



HABITAT
PARTICIPATIF
FRANCE

Habitat Participatif et financements bancaires des propriétés sociétaires

État des lieux 2022



Habitat Participatif & Financements bancaires des propriétés sociétaires État des lieux 2022



Habitat Participatif France constate les parcours toujours laborieux de la majorité des candidats aux prêts individuels ou collectifs porteurs de projets d'habitat participatif.

La promulgation de la **Loi Alur** qui a légitimé l'autopromotion et les deux grandes formes juridiques de propriété collective (les Coopératives d'Habitants et les Sociétés d'attribution et d'autopromotion) en 2014, tout comme la très forte croissance du nombre de groupes installés, n'ont en rien participé d'une amélioration de la situation. **Il est toujours aussi difficile, aujourd'hui, d'obtenir un prêt dans le cadre d'un projet** qui se construit ou dans le cadre d'une cession au sein d'un projet abouti, qu'il y a quelques années.

Sécuriser les parcours bancaires des porteurs de projets

C'est donc une problématique récurrente que le Groupe Plaidoyer d'Habitat Participatif France a choisi de relancer en 2021 pour que des avancées puissent enfin voir le jour, afin de sécuriser les parcours bancaires des porteurs de projets et ce en lien avec toutes les Associations territoriales de l'Habitat Participatif, les accompagnateurs de projets et, bien sûr, les acteurs du monde bancaire avec lesquels nous avons pu créer des liens.

Lors des dernières RNHP, en Juillet 2021, un atelier (*- Financements bancaires des projets : quand une banque s'engage à soutenir et faciliter l'habitat participatif !*) a présenté une initiative née du **travail conjoint d'Habitat Participatif Ouest, de l'Association Parasol et de la branche Santé bien vivre du Crédit Agricole du Finistère**, ayant permis d'inscrire ces financements dans la politique de crédit de la Caisse départementale et de créer un parcours fléché pour les dossiers des porteurs de projets d'Habitats participatifs. Cette initiative, inédite, a été mise en débat avec un représentant du Crédit Mutuel (Responsable des Marchés logement social, partenariats et collectivités locales Confédération Nationale du crédit Mutuel) engagé de longue date aux côtés d'HPF et un représentant de la Caisse d'Epargne (Directeur d'agence Eco Sociale Solidaire Caisse d'Epargne Rhône Alpes).

Un groupe de travail « Financements bancaires » s'est ensuite constitué au sein d'HPF et a lancé en Avril 2022 un questionnaire pour **interroger les projets en autopromotion ayant sollicité des emprunts bancaires entre 2017 et 2022** afin de constituer un échantillon actualisé permettant une analyse détaillée des problématiques rencontrées.

41 projets ont ainsi pu être référencés

- ▶ 20 aboutis
- ▶ 21 en cours de réalisation, , comprenant
 - 27% d'opérations en neuf,
 - 49% de projets en réhabilitation,
 - 24 % d'opérations mixtes neuf/réhabilitation

Pour un total de **338 logements**

(avec des projets allant de 3 à 28 logements).

7 sont constitués en
Coopératives d'habitants
(16%)

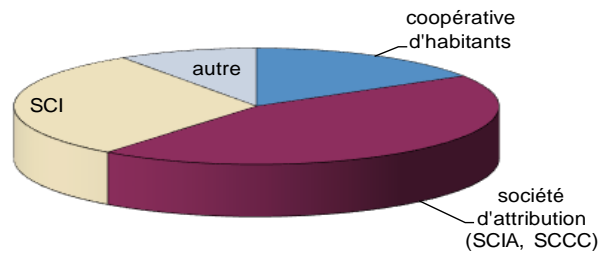
19 en SCIA ou SCCC (44%)

13 en SCI (30%)

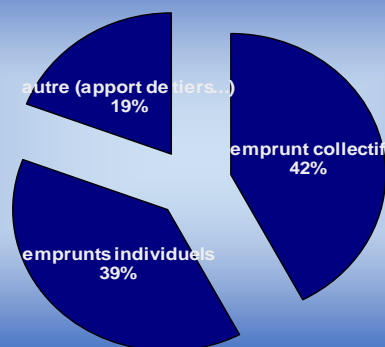
4 classés « autres » :
copropriétés ou ASL (9%)

24 d'entre eux soit 42 % ont souscrit des emprunts collectifs ,19 soit 38% des emprunts individuels et 10 soit 19% sont passés par des prêts familiaux ou citoyens (principaux ou complémentaires).

