétude (cf. Partie 2). Cet effet a pu notamment être observé par des OFS dans la perception du produit par les ménages : l'achat en BRS semble sécurisé, notamment grâce aux garanties apportées par les OFS qui vont parfois au-delà des exigences légales. Aussi, le ménage est accompagné face à toutes ses interrogations. Le statut et la nature de l'acteur qui produit, commercialise et accompagne, joue ainsi un rôle majeur dans l'appréhension par les ménages des avantages et des inconvénients.

La stratégie et outils de communication

Il ressort des entretiens menés que la commercialisation des produits en BRS s'opère finalement de manière relativement classique par rapport à une opération en accession, sa réussite dépendant étroitement du couple prix/localisation. Pour autant, les spécificités du BRS sont portées de manière variable selon les OFS et les opérateurs. Un certain nombre d'enseignements concernant l'adaptation des méthodes de commercialisation peut toutefois se dégager des premières expériences.

Une commercialisation largement classique, des spécificités diversement prises en compte par les OFS

1. Une place variable de l'OFS

Selon le fonctionnement des OFS, la commercialisation est assurée par un opérateur dans le cadre d'un BRS acquisition ou par l'OFS directement dans le cas d'une maîtrise d'ouvrage directe. Ainsi, parmi les répondants à l'enquête en ligne, **seuls 17% des acquéreurs avaient acquis leur bien directement auprès de l'OFS**. La plupart du temps, c'est l'opérateur – bailleur social, coopérative d'accession ou promoteur – qui assure la commercialisation des opérations.

La place accordée aux OFS varie selon le statut des offices, qu'il s'agisse d'OFS dits d'opérateurs ou d'OFS de collectivités.

Pour préciser ce fonctionnement, s'agissant des OFS dits d'opérateurs, on peut distinguer trois situations :

- Les coopératives d'accession ou les organismes de logement social agréés OFS : ils assurent une commercialisation directe, sous leur nom (en prenant appui sur un éventuel prestataire). C'est le cas par exemple de Logeo Seine, les Chalets, Habitat Sud Atlantic.
- Les OFS composés de plusieurs opérateurs (comme la Coop Foncière Francilienne ou la Coop Foncière Méditerranée) : ils font reposer la commercialisation sur l'opérateur, qui est d'ailleurs en général l'apporteur de l'opération. Ne pas mettre en avant plusieurs acteurs favorise une meilleure lisibilité de l'offre et vise à ne pas rendre encore plus complexe un dispositif qui l'est déjà pour les accédants. Il ressort par ailleurs des entretiens avec les organismes que la place de l'OFS est encore un sujet de réflexion ou de défrichage. L'OFS apparaît peu voire pas dans le processus. Pourtant, c'est avec lui que sera lié le ménage pendant une très longue durée. Les nouvelles modalités de signature du

BRS issues de la loi 3DS⁷, qui suppriment la signature d'un acte directement avec l'OFS, interrogent les opérateurs car il rend ce lien encore plus distant. Le seul acte signé l'est avec l'opérateur.

- Les autres OFS travaillant avec différents promoteurs (comme l'OFS d'Habitat et Humanisme) : il est alors possible que l'OFS ne soit pas du tout présent dans la communication « d'accroche ». Dans ce cas lors de la présentation de l'opération, seul le promoteur apparaît. Il peut aussi évoquer un OFS sans le nommer⁸.

Parmi les OFS portés par des collectivités, certains font le choix de faire commercialiser par l'opérateur (bailleur social comme à Rennes ou promoteur comme à Lille). D'autres collectivités gèrent elles-mêmes cette question (par exemple Paris). En tout état de cause, l'OFS est bien mis en avant, voire participe à la commercialisation et à la sélection des ménages, considérant qu'il s'agit d'un outil de la politique locale de l'habitat que les collectivités souhaitent mettre en avant.

2. Des modes de commercialisation classiques par rapport à ceux de l'accession sociale

Les opérations en BRS sont commercialisées classiquement essentiellement via Internet (sites de transactions immobilières, ...), les réseaux sociaux, ou via des prospectus. Les opérateurs ont recours au panel d'outils traditionnels de la promotion immobilière.

Aussi, on observe **que les opérations en BRS sont globalement commercialisées comme celles en accession sociale classique**. Notamment, les opérations peuvent s'inscrire dans le cadre d'un partenariat, plus ou moins fort, avec les collectivités locales. Ce partenariat est particulièrement resserré pour les logements d'OFS portés par les collectivités, mais également fréquent pour les OFS dits d'opérateurs (notamment portés par des coopératives HLM ou par des bailleurs sociaux), ne serait-ce que du fait de la mobilisation d'une garantie auprès des collectivités pour le prêt souscrit auprès de la Banque des Territoires sur le financement du foncier. De ce fait, il ressort que la collectivité est alors souvent associée à la commercialisation.

(7) Article 106 de la loi 3DS, I. 6° modifiant l'article CCH : L.255-3.

(8) <https://www.kaufmanbroad.fr/achat-immobilier-neuf/conseils/kaufman-broad-lance-son-premier-programme-en-brs-a-chilly-mazarin.html>

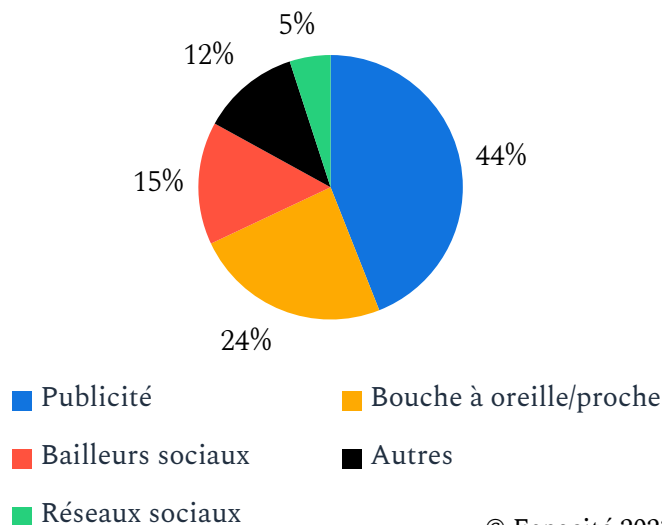
La collectivité peut demander de communiquer auprès des habitants de son territoire en priorité, communiquer sur son propre site Internet ou via son journal. Elle peut aussi fixer ses propres critères de sélection et être associée au choix des ménages qui sont agréés, comme nous le verrons ultérieurement. Ceci peut alors impliquer de cibler plus spécifiquement tel ou tel public. Par exemple, si la priorité est donnée aux locataires du parc social, alors il faut chercher des moyens de les toucher

plus particulièrement, ce qui est plus difficile pour un opérateur/OFS qui n'est pas lui-même organisme HLM. Enfin, la priorité donnée aux collectivités fonctionne de manière hétérogène. Elle dépend de l'antériorité de la collectivité sur le sujet, de la communication mise en place et des conditions de marché, comme le souligne Coopimmo qui a commercialisé plusieurs opérations en petite couronne parisienne. Au sein de certains OFS, d'autres partenaires membres de la structure et financeurs des opérations peuvent solliciter une communication prioritaire auprès d'un public spécifique. C'est par exemple le cas d'Action Logement pour cibler les salariés d'entreprises.

Au-delà de ces priorités données dans un premier temps, qui ne s'avèrent pas toujours très fructueuses, les OFS d'opérateurs se tournent ensuite vers leurs canaux habituels de commercialisation.

A noter qu'il ressort de l'enquête menée auprès des ménages **que près d'1/4 d'entre eux a connu l'opération par le bouche-à-oreille**, ce qui traduit l'importance de ce mode de communication, d'autant plus qu'il s'agit d'un produit encore très nouveau (cf. Annexe2).

Les principaux canaux d'information au sujet du BRS



© Espacité 2023

3. Un enjeu fort de formation et d'adhésion des commercialisateurs

L'un des enseignements que l'on peut tirer est que, au-delà du produit en lui-même et son triptyque prix, qualité, localisation, le commercialisateur compte dans le succès d'une opération.

Un facteur de réussite important repose sur sa compétence en matière de BRS et son adhésion au mécanisme. Le produit s'inscrit dans une approche particulière en termes de valeurs, notamment par le caractère anti-spéculatif lié à l'encadrement des prix à la revente.

Les difficultés rencontrées lors de précédentes commercialisations ont permis d'identifier plusieurs conditions de réussite :

- Choisir des prestataires ayant une réelle expertise du sujet et favorables à cette forme d'accession ;
- Faire assurer par l'OFS (ou autre) la formation des personnes amenées à commercialiser, chez le promoteur ou le prestataire ;
- Se mobiliser en tant que direction de l'organisme pour faire comprendre la logique du BRS à son équipe.

Par ailleurs, avant le BRS, il existait déjà une forme de spécialisation de certains prestataires sur l'accession sociale (notamment le PSLA), avec une sensibilité pouvant faciliter la commercialisation des BRS. Les opérateurs ou OFS peuvent donc avoir tendance à privilégier ce type de commercialisateur. De fait, il se développe un cercle limité de commercialisateurs auxquels sont confiées les opérations.

4. Des messages variables selon les OFS sur les fondamentaux du BRS

Il ressort des entretiens comme de la consultation de sites Internet ou de vidéos (cf. Annexe 3), que les arguments mis en avant pour vendre les logements en BRS sont semblables à ceux utilisés classiquement pour toute vente : le prix, la localisation et la qualité de l'opération.

Les spécificités propres au BRS sont quant à elles inégalement présentées.

L'analyse des supports de communication permet de conclure que **les opérations commercialisées pour des OFS d'opérateurs / bailleurs ont tendance à rapprocher au maximum leurs messages de celui d'une offre en accession classique**, du moins dans un premier temps. Leur objectif est d'attirer les ménages, puis de leur expliquer le mécanisme du BRS.

Les OFS de collectivités vont quant à eux avoir tendance à mettre en avant les opérations comme une « aide » résultant de la politique locale de l'habitat et communiqueront donc plus sur le montage en BRS et ses spécificités.

Les acteurs rencontrés portent tous cependant une attention particulière à **la pédagogie autour du BRS et assument le dispositif**, en toute transparence. On peut s'interroger sur l'émergence

potentiel du risque, avec l'élargissement des OFS et de l'offre en BRS, que soient passées sous silence certaines spécificités de cette forme d'accession - même si la réglementation comporte ce devoir d'information⁹. Il resterait dans ce cas un double filet de sécurité : la banque et surtout le notaire qui, lors de la vente, est amené à rappeler le cadre précisé dans les actes notariés. Ainsi l'intérêt de l'opérateur à ne pas voir sa vente échouer en dernière minute devrait l'amener à bien expliquer le BRS.

Au-delà de la mise en avant des caractéristiques de l'opération (prix, localisation, qualité), les opérateurs / OFS mettent donc plus ou moins en avant certaines caractéristiques du BRS, voire les « valeurs » qui le sous-tendent :

- Concernant **les avantages financiers**, la **TVA à taux réduit**, qui fait d'ailleurs partie du prix, est bien sûr l'un des arguments utilisés auprès des acquéreurs. L'abattement par rapport au prix classique est plus ou moins utilisé comme argument (avec la mise en avant d'un pourcentage de décote). La possibilité de mobiliser le **PTZ** est en général soulignée.
- Concernant **les contreparties au prix minoré**, la communication sur les **plafonds de ressources** pour accéder est en général mise en avant car il ne sert à rien que des ménages hors plafonds s'engagent trop dans ce type d'accession. La **condition d'occupation à titre de résidence principale**, comme les plafonds, est souvent évoquée là aussi pour cibler les ménages attendus.
- La **redevance** est plus ou moins mise en avant dans la communication, mais sans être passée sous silence. Son montant n'est pas toujours évoqué dans la communication grand public (site / plaquette), il peut être mentionné « une redevance minimale » par exemple. Les montants de redevance sont variables d'une opération à l'autre - l'enjeu l'est donc également. Certains opérateurs / OFS affichent la notion de mensualité globale pour le ménage, en la comparant avec la mensualité pour une accession classique (en partant sur des hypothèses d'apport et taux d'emprunt). Ce n'est cependant pas une pratique répandue.

