

La dissociation du terrain et du bâti

Existe-t-il une clientèle pour un statut intermédiaire ?

Dans l'article précédent, deux chercheurs explorent les perspectives de production de « logements intermédiaires » qu'offrirait rationnellement la dissociation du foncier et du bâti grâce au nouveau « Bail réel immobilier ». Ici, un praticien de la promotion immobilière, s'interroge sur l'accueil que le public fera à cette innovation : les candidats acquéreurs ne préféreront-ils pas s'assurer tout de suite de la propriété du terrain quoi qu'il puisse leur en coûter ?

L'initiative gouvernementale du BRILO¹ et les textes d'accompagnement qui doivent suivre, renouvellent une question déjà ancienne. L'article de Mathieu Saujot et Vincent Renard en fait un tour complet et documenté. Les auteurs en pointent les difficultés et contradictions, et leurs conclusions sont nuancées. Il faut leur savoir gré en particulier d'évacuer une chimère trop souvent rencontrée : pour rendre possible le logement intermédiaire, l'ingénierie financière (devrait-on dire l'alchimie financière ?) ne fait pas de miracles. Il y a seulement report, complet ou partiel du coût foncier sur la collectivité, ainsi que l'avait déjà bien montré Bernard Vorms². Si demain cette prise en charge est assurée par des organismes fonciers solidaires que prévoit la loi Alur, et pour autant que l'on trouve les soutiens riches et désintéressés que cela suppose, l'équation ne sera pas modifiée : le logement intermédiaire issu de la dissociation du terrain et du bâti restera un logement subventionné.

Les mécanismes proposés tirent les conséquences de cette caractéristique en cherchant comment pérenniser cette vocation de logement intermédiaire et éviter des effets d'aubaine pour les bénéficiaires qui les réintroduiraient ensuite, à échéance plus ou moins éloignée sur le marché dit « libre ». C'est évidemment une préoccupation légitime, et c'est même la seule qui justifie une innovation juridique. En effet, les mécanismes antérieurement connus de dissociation du foncier et du bâti, notamment

le bail à construction, ne permettent pas une portée prolongée (au delà de 10 à 15 ans) des clauses dites « anti-spéculatives ». C'est pour y parvenir que les nouvelles dispositions visent à instaurer un logement qui soit intermédiaire non seulement par son prix, mais aussi par son statut : plus de droits qu'un locataire, mais moins qu'un propriétaire. Une sorte de propriété à durée déterminée, déjà bien connue avec les formes antérieures de baux emphytéotiques ou à construction, mais limitée en outre dans sa faculté de disposition – mode d'occupation, profil de l'occupant, conditions de cession et de transmission.

C'est donc, du point de vue du ménage candidat à cette formule, un cadre plus contraint que celui qui résultait du bail à construction, formule tentée sans guère de succès dans les villes nouvelles des années 70 et 80. À cette époque on a dû constater que même avec un prix attrayant, la clientèle concernée refusait cette formule, perçue comme contraire à son aspiration au statut de propriétaire.

Dès lors la question se pose. Y-a-t-il aujourd'hui un public pour une forme plus contrainte encore ? Autrement dit, existe-t-il des ménages qui, moyennant un prix inférieur à celui d'un achat pur et simple sur le marché libre (l'article envisage 20 %), acceptent les restrictions de droits qui en sont la condition ?

Sans doute faut-il essayer pour le savoir. Cependant, quelques observations peuvent aider à prévoir la réponse.

En premier lieu, l'évolution divergente des loyers et des valeurs immobilières. Depuis 2000, le prix des logements ramené au revenu des ménages a été multiplié par 1,6. Dans le même temps, les loyers (contrairement à une idée reçue) ont évolué à peu près

¹ Le « bail réel immobilier relatif au logement » instauré par un décret du 20 février 2014, vise à créer une offre intermédiaire entre le logement social et le logement libre.

² Bernard Vorms 2012. Article cité dans la note Saujot-Renard.

comme ce revenu moyen³, mais pas comme les revenus des locataires, le parc locatif accueillant dans une proportion croissante les ménages aux plus faibles revenus. Une première conséquence de ce constat bien établi est la baisse des rentabilités locatives dans le résidentiel et son résultat la fuite systématique des institutionnels devant cette forme d'investissement. En observant ce phénomène, on peut donc dire que, pour un même service rendu – la disposition actuelle d'un logement donné à un endroit donné – les acquéreurs ont payé de plus en plus cher la différence de statut, le fait d'être propriétaire plutôt que locataire. Le constat de la différence croissante de revenu moyen entre les propriétaires et les locataires montre pourtant que malgré la hausse des prix, les ménages qui financièrement le peuvent (disposant d'un apport personnel et/ou de capacité d'emprunt) choisissent massivement le statut de propriétaire.