Statuts juridiques



types emprunts



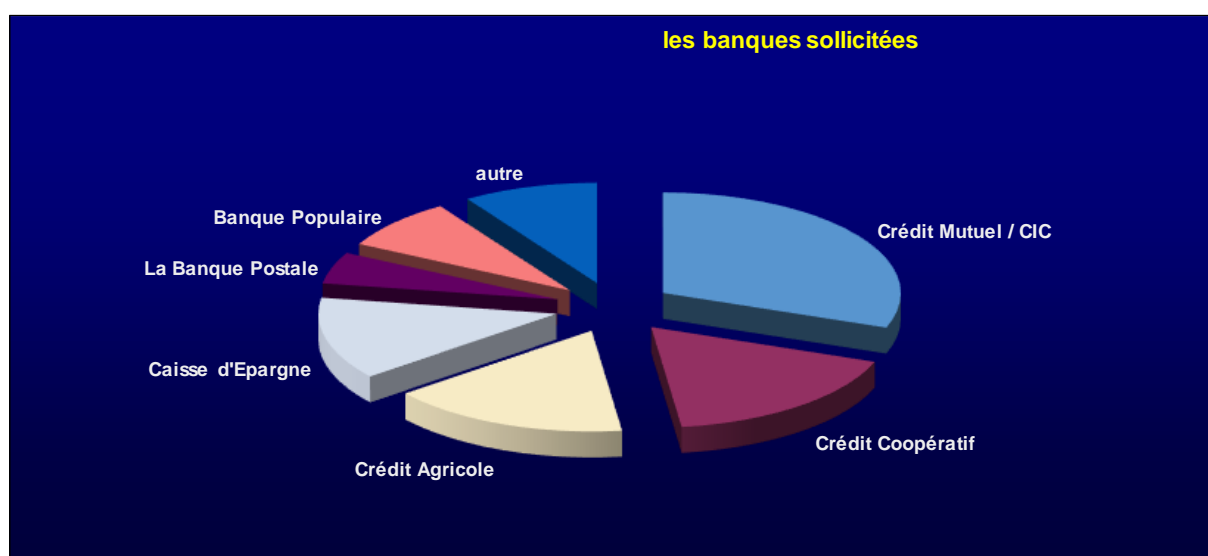
Cet échantillon, assez représentatif des types d'opérations et des différentes structurations juridiques en autopromotion permet de dégager plusieurs niveaux d'observations.

Taux de réussite des accords de prêts et parcours

Si 90 % des projets ont in fine obtenu des financements bancaires (4,87% refus, 4,87% dossiers toujours en recherche de prêts), **les parcours pour arriver à finaliser ces prêts ont été très différents.**

De façon très exceptionnelle, le projet a été compris d'emblée par l'interlocuteur bancaire et tout s'est déroulé sans difficultés particulières. Dans la très grande majorité des cas, 4 à 9 établissements ont été sollicités et les recherches ont pu s'étaler sur plus de deux années, nécessitant parfois une recomposition du montage financier. Des courtiers ont été sollicités par quelques groupes, sans aucun succès. Par contre l'intervention d'un AMO spécialisé dans l'habitat participatif ou la mobilisation du réseau HPF et de ses liens avec le Crédit Mutuel ou le Crédit Agricole a pu favoriser quelques déblocages. Souvent, finalement, une seule banque fera une proposition.