Le **plafonnement des prix à la revente** est un point sensible dans la phase de commercialisation. Il n'est en général pas abordé en première approche mais plutôt avec les ménages avancés dans leur projet : il s'agit alors d'expliquer de manière claire les raisons de ce plafonnement. Certains OFS communiquent sur le sujet en parlant de vente responsable (Keredes, Logeo Seine). D'autres ont recours à une communication engagée sur les effets de la spéculation sur les marchés, dans le cadre de réunions publiques (Rhône Saône Habitat, avec l'hashtag #lapropriétéaprixéquitable),

⁹ Pour mémoire, la loi prévoit que lors de la demande d'agrément l'OFS décrive les modalités d'information des preneurs à bail.

considérant qu'il est important d'assumer l'impossibilité de faire une plus-value élevée, non seulement parce que c'est la contrepartie d'un prix de vente abaissé mais aussi parce que les plus-values attendues par d'autres sont ce qui les conduit à ne pas pouvoir acheter. Ils peuvent assumer aussi une forme de solidarité portée par le dispositif, entre acquéreurs successifs ou par rapport au territoire (comme au Pays basque).

L'un des enjeux soulignés est de bien rester dans le champ lexical de l'accession alors que le terme Bail, dans BRS, renvoie plutôt au locatif. En conséquence, certains préfèrent ne pas insister sur la déclinaison de l'acronyme. Certains inscrivent le BRS dans la notion de « vente sociale » (Logeo Seine).

5. Une commercialisation facilitée par les conditions du BRS : des conditions de rachat du BRS et de garanties variables

La sécurisation apportée par le BRS est souvent mise en avant par les OFS, notamment lorsqu'ils apportent, pour les collectivités ou les OFS issus du secteur du logement social, des garanties complémentaires à ce qui est prévu par le cadre réglementaire du BRS. En effet, beaucoup d'OFS ajoutent des garanties de rachat voire de relogement, ou une assurance-revente, sans que cela ne soit exigé par les textes (par exemple, en cas d'accident de la vie, au moins sur une durée donnée, 10 ans par exemple). Certains OFS vont même jusqu'à proposer des conditions permettant de faire en sorte que le logement « revienne » à l'OFS lorsque le ménage veut partir, en lui garantissant un montant favorable, à savoir le prix maximum permis par le BRS (ex. OFS de la Métropole de Rennes).

Un besoin de pédagogie pour faciliter l'engagement des ménages et leur parcours dans leur projet d'accession

On peut donc retenir que les OFS mettent en place des **processus de commercialisation relativement classiques, avec une adaptation aux spécificités du produit variable** selon les opérateurs ou OFS. Cela étant, il ressort des retours de terrain, venant d'OFS opérateurs ou d'organismes de logement social, qu'il est important de bien articuler le processus de commercialisation avec celui d'information des ménages sur le BRS. A noter que les deux peuvent être assurés par la même personne ou par des personnes différentes (pour l'OFS de la Métropole Lilloise, le promoteur commercialise et l'ADIL informe).

Les acteurs qui commercialisent insistent sur la nécessité de se doter d'outils à cette fin.

La communication grand public se veut en général relativement simple et facile à comprendre, sans entrer dans le mécanisme du BRS comme évoqué précédemment. Dans un second temps, par exemple dans le cadre d'un rendez-vous, les acteurs peuvent proposer ou renvoyer sur un support qui permettra au ménage de partir avec toutes les informations données lors du rendez-vous et de pouvoir les relire. Logeo Seine a par exemple créé une FAQ sur son site Internet. L'Organisme Foncier Solidaire de la Métropole de Lille (OFSML) a prévu d'écrire un livret pour les acquéreurs avec des ménages ayant acheté en BRS, en plus de la documentation initiale donnée par l'ADIL lors du rendez-vous avec les ménages au stade de la commercialisation.

En fonction des profils des ménages, les équipes font du sur-mesure, approfondissant davantage tel ou tel aspect du dispositif et du produit proposé.

Un opérateur (Rhône Saône Habitat) propose des réunions ouvertes aux personnes intéressées, en soirée, permettant de présenter le BRS de manière collective. Les personnes intéressées peuvent échanger entre elles et se sentir rassurées par le fait que d'autres ménages s'engagent aussi dans une telle acquisition.

Au fur et à mesure de l'avancement, l'un des enjeux est de pouvoir expliquer les documents contractuels, avant-vente et BRS. A noter sur ce point que les acteurs soulignent souvent que le nouveau cadre de la loi 3DS ne simplifie pas ces explications. En effet, précédemment, l'OFS signait un acte en même que l'opérateur avec le ménage accédant, alors que désormais, c'est l'opérateur qui effectue la cession des droits réels, dans le cadre d'un acte unique avec le ménage. Seul le temps de l'agrément introduit un lien en l'OFS et le ménage : il est moins évident d'expliquer au ménage qu'il va être lié dans la très longue durée avec un acteur qui n'est pas celui avec lequel il signe l'acte.

In fine, dans le processus et sur cette question de la pédagogie vis-à-vis des acquéreurs, le notaire joue un rôle clé. Il s'agit cependant qu'il connaisse le dispositif, ce qui sera de plus en plus le cas au fur et à mesure du développement du BRS.

La sélection des acquéreurs : d'une commercialisation au fil de l'eau à la mise en œuvre de cotation

La stratégie de commercialisation vise à attirer des ménages pour qu'ils acquièrent des logements. Cependant, selon les contextes locaux, la tension peut être plus ou moins forte et l'OFS peut être confronté à une demande très importante l'orientant vers la mise en œuvre d'un processus de sélection des candidats. On distingue alors plusieurs pratiques, résultant de diverses stratégies et se traduisant soit par des critères de sélection, soit par des critères d'éligibilité supplémentaires.

Par ailleurs, si l'OFS est l'outil de la collectivité ou qu'une collectivité contribue financièrement au fonctionnement d'un OFS, on observe qu'une contrepartie est souvent attendue, notamment en ciblant certains ménages lors de la commercialisation ou par l'ajout de critères d'éligibilité complémentaires à ceux prévus par la réglementation sur le BRS (comme celui de la Métropole de Rennes). Par exemple, il peut s'agir de limiter l'accès au BRS aux primo-accédants.

Pour sélectionner les ménages, en plus de fixer des critères d'éligibilité, certaines collectivités ont également mis en place des systèmes similaires à celui de la cotation de logement social. C'est notamment le cas de l'OFS de la Ville de Paris (cf. Annexe 3).

Enfin, certains OFS d'opérateurs peuvent également mettre en place des critères complémentaires, par exemple concernant l'adéquation entre la taille du logement et la composition du ménage, comme le note par exemple Coopimmo.

La qualification des ménages souhaitant accéder à un logement en BRS n'est cependant pas exclusivement utilisée pour prioriser certains d'entre eux. La foncière solidaire du Grand Lyon s'appuie ainsi sur une commercialisation des logements au fil de l'eau tout en restant attentive à l'atteinte de sa cible de ménages, suivie à l'aide d'une grille de critères.

Ces pratiques variées en termes de commercialisation, à la fois fondées sur des pratiques éprouvées et sur des adaptations aux spécificités du produit, conduisent à orienter vers certains profils.

Retours d'expériences sur les commercialisations

Un profil d'acquéreurs moins homogène qu'attendu

1. Des ménages en début ou fin de parcours résidentiel

Le bilan 2021 du ministère du Logement sur les OFS/BRS indique 219 ménages sur les 328 (67%) dans un logement en BRS au 31/12/21 sont des ménages de 1 à 2 personnes¹⁰. Ce sont donc plutôt des ménages de petite taille.

Les OFS/opérateurs interrogés observent une tendance à la plus forte représentation des ménages jeunes et en début de parcours résidentiels parmi les acquéreurs de logements en bail réel solidaire. A titre d'exemple, la Coopérative foncière Méditerranée et l'OFS de la Métropole Lilloise notent **un nombre important de commercialisations auprès de jeunes de moins de 30 ans**. L'OFS lillois ainsi que Habitat Sud Atlantique constate également une forte représentation des ménages avec enfants.

En outre, les OFS interrogés observent que ces ménages sont dans leur majorité des primo-accédants. Ce constat n'est pas spécifique au bail réel solidaire : il est présent pour tout type d'accession sociale à la propriété, ciblant généralement des ménages en début de parcours résidentiels. Cela va de pair avec le statut d'occupation des ménages accédant à la propriété en bail réel solidaire. Au-delà des retours d'expériences, ce constat est confirmé par l'étude présentée lors des journées du Réseau des OFS en 2022¹¹ : parmi les OFS ayant participé, la part des primo-accédants s'élève à 100 % parmi les acquéreurs rennais, 95 % à Lille et Lyon et environ 90 % en Ile-de-France (Coop foncière) et en Loire-Atlantique (Atlantique Accession Solidaire). Coopimmo note pour sa part que les primo-accédants sont un peu moins représentés que pour le PSLA (83 % contre 90 %)¹².

Un constat moins attendu a été formulé par plusieurs opérateurs (comme la Coopérative Foncière Méditerranée) : **une part non négligeable des acquéreurs sont des personnes vieillissantes ou âgées** qui revendent leur résidence principale dans le périurbain et achètent en bail réel solidaire en centre-ville. Le dispositif leur permet d'acheter en centre ancien à proximité des équipements et des services à un prix minoré. Tous les OFS interrogés n'ont pas mentionné ce profil. Cependant, cette cible d'acquéreur, peu identifiée en amont du développement du

¹⁰ [Bilan 2021 des OFS/BRS, Ministère du Logement/DHUP, Mars 2023](#)

¹¹ *De premiers enseignements ont été partagés concernant le profil des acquéreurs, sur la base de la contribution de 5 OFS permettant ainsi une photographie tirée d'environ 1 000 acquéreurs en BRS*

¹² https://drive.google.com/drive/folders/1J8i_7BMKZuj8jrXa7M6danm1stc_ID6

dispositif, témoigne de l'intérêt du bail réel solidaire à une autre étape du parcours résidentiel, ou, marque, a minima un besoin non couvert par d'autres solutions. Ce profil tient notamment au fait que les critères d'éligibilité portent sur les ressources et non pas sur le patrimoine.