Leur motivation n'est donc pas, ou en tous cas n'est plus, un simple calcul d'optimisation économique. Sous cet angle, en période de hausse immobilière rapide (1998-2008), cette stratégie a pu être gagnante, comme elle avait pu l'être pour la génération précédente en période de forte inflation. Cela n'a pas été le cas de 1980 à 1998, Et cela ne l'est vraisemblablement plus depuis 2008. Les ménages en ont bien conscience qui savent qu'on ne peut pas compter sur une croissance indéfinie des valeurs immobilières et, pour ceux qui seraient tentés de l'oublier, périodiquement la presse par de grands titres leur laisse attendre une baisse brutale. Si malgré cela les ménages font le choix du statut de propriétaire dès que c'est à leur portée, c'est qu'ils ont bien d'autres raisons que celles qui relèvent de l'arithmétique comptable. Ce sont ces raisons qu'il faut identifier et prendre en compte.

De longue date, des travaux académiques se sont interrogés sur les motivations des accédants à la propriété, mobilisant la psychologie des profondeurs et le poids des modèles sociaux, et allant jusqu'à mettre en évidence des façons différentes d'habiter, surtout dans la maison individuelle. La présente note rapide n'a pas la prétention d'ajouter à ces sources, mais empiriquement d'écouter ce qui se dit dans les bureaux de vente à l'occasion des transactions, en se

limitant au collectif en centre-ville qui seul est la cible du BRILO. Quelques propos sont récurrents, approximativement transcrits :

« Quand on voit ce que vont être nos retraites, il faut être propriétaire, et avoir fini de rembourser ses emprunts avant d'être retraité. »

« L'évolution des prix (immobiliers) ? Si les prix montent, je suis gagnant. Peut-être je déciderai de revendre avec une plus-value. Je pourrais toujours rester dans ce logement qui aura alors pris une valeur qui ne serait plus à ma portée. Si les prix baissent, rien ne m'obligera à vendre. »

« Évidemment, c'est un gros effort et ça va nous obliger à renoncer à d'autres choses, des voyages, des sorties. Mais ça va nous donner une obligation d'épargne. Une épargne pour quoi faire ? On ne sait pas, il n'y a pas de plan établi, mais on verra bien. Peut-être pour des projets ou des choix que nous n'imaginons pas aujourd'hui. »

Certains s'étonneront de ne pas voir mentionnée l'intention d'avoir quelque chose à léguer à ses enfants, mais le fait est qu'on ne l'entend plus guère évoquée sous cette forme. Le souci des enfants est bien présent, mais davantage en cherchant à se donner les moyens d'un soutien actif la vie durant. Ainsi par exemple de l'achat d'un petit logement locatif dans une ville universitaire, dont le premier utilisateur sera le fils ou la fille en train de passer son bac, ou qui aidera à l'installation d'un jeune couple. Dans ces propos, par contre, on voit bien ce que le projet recouvre comme volonté de se protéger contre l'incertitude, incertitude porteuse de risques mais aussi d'opportunités nouvelles. Volonté de se réserver des capacités de choix qui ne s'inscrivent pas dans un plan prédéfini.

C'est sous cet éclairage, qu'il faut envisager la réponse à notre question : le statut résultant du BRILO répond-il à ces attentes ? Les ménages dont les revenus le permettent consentiront-ils un effort sensiblement supérieur à celui d'un loyer pour rentrer dans ce mécanisme ?

On peut craindre qu'ils ne répondent par la négative pour les raisons suivantes qui s'ajoutent les unes aux autres : la limitation des droits dans la durée n'est pas forcément ce qui pose le plus problème, à condition d'être suffisamment longue pour être perçue comme au minimum viagère. En effet, on l'a vu, l'objectif de transmettre un patrimoine n'est sans doute pas déterminant. Par contre il n'y a pas constitution à long terme d'un actif susceptible d'être arbitré,

la valeur du bien tendant vers zéro avec l'approche de la fin du bail. On répond mal à l'objectif de constituer une épargne. Dans le même sens, si les droits conférés par le bail gardent bien une valeur liée à la durée qui reste à courir, les limitations aux droits d'en disposer (prix, bénéficiaire), vont paraître peu compatibles avec cette attente de faire face à l'imprévu, de permettre de nouveaux choix, de disposer de marges de décision dans un futur qu'on ne connaît pas.

Le risque est donc grand que ce soit décourageant, ou plus exactement que le public intéressé, disposant par hypothèse de revenus moyens-supérieurs, n'y voie qu'une forme sophistiquée de location, et donc ne consente qu'un effort faiblement supérieur à celui que lui impose le marché locatif pour un logement analogue. Si cette objection se confirme, la formule ne connaîtra qu'un faible développement, ou plutôt elle ne trouvera sa place que là où l'offre locative est très insuffisante au regard de la demande. Cela recoupe bien l'analyse des auteurs de l'article qui imaginent surtout sa mise en œuvre dans Paris intra-muros, ou dans quelques emplacements recherchés au cœur des plus grandes métropoles régionales. ■

³ Voir en particulier la note de Jacques Friggit CGEDD, « Loyers et revenus depuis 1970 », juin 2013, accessible sur le site de son auteur.