Dans notre échantillon les prêts ont été concédés par : Crédit Mutuel (26%), CIC (17%), Crédit Coopératif (12,19%), Crédit Agricole (9,7%), Caisse d'épargne (9,7%) et à la marge LCL, Société Générale, Banque Postale, Banque Populaire. Un prêt complémentaire a été accordé par la Carsat, 3 par la Coopérative Oasis et dans 19% des projets des prêts familiaux ou des investisseurs solidaires sont venus en renfort pour permettre de passer un cap ou de boucler le financement.



Disparités des postures entre agences d'un même établissement bancaire, y compris au sein d'un même département ainsi que des politiques des comités d'engagement

Pour des dossiers équivalents, selon le lieu et le moment, au sein des mêmes établissements bancaires, est fréquemment rapporté un refus de principe, sans examen, des dossiers de SCIA ou de SCI non familiales. Près de 40% des dossiers ont ainsi reçu d'emblée une fin de non-recevoir d'une ou plusieurs banques du seul fait de leur spécificité, **y compris des agences des établissements**

bancaires auprès desquels beaucoup de projets réussissent à trouver leurs financements ou les ont déjà trouvés par le passé (Crédit Mutuel, Crédit Coopératif, Crédit Agricole, Caisse d'épargne).

Lorsque les dossiers sont traités on peut noter que **les blocages ne semblent par ailleurs pas directement corrélés au montant des besoins d'emprunts**, plusieurs refus portent sur des besoins de prêts assez faibles (inférieurs au global à 500 000€ avec des prêts individuels modestes pour un projet d'achat de logement) quand d'autres sont acceptés avec des besoins de financement de l'opération supérieurs à 1 Million 5 (6 Md'€ pour le plus important de l'échantillon), avec évidemment des prêts individuels plus conséquents.

De la même façon, **selon les départements, au sein des mêmes banques, les niveaux de garantie requis peuvent être très différents**. Un dossier monté en SCIA peut-être accepté par le même établissement financier avec l'exigence du seul nantissement des parts sociales des associés emprunteurs, ou un cumul nantissement des parts et garanties sur biens propres ou caution hypothécaire ou encore ce cumul peut être assorti d'une obligation de dissoudre en copropriété à l'issue de la construction ou des travaux.

Ce dernier aspect, récurrent, traduit une **réticence** forte des établissements bancaires à **comprendre le sens du maintien d'une propriété sociétaire**, avec le choix d'une attribution en jouissance, après la livraison des logements, lorsqu'il s'agit de prêts aux particuliers pour leur résidence principale (**alors que ces cadres juridiques sont familiers des circuits de prêts aux entreprises**). Pourtant ce choix, dans le cadre de l'habitat participatif, qui articule résidence privée et projet collectif, est essentiel en ce sens qu'il permet de garantir la pérennité du fonctionnement et du projet collectif.

Le maintien de la société, du fait de la possibilité d'agrément des nouveaux entrants inscrite dans les statuts et des règles de gouvernance plus adaptées que le régime classique des copropriétés, facilite et sécurise dans le temps, le projet initial.

Il ne pose par ailleurs pas de difficultés particulières en cas de mise en jeu éventuelle des garanties pour l'organisme prêteur puisque **les statuts prévoient également qu'il peut, lui, récupérer d'emblée, le bien, sans agrément et en pleine propriété.**

À noter : cette clause n'a jamais dû être mobilisée, bien que des collectifs fonctionnent sous ces statuts de propriété sociétaire depuis les années70.