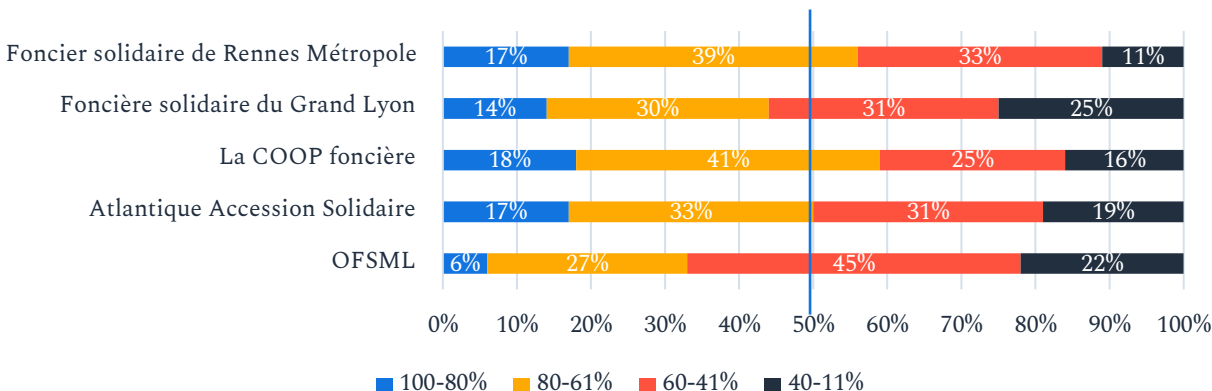
2. Une forte hétérogénéité concernant les ressources et le profil socio-économique des acquéreurs

Comme indiqué précédemment, les OFS interrogés indiquent, pour un certain nombre, employer les mêmes outils de commercialisation en BRS que pour l'accession sociale « classique » et ainsi ne pas cibler un public spécifique ou différent de celui ciblé lors de la commercialisation d'opération en PSLA, voire en vente HLM. De plus, les ménages qui accèdent sont aussi proches des profils d'accédants à la propriété qu'ils ont l'habitude de mobiliser. Ce constat est ainsi souligné par Logeo Seine qui note que les accédants sont généralement proches des plafonds de ressources, étant ainsi considérés « dans la tranche haute des plafonds de ressources PSLA ». Pour ORSOL, les niveaux de ressources sont très contrastés selon les opérations, selon le positionnement de l'opération en termes de prix.

L'enquête présentée lors des Journées du Réseau des OFS en 2022 montre en effet que dans les secteurs les plus tendus et/ou où l'écart de prix entre le BRS et l'accession classique est potentiellement plus marquée, les ménages acquéreurs ont des niveaux de ressources relativement élevés par rapport aux plafonds. Ceci peut s'expliquer par les ressources minimales nécessaires pour faire face aux mensualités des logements. De plus, selon certains OFS, les banques étant plus exigeantes envers les acquéreurs en BRS (cf. partie suivante), un niveau d'apport personnel élevé pourrait être attendu.

Le profil des ménages agréés selon l'enquête réalisée par 5 OFS du réseau

% du plafond PSLA (RFR N-2)



Source : Journées du Réseau des OFS 2022, Atelier « Propriétaires en BRS : un retour d'expérience »¹³

Cependant, à l'inverse, la Coopérative Foncière Méditerranée observe que les accédants en BRS sont plus modestes que les acquéreurs en PSLA, certains acquéreurs disposant de moins de 50 % des plafonds de ressources. Cela peut être corrélé à la localisation des premières opérations réalisées, permettant de proposer une offre accessible dans des secteurs particulièrement tendus. A titre d'exemple sur l'opération de Six-Fours-les-plages, la Coop Foncière Méditerranée a commercialisé des logements à 3 200 €/m², avec une redevance de 2,35 €/m² SH en BRS, soit à -40 % du prix du marché. A ce stade, il peut donc être conclu que les profils des accédants en BRS, notamment par rapport à d'autres dispositifs d'accession sociale, ne peuvent être réellement caractérisés et dépendent étroitement des conditions de marché et des produits proposés en BRS. Il s'agirait donc de pouvoir approfondir ce point en menant des travaux spécifiques à partir des données plus larges d'OFS, et avec plus de recul dans le temps.

3. Un outil moins mobilisé qu'attendu par les locataires du parc social

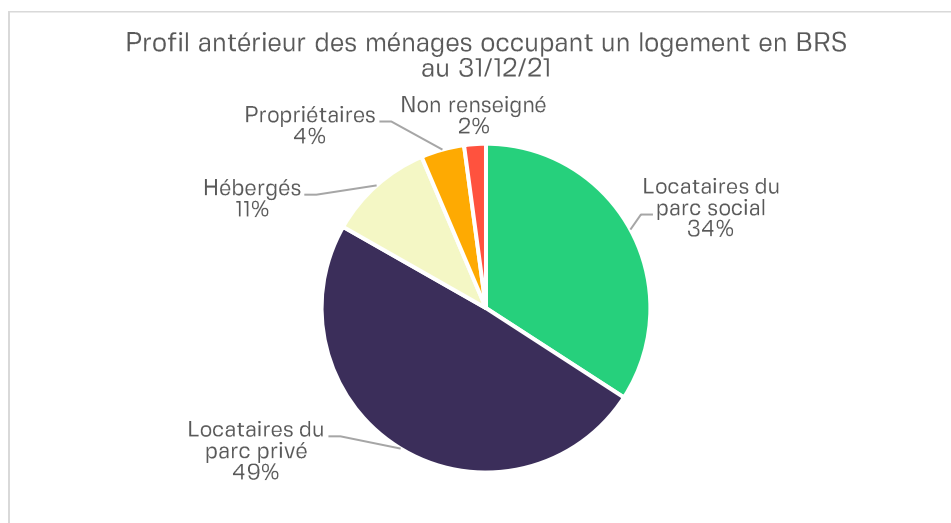
Certains OFS ayant engagé la commercialisation de logements en BRS dans le cadre d'opération de vente HLM (par exemple Logeo Seine) observent un très fort taux de locataires du parc social parmi les ménages accédant à la propriété en BRS. Cependant, dans le cas général, les autres OFS interrogés observent une relativement faible part de locataires du parc social parmi les accédants en BRS et cette tendance était également soulignée lors des Journées du Réseau des OFS

¹³ https://drive.google.com/drive/folders/1J8i_7BMKZuj8jrXa7M6danm1stc_JD6

organisées en décembre 2022. Ainsi, la forte part observée par Logeo Seine notamment (plus de 50 % des acquéreurs seraient issus du parc social), semble plutôt à relier à la vente HLM qu'à la vente en bail réel solidaire.

En effet, les OFS observent une plus forte représentation de locataires du parc privé qu'attendue – avec des résultats très différents d'un territoire à un autre. A titre d'exemple, 37 % des acquéreurs rennais sont issus du parc social alors qu'ils ne représentent que 10 % des acquéreurs. La part des hébergés / décohabitants est quant à elle relativement stable d'un OFS à l'autre. Ces tendances sont à mettre en lien avec les dynamiques actuelles du marché de l'immobilier et la tension plus ou moins marquée d'un territoire à l'autre. Il peut être fait l'hypothèse que ce sont les locataires du parc privé qui sont particulièrement concernés par cette situation de payer un loyer élevé sans pouvoir capitaliser.

Les données publiées récemment par le Ministère du Logement traduisent aussi cette tendance, avec près de la moitié des ménages issus du parc locative privé, et une très faible représentation des ménages déjà propriétaires, parmi les ménages occupant un logement en BRS fin 2021.



Source : Bilan 2021 du réseau de OFS - DHUP

L'accès au prêt et les partenariats bancaires comme principale difficulté

La première difficulté remontée systématiquement par les OFS/opérateurs interrogés concerne l'accès au prêt pour les ménages et l'élaboration de partenariats bancaires. Cette difficulté peut être renforcée par la conjoncture actuelle, rendant plus complexe l'accès au prêt pour l'ensemble des ménages, indépendamment de la nature du bien acheté.

1. Des difficultés à construire des partenariats bancaires

Dans le cadre de la création d'une structure ou d'agrément d'un organisme existant, on observe que les OFS cherchent à sécuriser le parcours des acquéreurs et la commercialisation en travaillant à établir des partenariats bancaires. L'objectif est notamment d'éviter que l'accès au prêt ne soit bloquant pour les potentiels acquéreurs, d'une part pour l'obtention d'un prêt et d'autre part concernant les modalités (taux et durée). Si cette pratique semble être une condition de réussite pour les organismes, il ressort des échanges qu'elle peut susciter une forme d'inquiétude des acquéreurs à ne pouvoir recourir à leur banque personnelle ou de se voir imposer un taux d'intérêt.

Si certains OFS ont réussi à établir des partenariats, on observe que les pratiques sont très variables d'une région à l'autre - parfois même au sein d'un même département - du fait de la structuration des organismes bancaires notamment. Ainsi, plusieurs OFS intervenant sur un périmètre élargi témoignent d'un manque d'uniformisation des conditions entre les secteurs (taux plus ou moins haut, durée variable, assurance, etc.). Dans d'autres cas, certains OFS/opérateurs ont rencontré des difficultés importantes pour obtenir des conditions de prêt intéressantes. Coopimmo note que les partenariats réduisent les difficultés mais restent parfois complexes à mettre en place. Enfin, pour certains OFS (ORSOL notamment), l'élaboration d'un partenariat ne suffit pas pour rassurer les ménages. Il conviendrait de pouvoir proposer de recourir à plusieurs banques mais il n'y a pas suffisamment de banques prêteuses à ce stade, ce qui pourrait induire un nombre d'abandons important lors de la commercialisation.

2. Des banques plus exigeantes lors de l'examen du taux d'effort

Les OFS interrogés s'accordent sur le fait que, malgré l'existence de partenariats bancaires, les banques restent relativement frileuses en matière d'accompagnement des ménages achetant en BRS et peuvent se montrer plus exigeantes.

A titre d'exemple, Logeo Seine a pu observer des pratiques différentes d'une même banque pour l'octroi d'un prêt pour l'achat d'un logement en BRS et en PSLA. Ainsi, un ménage s'est vu accorder un prêt pour un logement en PSLA plus cher que le logement en BRS qu'il souhaitait acquérir mais pour lequel la banque ne lui avait pas accordé d'emprunt. Cela peut notamment s'expliquer car les modalités de calcul du taux d'effort semblent varier d'un produit à l'autre. En effet, certaines banques considéreraient l'acquisition en BRS comme plus risquée et intégreraient ainsi le coût de la fiscalité locale et des charges de copropriété dans le calcul. Cela peut se comprendre concernant la fiscalité : le PSLA est en effet exonéré de taxe foncière quand le BRS

ne peut bénéficier que d'un abattement sur délibération de la collectivité. La prise en compte des charges de copropriété, en revanche, peut surprendre. De plus, les OFS interrogés font remonter plus globalement une certaine frilosité des organismes bancaires du fait de l'atteinte d'une cible potentiellement plus modeste.

Enfin, la Coop Foncière Méditerranée observe que les agences locales n'étant pas suffisamment informées ou formées, la mise en œuvre opérationnelle des partenariats peut s'avérer complexe, même lorsque l'organisme bancaire s'est engagé nationalement pour soutenir le développement du BRS.

Cette difficulté n'est pas particulièrement pointée par les ménages qui ont répondu au questionnaire en ligne mais le fait qu'il ne s'agisse que de ménages ayant pu acheter constitue un biais non négligeable.

Conclusion : les conditions de succès

L'étude démontre que la question de la spécificité de la forme d'accès en BRS constitue une limite relativement peu impactante sur la commercialisation des biens, le dispositif étant avant tout perçu comme un moyen d'accéder à la propriété alors que cela n'aurait pas été possible autrement. La possibilité de se loger sur un territoire inaccessible hors BRS tout en se constituant un patrimoine contrebalance les restrictions du statut de propriétaire en BRS.

Considérant les avantages perçus par les ménages et les retours d'expérience des OFS, les conditions suivantes sont identifiées pour garantir la réussite d'une opération en bail réel solidaire :

- L'attractivité du **prix et la localisation** du bien
- La mise en œuvre d'une **stratégie de commercialisation** tenant compte des spécificités du BRS et la mise en place de formation à destination des équipes (du montage d'opération à la commercialisation)
- La **diffusion du modèle** via des discours pédagogiques afin de garantir son appropriation
- La mise en place de **partenariats bancaires**
- Les **conditions de sécurisation apportées aux ménages**, ainsi que la possibilité de réaliser et valoriser des travaux.

Annexes

1 – Liste des entretiens réalisés

2 - Présentation de l'enquête

3 – Liste des documents et sites consultés

Annexe 1 - Entretiens semi-directifs auprès d'opérateurs impliqués dans le portage d'opérations en BRS en tant qu'OFS, organismes HLM ou collectivités territoriales

- **Coop Immo, opérateur de la Coop Foncière francilienne** : entretien avec Manuel Laforest, directeur général, le 12 mai 2022
- **ORSOL – OFS porté par Savoisienne Habitat, Isère Habitat Rhône Saône Habitat** : entretien avec Arnaud Cécillon, directeur général de Rhône Saône Habitat, le 19 mai 2022
- **Habitat Sud Atlantic** : entretien avec Maylis Monfrini, Responsable commercialisation accession, et Jean-Romain Lestanguet, Directeur du développement, le 24 mai 2022
- **Groupe Les Chalets – OFS Occitalys** : entretien avec *MME Billat*, le 18 juin 2022
- **Logeo Seine** : entretien avec Sandrine Cuffel, Directrice accession et syndic, et Maryse Perrot, Secrétaire générale, 18 juin 2022
- **OFS de la Métropole de Lille/ADIL 59** : entretien avec Jean-Baptiste Debrandt, Sylvie Leleu, Coordinatrice et Candy Gaultier, Conseillère juriste, le 1^{er} juillet 2022
- **La Maison Familiale de Provence, OFS Coop Foncière Méditerranée** : entretien avec Christian Abbes, Directeur général, 12 juillet 2022
- **OFS de Lyon – La foncière solidaire du Grand Lyon** : entretien avec Barbara Belle, Directrice générale, le 9 juin 2022

Annexe 2 - Diffusion d'un questionnaire en ligne portant sur l'expérience de l'accession en Bail réel solidaire vécue par le public

1. Le contenu du questionnaire

Cette étude comportait un volet quantitatif au travers de la diffusion, de juin à décembre 2022, d'une enquête sous forme de questionnaire auprès de personnes concernées par l'acquisition d'un logement en BRS.

Le questionnaire a été diffusé sur LinkedIn et via les opérateurs/OFS qui ont participé à l'enquête qualitative.

Composée d'une vingtaine de questions fermées, l'enquête s'intéressait successivement au degré de connaissance des répondants vis-à-vis du BRS, à leur éventuelle expérience de l'accession et à leur satisfaction par rapport à celle-ci, afin de faire émerger divers avantages et inconvénients propres aux spécificités du BRS. En fin de questionnaire, plusieurs questions relatives au profil socio-économique des répondants permettaient de préciser le portrait de l'accédant en BRS, avant de proposer l'organisation d'éventuels entretiens qualitatifs semi-directifs aux personnes volontaires.

A la suite de la présentation du questionnaire, les principaux résultats sont présentés.

Les répondants ont, pour la plupart, déjà finalisé leur processus d'accession en BRS, sans nécessairement vivre dans leur logement. Ils ont découvert ce mode d'accession par la publicité de bailleurs ou de collectivités ou par le bouche-à-oreille et ont acquis leur logement directement auprès d'un OFS, séduits par le prix d'achat de celui-ci, par l'opportunité d'accès à la propriété en zone attractive/tendue et par la dimension éthique du BRS. Suscitant parfois des questionnements vis-à-vis du statut de propriété particulier associé au BRS ou par la difficulté à contracter un prêt, la grande majorité des répondants souhaite tout de même que ce mode d'accession se développe. Les répondants sont majoritairement âgés de 35-54 ans, sont employés anciennement locataires du parc social, et sont principalement célibataires, parfois avec enfants.

Liste des questions :

- Connaissez-vous le BRS ?
- Avez-vous entamé un processus d'achat en BRS ?
- A-t-il été finalisé ?
- Quand avez-vous acheté votre logement en BRS ?
- Y vivez-vous ?
- Où se situe le logement que vous avez acheté en BRS ?
- Comment avez-vous connu la possibilité d'acquérir ce logement ?

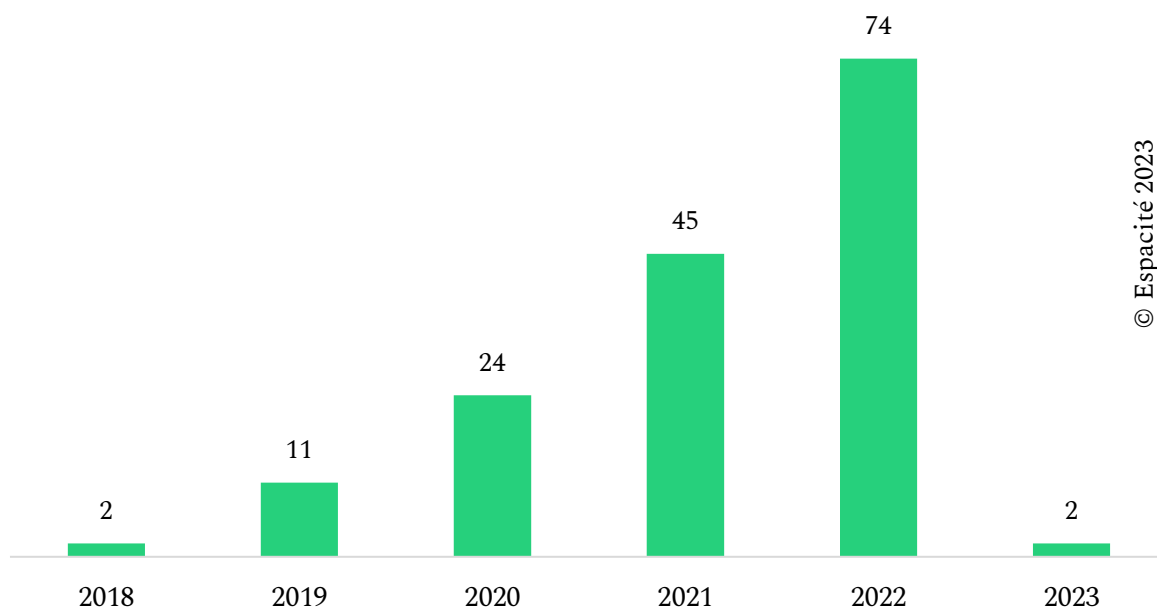
- Avez-vous acquis le logement directement auprès de l'OFS ? Sinon, auprès de qui ?
- Quelles sont les principales raisons qui vous ont poussé à aller vers cet achat en BRS ?
- A quel point ces situations vous ont-elles posé question ?
- Avez-vous rencontré des difficultés pour contracter un prêt ?
- Avez-vous encore des inquiétudes ? Si oui, lesquelles ?
- Quels avantages voyez-vous à avoir acheté en BRS ?
- Pensez-vous qu'il faille que ce mode d'accession à la propriété se développe ?
- Conseillerez-vous l'accession en BRS à un proche ? Pouvez-vous détailler ?
- Avez-vous quelque chose à ajouter ?
- Quel âge avez-vous ?
- Quelle est votre CSP ?
- Quel était votre statut avant d'accéder en BRS ?
- Quelle est la composition de votre ménage ?

2. Les principaux résultats

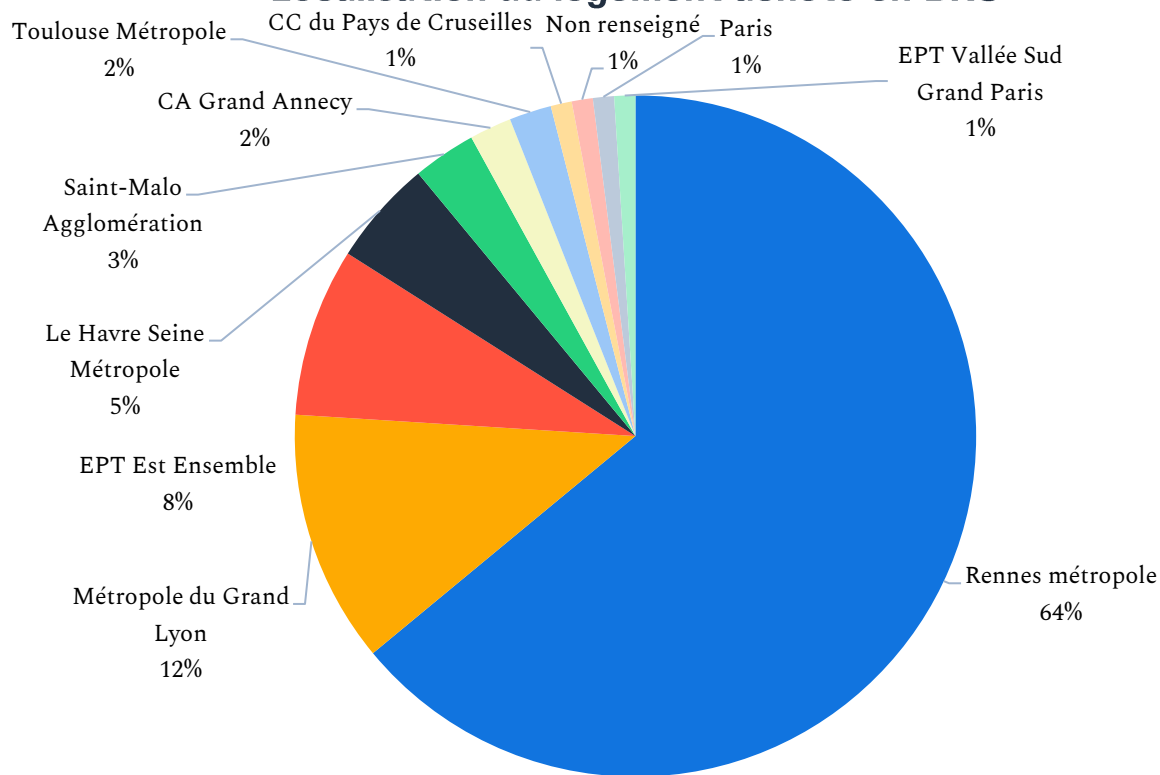
La diffusion du questionnaire a suscité un total de 322 réponses, incluant 120 réponses incomplètes et 202 complètes, parmi lesquelles 158 étaient finalisés et intégralement exploitables.

Le contenu des réponses doit être analysé dans la mesure où la diffusion du questionnaire s'est faite principalement auprès de ménages bretons, et dans une moindre mesure franciliens ou rhodaniens. Ainsi, 102 répondants ont acheté en BRS sur la métropole de Rennes, ce qui est significatif par rapport à l'échantillon (65% des 158 questionnaires finalisés). Cependant, il convient de noter que 51 % des logements livrés à fin 2022 se situent en Bretagne, avec une forte part sur la Métropole de Rennes. 619 ménages sont agréés sur la Métropole de Rennes (ce qui pourrait représenter près de 20% si l'on a atteint les 3 000 ménages agréés). Cependant, la représentativité des réponses ci-dessous pourrait être relativisée du fait que l'OFS de Rennes prévoit une redevance très limitée (couvrant uniquement les frais de fonctionnement).