D'autres dossiers seront validés avec une garantie crédit logement qui, pourtant a été refusée ailleurs (3 dossiers en SCIA de départements différents ont obtenu une caution de crédit logement, alors qu'il est souvent rapporté que crédit logement refuserait systématiquement les sociétés civiles immobilière pour les prêts immobiliers de particuliers). Dans le même registre, **Action logement, bien qu'ayant inscrit dans ses formulaires de souscription une case pour les opérations spécifiques dans le neuf correspondant à "l'acquisition ou la souscription de parts de sociétés constituées en vue de l'attribution d'immeubles aux associés par fractions divisées ou de sociétés coopératives de construction" a notifié des refus justifiés par le montage en SCIA.**

À noter : les coopératives d'habitants qui se montent avec des PLS bénéficiant de garanties des collectivités obtiennent évidemment plus facilement leurs prêts (la difficulté étant déportée sur l'accord des garanties par les collectivités et l'agrément PLS). Pour les projets en SCI l'exigence de cautions extérieures pour chacun des prêts a pu être demandée ou un cumul hypothèque et caution personnelle. Le taux des assurances sont également manifestement évalués très différemment selon les dossiers et quelquefois surdimensionnés.

Eléments mis en avant dans les refus

Ils ne sont que très peu voire quasiment pas référés à la solidité financière des dossiers. Les groupes présentent en général un descriptif du programme global, le plan de financement de l'opération avec emprunt collectif et/ou emprunts individuels ainsi que la solvabilité de chacun des foyers associés.

Dans notre échantillon la part d'autofinancement initial va de 5% à 70% avec une grande majorité de projets réunissant entre 30 et 60 % de leurs besoins financiers (les projets intergénérationnels permettant, par les apports des séniors qui vont avoir les fonds propres liés au logement qu'ils possèdent, de sécuriser le plan de financement et limiter le pourcentage d'emprunt au niveau global).

Les refus ne sont manifestement pas corrélés au niveau d'autofinancement collectif comme individuel ni au ratio d'endettement (un dossier ayant 60% de fonds propres a été refusé par 9 établissements bancaires alors même qu'aucun des 4 foyers emprunteurs n'aurait été engagé au-delà des 30% d'endettement). On observe par ailleurs que :

- ▶ Les projets en réhabilitation comportent pour certains d'entre eux (compte tenu parfois d'une part d'auto-construction dans l'opération de rénovation) des coûts finaux par foyer très inférieurs aux prix moyens du marché pour l'accession à la propriété de logements ayant des surfaces équivalentes. Ils représenteront donc une charge financière pour les ménages bien plus abordable que des projets « standard », ce qui pourtant ne facilite pas les accords d'emprunts (5 refus bancaires pour une SCIA réalisant une opération en réhabilitation ayant 66% d'autofinancement pour 10 logements livrés et qui finalement trouvera les 2 prêts relais et les 3 emprunts de 150 000€ qui lui étaient nécessaires auprès de deux établissements bancaires distincts après un parcours de plus de deux ans).
- ▶ Quelques refus sont référés à la faible valeur hypothécaire du bien (avant travaux) pouvant garantir les prêts dans ces achats de biens à rénover, contraignant les groupes à réaliser leur opération en plusieurs étapes en assurant totalement le financement de l'achat initial pour ensuite éventuellement pouvoir contracter des prêts pour les travaux (qui seront largement inférieurs à la valeur du bien ainsi valorisé mais seront néanmoins soumis ensuite à une hypothèque sur la valeur globale du bien réhabilité pour les garantir).
- ▶ On observe en outre que la conjonction entre un projet atypique et des catégories professionnelles d'emprunteurs perçues comme également peu sécurisées, quelques soient les justificatifs de revenus transmis, donne une configuration qui aura toutes chances d'être déboutée des circuits classiques. Là encore, se trouvent exclus de l'accès aux financements bancaires et de fait à l'accession à la propriété, des ménages qui, pourtant, s'étaient donné les moyens, au travers de ces projets collectifs, de réaliser des logements de qualité dans un cadre de propriété abordable très soutenable pour eux.

À noter enfin que les quelques groupes de l'échantillon n'ayant essuyé que des refus ont réussi à réaliser quand même leur opération en trouvant leurs financements via des emprunts familiaux, amicaux et /ou citoyens (Coop Oasis). Un seul projet de l'échantillon reste encore sans aucune solution à ce jour.

Ceci démontre l'agilité et la résilience de ces projets ainsi que les réseaux de solidarités internes et externes qu'ils peuvent mobiliser, éléments qui viennent illustrer leur robustesse, contrairement aux représentations qui les entourent dans le monde bancaire. La force de ces collectifs leur permet en effet de faire face aux aléas, y compris financiers, plus facilement que des SCI familiales ou des personnes isolées réalisant un achat classique en copropriété.

Les motifs de refus, lorsqu'ils sont explicités (ce qui n'est pas toujours le cas) sont en tous cas, **soit « de principe »** : refus d'examen de toute SCIA ou des SCI non Familiales, **soit plus centrés sur la « perception » du projet** : trop compliqué, trop lourd à monter, trop utopique, objet social non crédible, association de familles considérée trop risquée, trop fragile, volonté de solidarité financière considérée comme vecteur de contentieux (et non ressource et sécurité supplémentaire).

Les questions posées (quand il y a au moins montage du dossier) **portent souvent sur la nature du projet** : êtes-vous une secte, comment prendrez-vous vos repas, comment gèrerez-vous les conflits (question qui est traitée dans les statuts et n'est jamais posée dans le cadre d'achats en copropriété ou en SCI familiale).

Éléments repérés comme ayant permis l'obtention des emprunts

Systématiquement ce qui est rapporté par les groupes sur ce qui a permis l'accord final est référé à la qualité du lien engagé avec le chargé de clientèle ou le directeur d'agence, celui qui va croire au dossier, le porter. **L'aspect innovant du projet et ses ambitions tant environnementales que sociales sont ainsi toujours ce qui fait l'adhésion comme le refus, bien au-delà de la rationalité qui devrait porter essentiellement sur la solidité juridique et financière des dossiers collectifs et/ou individuels.**

Dans un cas c'est une agence d'un autre département qui accordera les prêts, elle y a cru, alors que les agences locales ne voulaient pas s'engager. Quelques fois des surprises surgissent pour des dossiers perçus au sein de l'agence qui monte le dossier comme très solides, devant aboutir sans difficulté particulière et qui seront pourtant brutalement refusés en commission d'engagement. Il s'agira alors de reprendre les recherches mais allongera les délais d'obtention, pouvant mettre gravement en risque le projet global s'il y a des échéances à finaliser : un acte d'achat par exemple. **Parfois, un changement de directeur au sein d'une agence, en cours de montage de l'opération suffira pour qu'un dossier jugé solide ne soit finalement même pas présenté au comité d'engagement.**

Le cas particulier des cessions

Une fois le projet financé et les logements livrés, on pourrait penser retrouver une situation plus classique lorsque les événements de la vie (mutation professionnelle, séparation conjugale, décès)

entraînent des besoins de cession. Les logements en habitat participatif sont assez recherchés, certains collectifs ayant des listes d'attente, et donc les candidats acquéreurs se trouvent facilement.

Cependant, ils vont avoir, eux aussi, des besoins de financements pour racheter les parts sociales et le logement. **Là, à nouveau, on va constater une grande disparité**, avec des refus de principe de consentir un prêt dans un cadre d'attribution en jouissance ou de SCI. Quelle que soit la situation personnelle de l'acquéreur (fonds propres, ratio d'endettement et sécurité d'emploi) le parcours peut être très long, voire impossible pour les mêmes raisons qu'évoqué précédemment, ce qui constitue un réel handicap et **une inégalité de traitement inacceptable**.

Eléments de conclusion

L'analyse de l'échantillon constitué illustre les constats récurrents observés au niveau national quant au parcours du combattant que la majorité des groupes doit accomplir et à l'aléatoire auquel ils sont soumis.