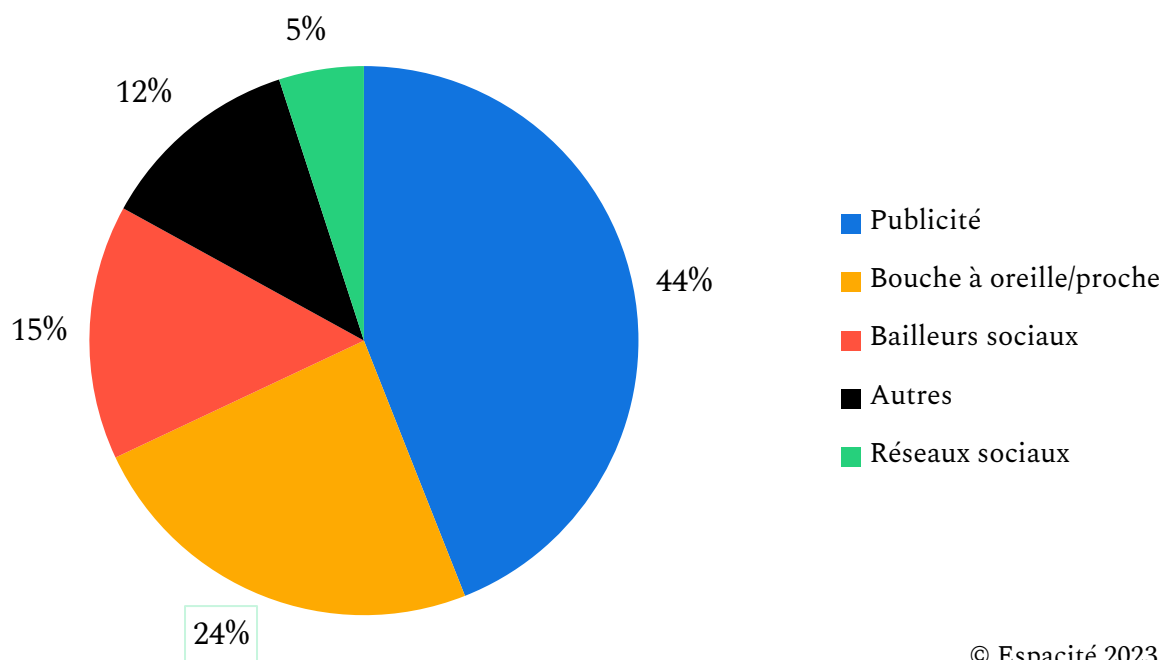
Année d'achat du logement en BRS



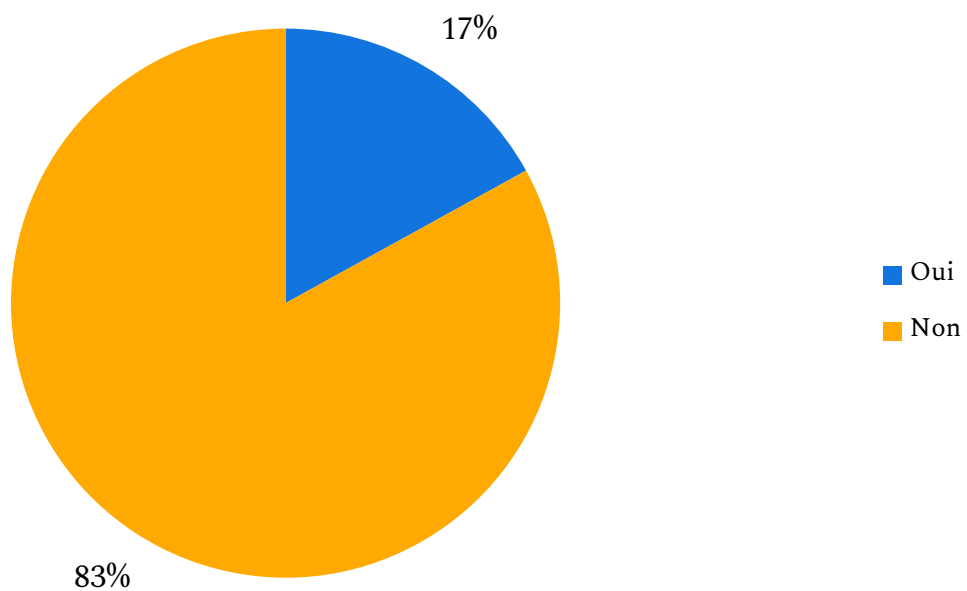
Localisation du logement acheté en BRS



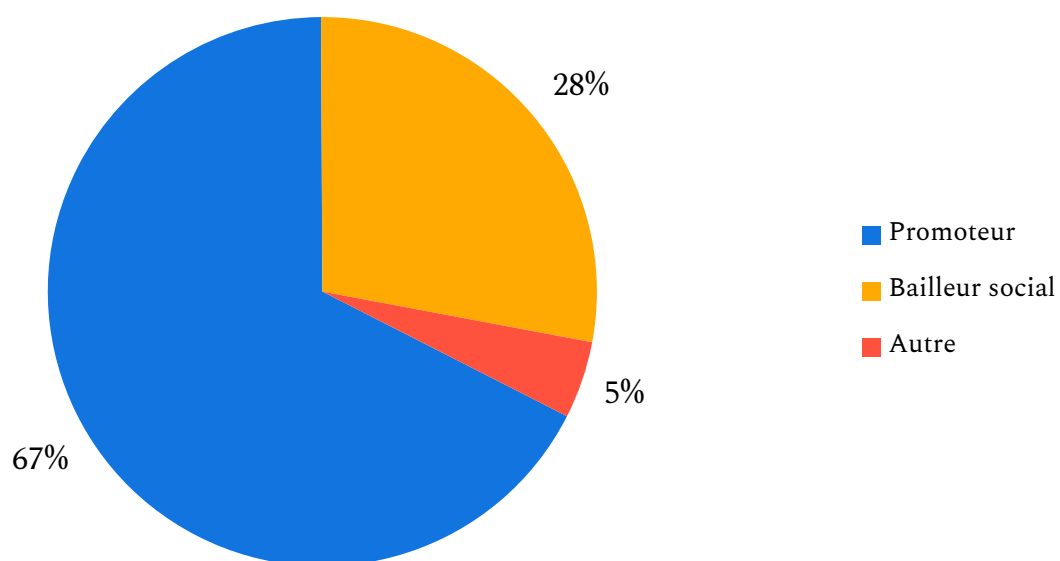
Les principaux canaux d'information au sujet du BRS