Elle confirme que cet aléatoire est essentiellement lié aux représentations qui entourent ces projets au sein du monde bancaire et à la difficulté des filières de prêts immobiliers aux particuliers à pouvoir s'acculturer aux formes statutaires de la propriété sociétaire et à instruire ces dossiers. De ce fait leurs statuts, pourtant aujourd'hui très complets, adaptés et largement expérimentés, sont difficilement compris. Enfin, même lorsqu'ils sont validés par les services juridiques des établissements, ils peuvent être retoqués par les comités d'engagement ou refusés par les organismes de caution.

Ainsi, malgré la multiplication du nombre de projets d'habitats participatifs, la médiatisation de ces initiatives, l'absence de sinistralité observée et l'encouragement répété des pouvoirs publics quant à leur développement, aucune réelle facilitation des parcours bancaires n'est pour l'instant constatée.

Des disparités très fortes subsistent pouvant générer le **refus de dossiers qui, sur le plan financier, sont plus solides que des projets « classiques »** et des injonctions qui portent sur la structuration juridique (obligation de dissolution en copropriété) persistent à traduire **le refus d'une forme de propriété pourtant tout à fait légale et n'ayant généré aucun contentieux à ce jour**. Elles freinent le développement de **solutions d'accès à la propriété abordable et de grande qualité environnementale** en sus de fragiliser et complexifier le parcours des porteurs de projet.

Dans un contexte où les besoins cruciaux d'innovation se renforcent du fait des enjeux liés à la transition écologique et sociale à mettre en œuvre, l'habitat participatif est un des leviers de ces transformations nécessaires, porté par l'initiative citoyenne. Son développement (progression de 18%/an du nombre de projets en émergence) témoigne de la mobilisation qu'il suscite, quel que soit les générations (jeunes actifs, familles, seniors) et les territoires (urbains comme ruraux). Il nous semble de ce fait urgent de pouvoir travailler à l'inscrire de façon plus fluide et sécurisée dans les circuits de financement de l'immobilier.

GT Financements Bancaires HPF

Octobre 2022.

Annexes

Vignette 1 :

Projet porté par 4 familles, monté en SCIA : achat et rénovation d'une ferme ancienne à 25mn d'une grande ville du Nord avec ses 5000m² de terrain.

Montant de l'achat 555000€+frais notaire, géomètre, architect = **613000€**

- ▶ Apports personnels en fonds propres : 363 000€ /Besoins d'emprunts : 250 000€ soit en moyenne 62500€ par foyer .3 familles de 2 enfants ,1 famille avec 1 enfants, revenus compris entre 33000€ annuels et 49000€annuels (salaires/revenus fonciers/chiffre d'affaires), aucun autre crédit par ailleurs pour aucun d'entre eux. Statuts salariaux :4 intermittents du spectacle,2 CDI,1 Autoentrepreneur,1CDD.
- ▶ Dossiers bancaires de demandes de prêt refusés par Crédit Mutuel, Crédit Coopératif, Crédit du Nord et Société Générale. (ainsi que par BNP, LCL, Crédit Agricole, Banque postale et Banque populaire du nord consultés par l'intermédiaire d'un courtier). L'option prêts individuels ne leur a pas été ouverte et le prêt collectif systématiquement refusé.
- ▶ Motifs énoncés : *l'association de familles est considérée comme risquée. La pluralité des associés et la solidarité financière amènent un risque de contentieux (qui est déjà fréquent sur les SCI familiale et selon le service des contentieux d'autant plus probable à 8 individus). Il manque un objet social à la société qui pourrait être suffisamment crédible pour croire en ce projet. L'association de 4 familles pour vivre ensemble avec une solidarité financière est considérée comme utopique.*
- ▶ Emménagement sur les lieux et travail de restauration et d'aménagements porté par les familles. Actuellement nouveau dossier de prêt pour poursuivre les travaux, en bonne voie au CIC, à hauteur de 100000€ et un second, privé, également de 100000€. Le projet, in fine, sera de 813000€ soit en moyenne 203 250 € par logement (intégrant une généreuse quote part de parties communes et de terrain) avec un besoin de seulement 112 500€ d'emprunt bancaire par foyer.