Achat directement auprès de l'OFS

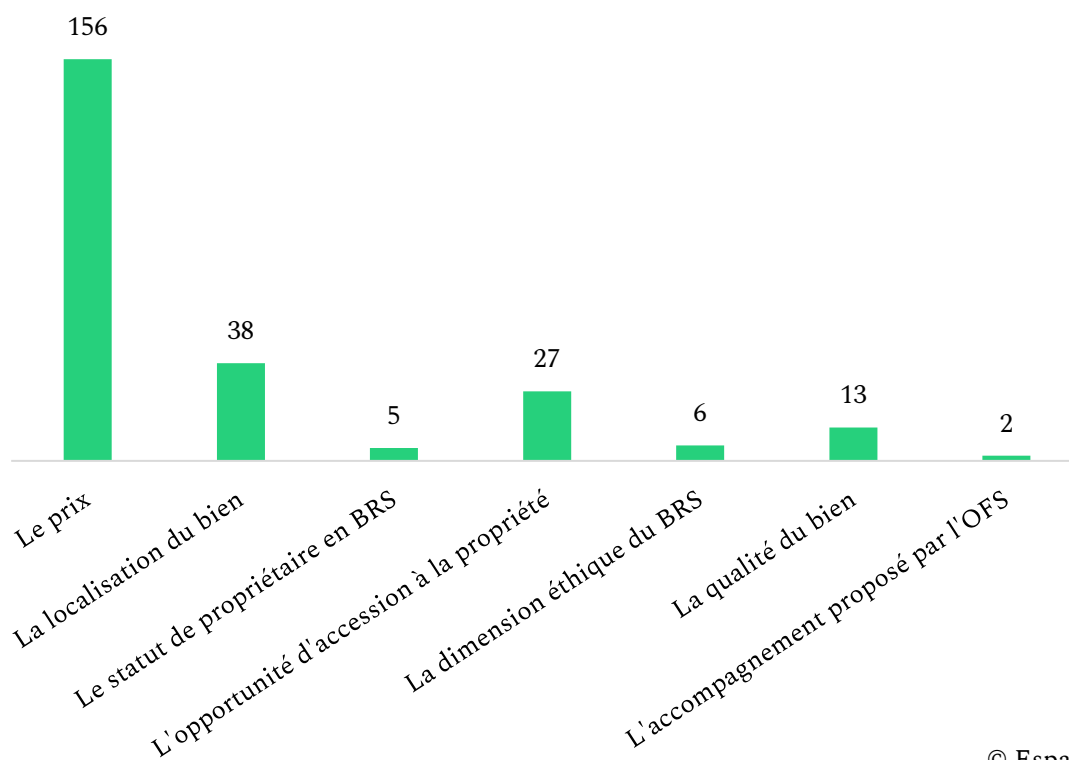


Achat auprès d'autres acteurs



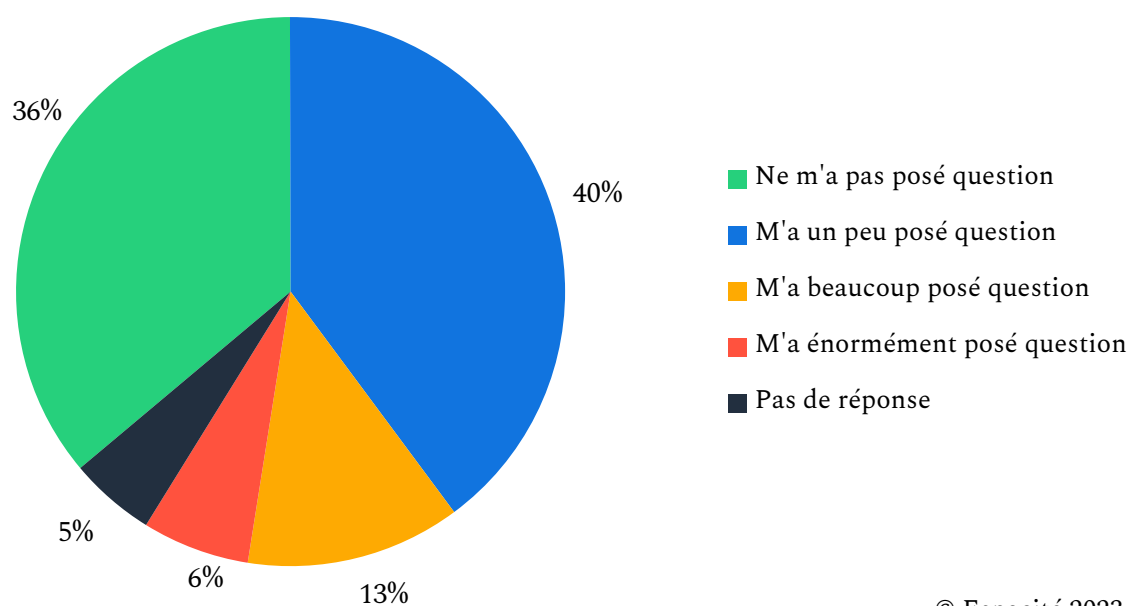
© Espacité 2023

Les raisons de l'acquisition en BRS



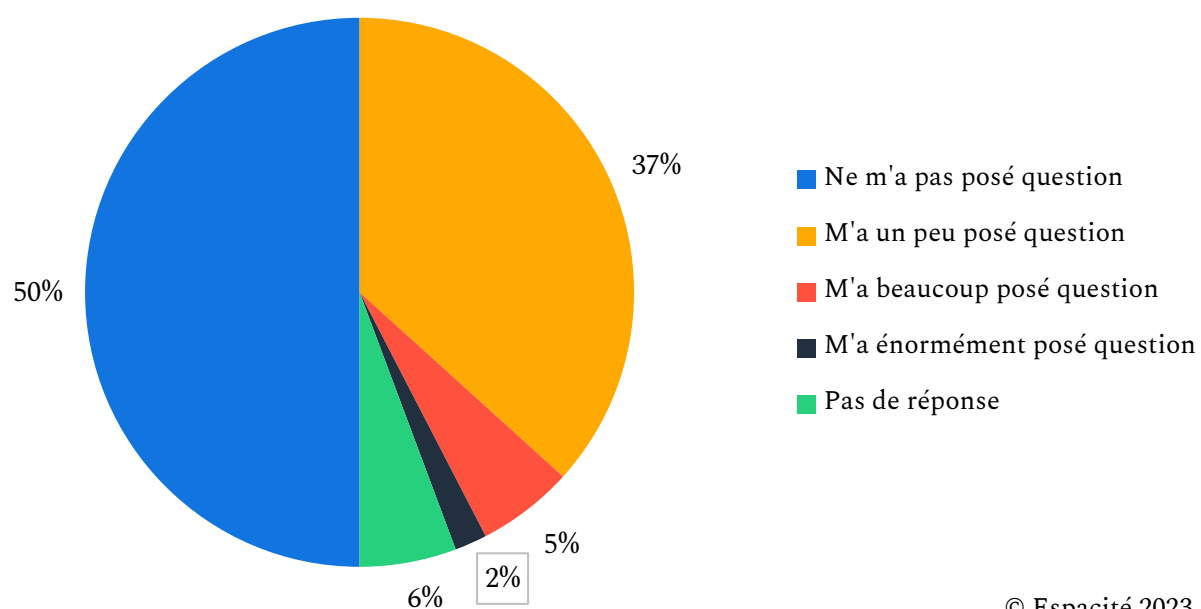
© Espacité 2023

La redevance auprès de l'OFS



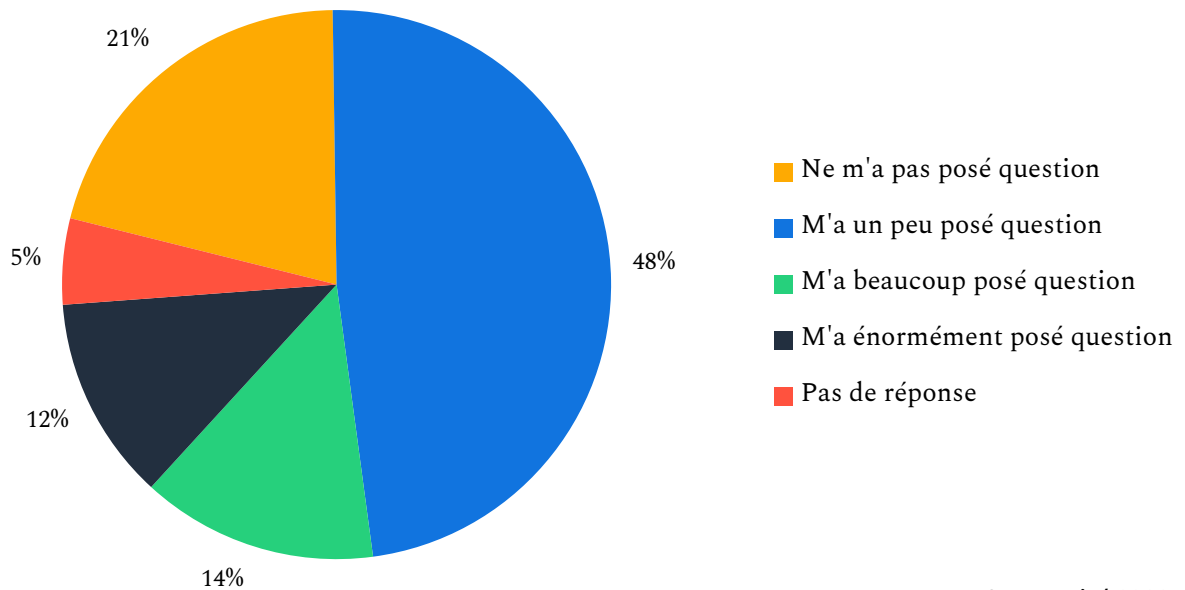
© Espacité 2023

Le statut de copropriété en BRS



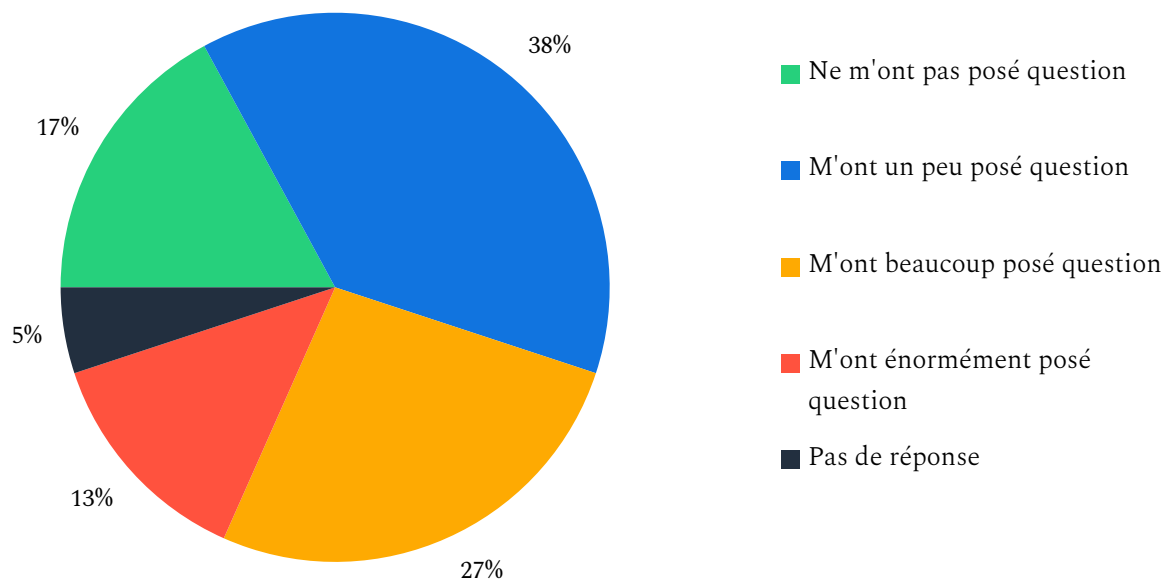
© Espacité 2023

La taxe foncière



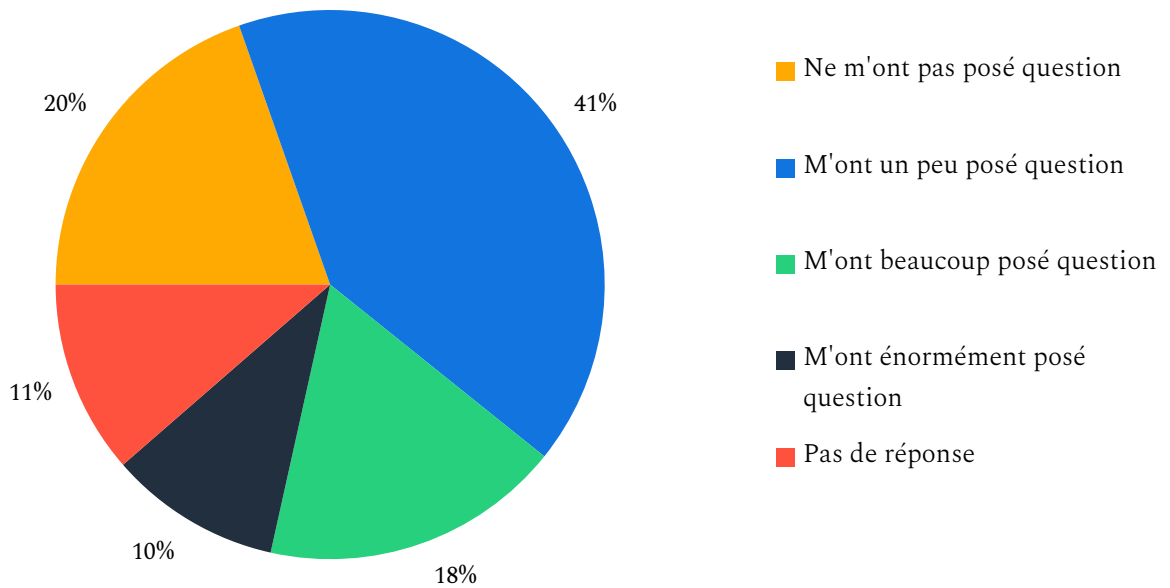
© Espacité 2023

Les droits de succession



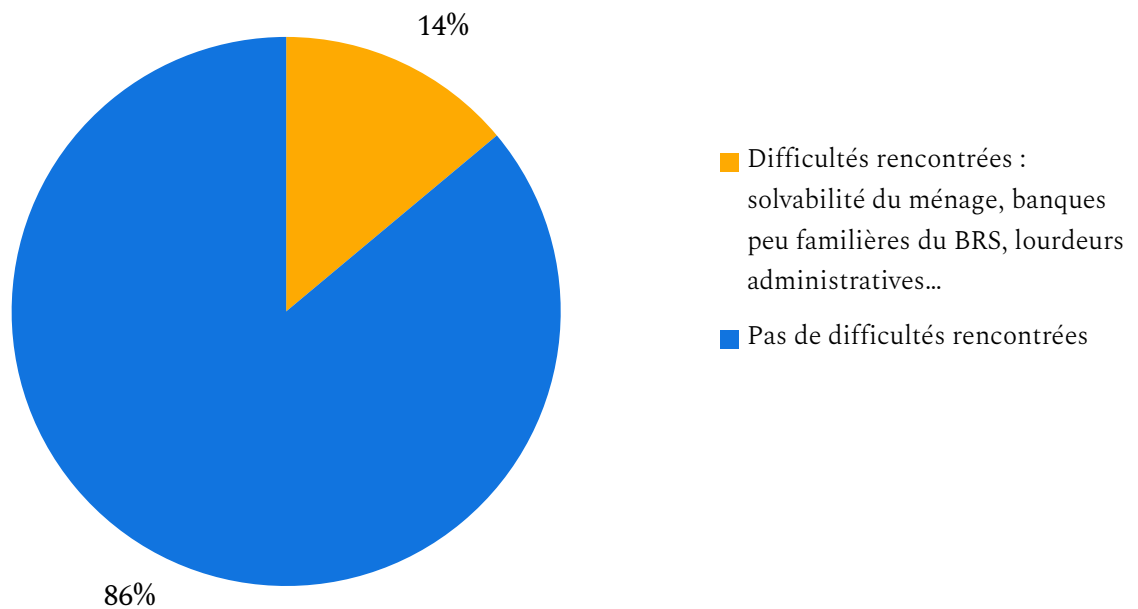
© Espacité 2023

Les droits en cas d'accident de la vie



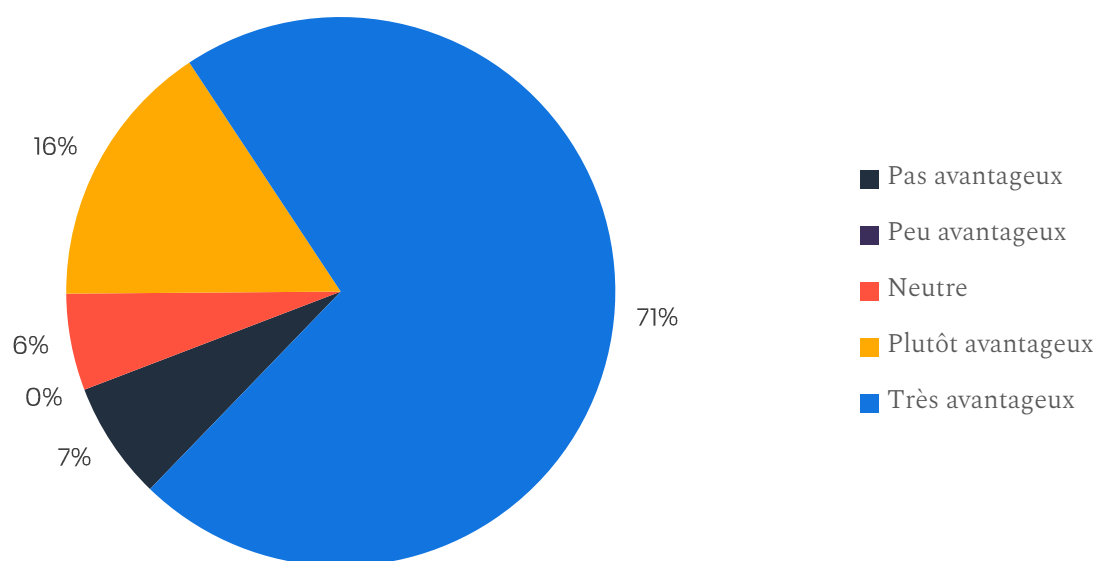
© Espacité 2023

Les difficultés à contracter un prêt bancaire



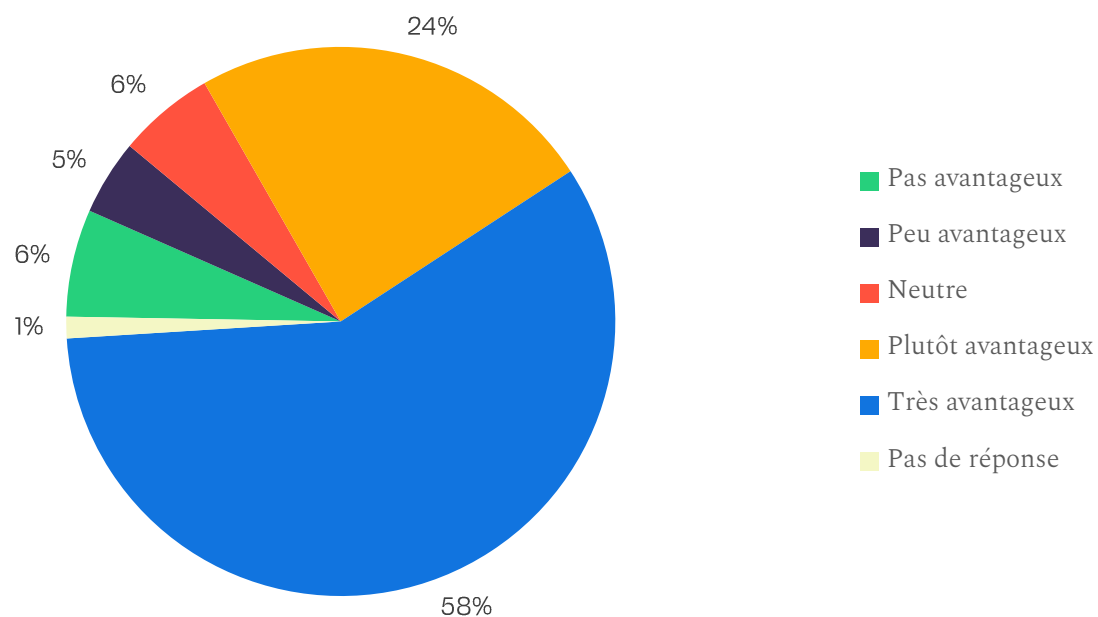
© Espacité 2023

Le prix du bien



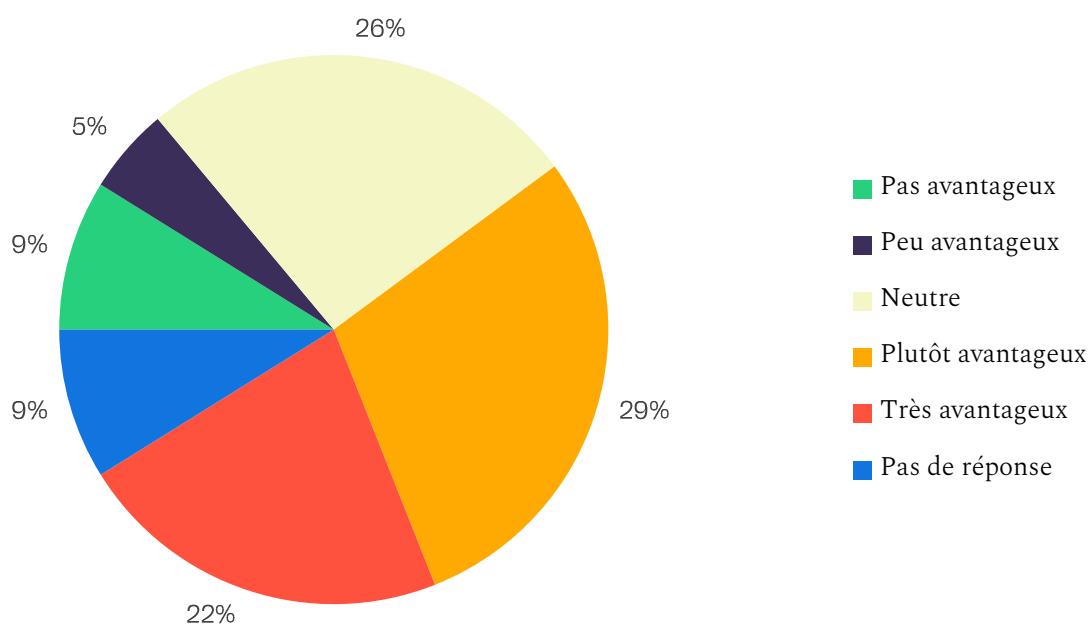
© Espacité 2023

La localisation du bien



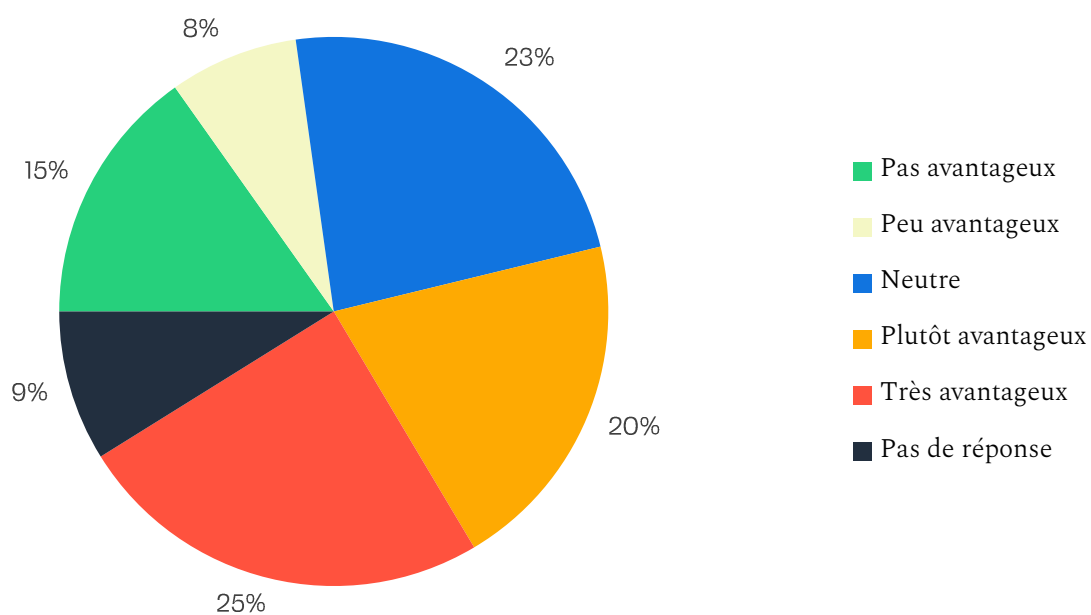
© Espacité 2023

La sécurisation apportée par le BRS



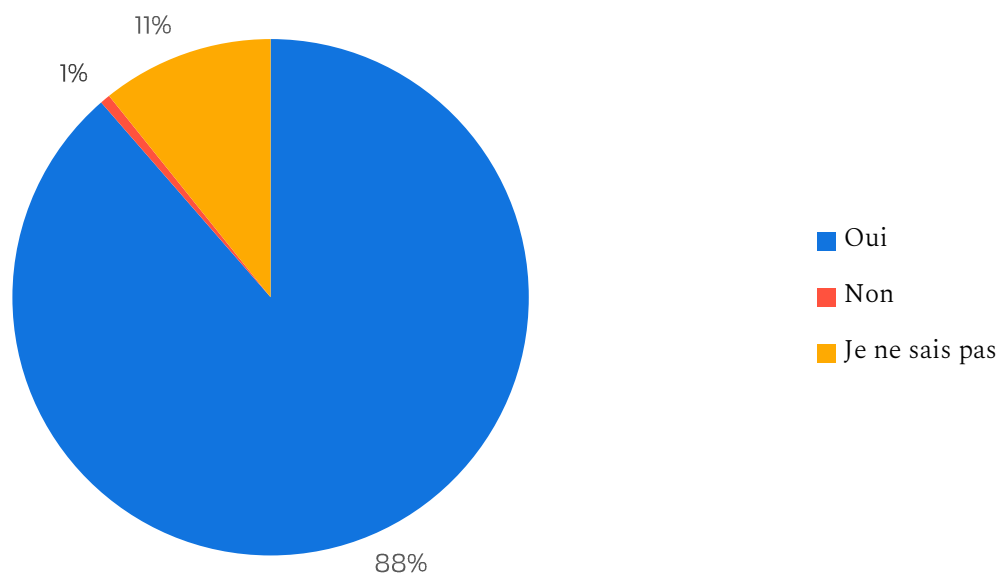
© Espacité 2023

Contribuer à éviter la spéculation

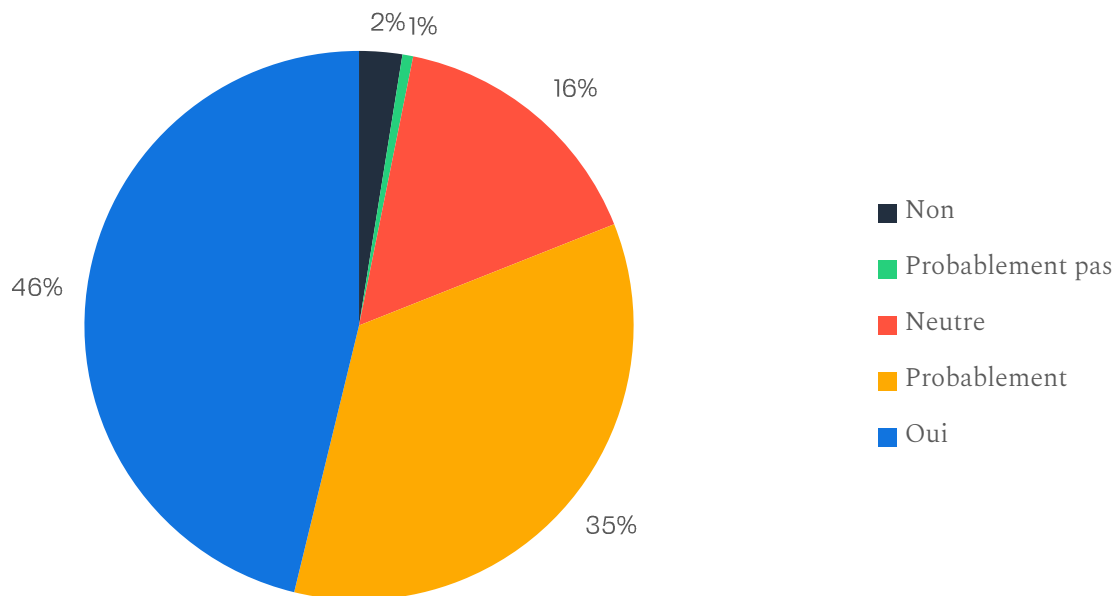


© Espacité 2023

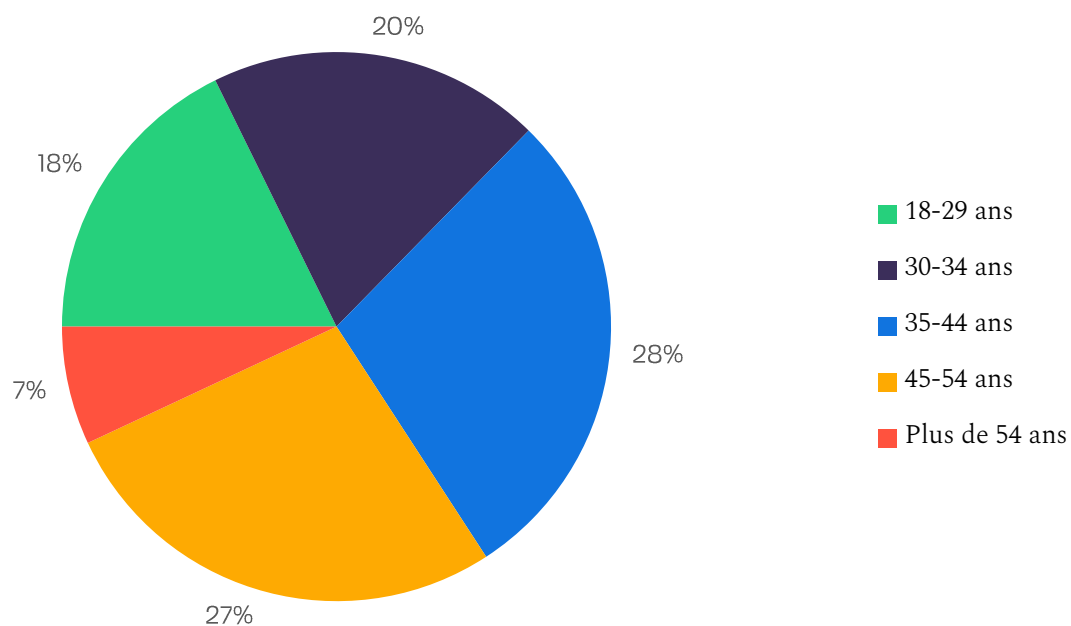
Ce modèle d'accession à la propriété doit-il se développer ?



Conseilleriez-vous l'accession en BRS à un proche ?

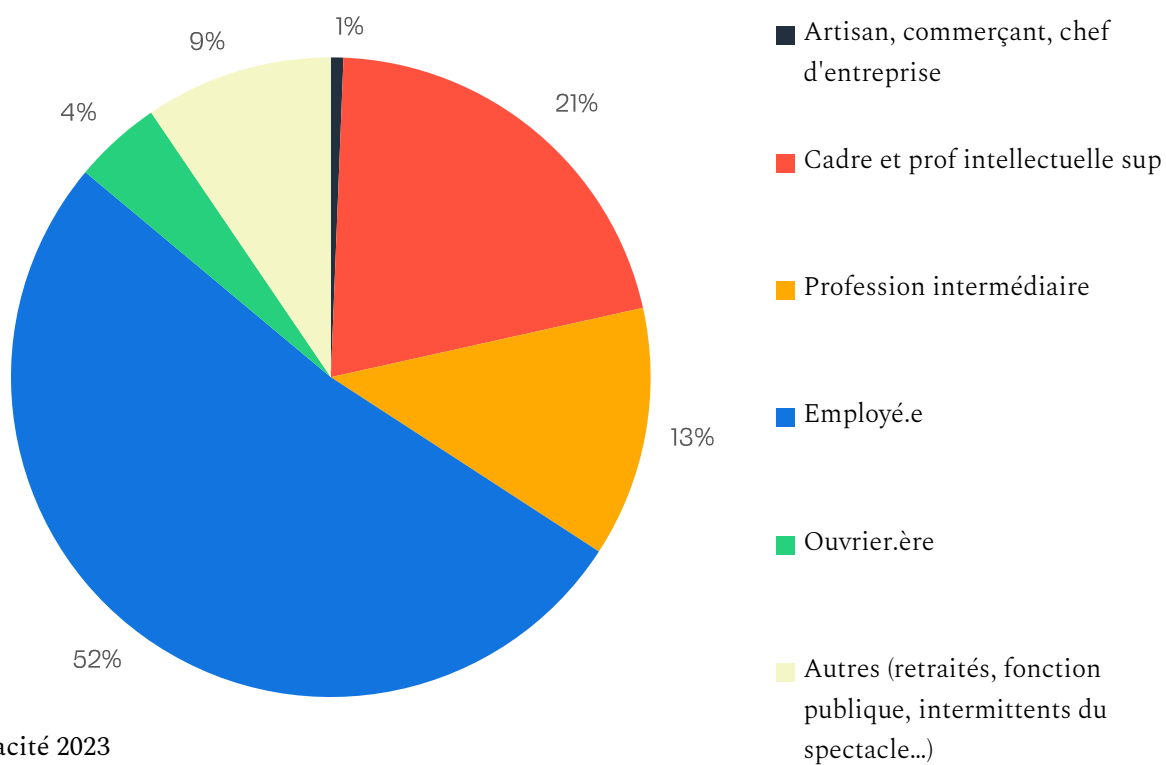


L'âge des répondants



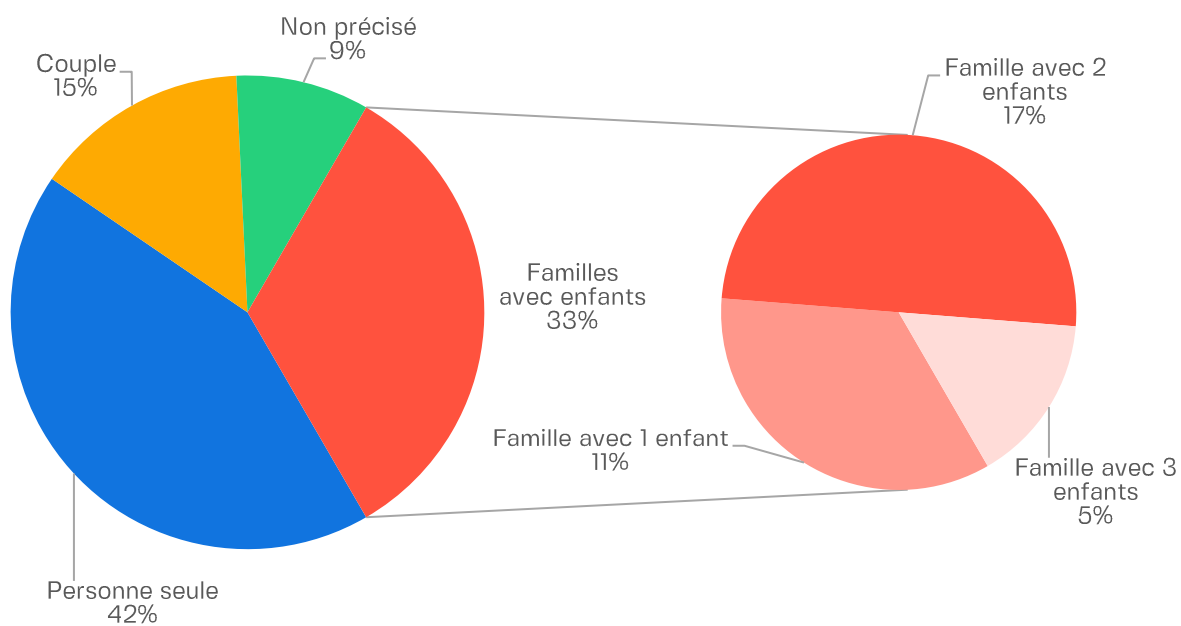
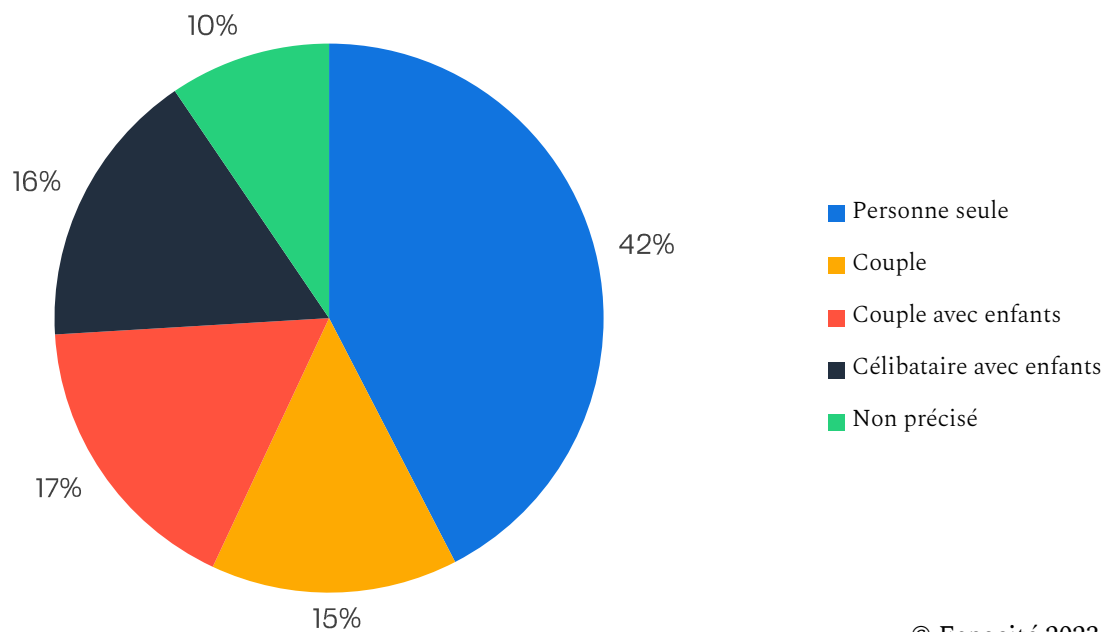
© Espacité 2023

La catégorie socio-professionnelle des répondants



© Espacité 2023

Composition familiale des ménages répondants



Annexe 3 - Sites internet et documents consultés

Les OFS et le BRS dans la loi :

Article L329-I du code de l'urbanisme :

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000045212105

Loi du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (dite loi ALUR) :

<https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000028772256>

Loi du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (dite loi ELAN) : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000037639478>

Loi du 21 février 2022 relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale (dite loi 3DS) : <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045197395>

Site web du réseau des OFS :

<http://www.foncier-solidaire.fr/>

Les sites web des OFS ou d'opérateurs interrogés et étudiés dans le cadre de l'étude :

OFS de Paris : <https://fonciere-ville-paris.fr/>

Habitat Sud Atlantic : <https://www.habitatsudatlantic.fr/>

Coop Foncière francilienne : <https://coopfoncierefrancilienne.fr/>

Groupe Les Chalets : <https://www.leschaletsaccession.com/>

Logeo Seine : <https://www.logeo-seine.fr/>

OFS de la Métropole Lilloise : <http://ofsml.fr/>

La Maison Familiale de Provence : <https://maison-familiale-de-provence.fr/>

Métropole du Grand Lyon : <https://www.grandlyon.com/services/le-bail-reel-solidaire>

Keredes : <https://www.keredes.coop/>

Coop Habitat Bretagne : <https://www.coophabitat.fr/>

<https://www.kaufmanbroad.fr/achat-immobilier-neuf/conseils/kaufman-broad-lance-son-premier-programme-en-brs-a-chilly-mazarin.html>

Le Bail Réel Solidaire, une propriété comme une autre ?

**La commercialisation des logements
en bail réel solidaire et sa réceptivité
pour le grand public**

Mai 2023