Vignette 2 :

Projet de 8 Logement, monté en SCI, 1 350000€, 38% d'apports, 60% d'emprunts, 2% de subventions. Emprunt de 810 000 €, accordé par le Crédit Agricole avec caution hypothécaire de la SCI et garantie que l'ensemble des logements ait été réservé lors de la libération du prêt.


Vignette 3 :

Projet de 9 logements monté en SCIA, 3 Md'€ avec 30% d'autofinancement. Prêt bancaire du Crédit Mutuel avec Caution hypothécaire, nantissement des parts mais obligation de dissoudre en copropriété à la livraison.

Vignette 4 :

Projet périurbain monté en SCIA construction neuve de 13 logements et une maison commune (3M 5 d'€, livré en 2016) sur 5000M2 de terrain .1 emprunt collectif pour l'achat du terrain (La NEF) et 6 prêts individuels (5 Crédit Mutuel et 1 Caisse D'épargne) ont permis le financement de l'opération (avec 58% de fonds propres).

- ▶ En 2019, le prêt collectif a été remboursé ,3prêts individuels ont été soldés et trois restent en cours. Un couple se sépare et souhaite vendre, une nouvelle famille est rapidement candidate et constitue sa demande de prêt pour un logement de 88m2(+tantièmes de parties communes) : montant 290 000€.
- ▶ Profil des acquéreurs : Famille recomposée. 2CDI, aucun crédit en cours ,70 000€ de fonds propres et un besoin de financement de 220 000€.Ratio d'endettement inférieur à 21%. En 2019, le prêt collectif ayant été remboursé, une caution hypothécaire de premier rang peut être donnée (ce qui n'était pas le cas des prêts individuels initiaux)
- ▶ Refus du Crédit Mutuel (agence ayant consenti les 5 prêts en 2014 et au sein de laquelle se rembourse le prêt des vendeurs -Le directeur a changé et ne veut pas instruire une demande de prêt du fait de l'attribution en jouissance) Consultation Crédit Coopératif, Crédit Agricole, sans succès. Nouveau dossier constitué au CIC (banque de la SCIA) qui reçoit un avis très favorable de la conseillère et de la Directrice d'agence ainsi que du service juridique. Refus du Comité d'engagement. Aucune information quant au motif. Après un an de démarches ,2 prolongations de la promesse de vente, cette famille abandonne et un nouvel acquéreur doit être recherché.
- ▶ La SCIA consentira un prêt au foyer qui souhaite partir, remboursable lors de la vente, pour leur permettre de déménager selon leur souhait sans attendre la vente qui tarde trop, ce qui générerait les charges des deux nouveaux logements tout en ayant à maintenir la poursuite des remboursements de leur emprunt jusqu'à la réalisation de la cession. Une nouvelle famille est candidate ,2 enfants, un statut d'auto-entrepreneur pour les deux adultes mais un bien immobilier déjà acquis. Elle obtiendra un prêt plus important d'une autre agence du CIC avec une garantie de Crédit Logement. Il aura fallu plus d'un an et demi pour régler cette mutation.



Habitat Participatif France a pour objectif de contribuer au développement de l'habitat participatif,



En animant le Mouvement de l'Habitat Participatif en France,



En rendant visible la diversité des projets



Et en favorisant leur développement sur l'ensemble du territoire français.

En lien avec les services de l'état, les différents acteurs institutionnels de l'aménagement du territoire et de l'acte de construire, HPF travaille à lever les freins législatifs, règlementaires et procéduraux qui entravent la mise en œuvre des innovations autour de l'habiter et de la participation citoyenne .



**HABITAT
PARTICIPATIF
FRANCE**

Michele Cauletin

Comité de Pilotage national
06.72.85.06.56 04.27.11.52.90
michele.cauletin@habitatparticipatif-france.fr

Olivier Cencetti

Comité de Pilotage national
06.01.14.55.79
olivier.cencetti@habitatparticipatif-france.fr