les cahiers du saint georges

AR&HLM PACA CORSE

29

Atelier Accession

Dans un contexte de tensions, quelle place et quels outils pour l'accession sociale ?

Châteauneuf-le-Rouge, le 25 juin 2019

L'AR Hlm PACA & Corse est née en septembre 1975 de la volonté commune des organismes Hlm exerçant leur activité en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse.

En tant que niveau régional de l'organisation professionnelle Hlm, **sa vocation est de représenter le mouvement Hlm régional** et d'entretenir une relation permanente avec tous ses partenaires, de contribuer à l'animation technique du secteur professionnel et de valoriser son activité et son image.

L'Association régionale rassemble **43 organismes** (18 Entreprises Sociales pour l'Habitat, 11 Coopératives Hlm, 1 SACICAP et 13 Offices Publics de l'Habitat).

Dans le cadre d'une convention avec la Fédération régionale des EPL PACA, 12 Entreprises Publiques Locales (ex- SEM) participent à son programme d'activité.

Elle est administrée par un conseil de 22 organismes qui élit en son sein un bureau regroupant une dizaine de dirigeants ; **son président est Bernard Oliver**, président de l'ESH Famille & Provence et de la Coopérative Hlm Le Foyer de Provence.

Elle est membre de la Fédération nationale des Associations régionales (FNAR), composante de l'Union sociale pour l'habitat (ex-Union nationale des Hlm).

L'AR Hlm PACA & Corse couvre les territoires de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

04 - Alpes-de-Haute-Provence
05 - Hautes-Alpes
06 - Alpes-Maritimes
13 - Bouches-du-Rhône
83 - Var
84 - Vaucluse

et celui de la Collectivité de Corse.

Les chiffres-clés des organismes de logement social de Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse :

> ils gèrent près de 288 000 logements locatifs sociaux,

> soit 92 % du parc locatif social des deux régions,

> et un logement locatif sur quatre tous statuts confondus (locatif privé, locatif social, meublés et gratuits).

L'immobilier social, c'est aussi :

> une dynamique soutenue de production avec 8 500 nouveaux logements sociaux livrés en 2017, très majoritairement situés en zones tendues (A, B1),

> 5 900 salariés et 500 administrateurs bénévoles,

> plus de 1,2 milliard d'euros injectés en 2016 dans l'économie régionale du BTP au titre de l'activité de construction, d'entretien ou de démolition, correspondant à 19 000 emplois directs ou induits dans la filière du bâtiment,

> et 62 % de l'activité de construction neuve en collectif en 2016.

Sources : RPLS au 1/01/2017, étude CERC PACA sur le poids économique du logement social, enquête annuelle « livraisons » de l'AR Hlm PACA & Corse.

Atelier des métiers

"Accession Sociale en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse"

Dans un contexte de tensions,

Quelle place et quels outils pour l'accession sociale ?

Les organismes Hlm ont la possibilité de produire des logements pour les vendre à usage de résidence principale. Si, dans la plupart des cas, cette démarche entre dans le cadre d'un contrat classique ou d'une location-accession, l'opération peut aussi être réalisée en bail réel solidaire et/ou dans le cadre d'une démarche participative avec les habitants.

Dans la conjoncture immobilière tendue que connaissent les régions PACA et Corse, cette activité d'accession sociale à la propriété constitue une réponse adaptée aux ménages modestes souhaitant réaliser leur premier achat immobilier. En phase de relance ces dernières années, l'accession sociale est encadrée par un certain nombre de principes : les ressources des ménages ne doivent pas excéder un plafond fixé par zones ; dans certains cas, et dans l'ancien seulement, le ménage peut aussi bénéficier de l'APL ; le prix de vente ne doit pas dépasser un certain seuil fixé selon la localisation ; les accédants bénéficient en cas de difficultés d'un processus dit de sécurisation (une assurance revente, un rachat garanti par l'opérateur et un relogement dans le parc social).

A l'heure où le mouvement Hlm est confronté à une diminution importante de ses ressources, via la RLS (réduction de loyer de solidarité) notamment, l'accession sociale se trouve être un moyen employé de plus en plus par les organismes pour reconstituer des fonds propres. L'atelier organisé le 25 juin 2019 par l'AR Hlm PACA & Corse avait pour ambition de présenter trois opérations emblématiques portées par des bailleurs régionaux ainsi que le premier OFS de la région (organisme de foncier solidaire) créé par l'Union régionale des coopératives Hlm.

L'AR Hlm PACA & Corse a mis l'accent fin juin 2019 à travers un "Atelier accession" sur les différentes modalités offertes aux organismes Hlm pour développer des programmes en accession sociale : la dissociation du foncier et du bâti à travers les tout nouveaux "Organismes de foncier solidaire" et le dispositif du bail réel solidaire, l'intervention d'un bailleur social comme aménageur de tout un quartier (avec production d'une diversité de produits immobiliers), ou encore le choix de construire soi-même des logements dont la destination est la vente en accession sociale.

Atelier des métiers

"Accession Sociale en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse"

Dans un contexte de tensions, Quelle place et quels outils pour l'accession sociale ?

Châteauneuf-le-Rouge, Hôtel Mercure
Aix-en-Provence Sainte Victoire - le 25 juin 2019

En préambule à cet atelier « Accession sociale », **Pascal Gallard, directeur de l'AR Hlm PACA & Corse,** fait un point sur la feuille de route régionale, et plus particulièrement sur le volet accession, des Conventions d'utilité sociale (CUS) pour lesquelles les organismes Hlm doivent déposer leurs objectifs le 1er juillet. **Un document joint au dossier de séance distribué à tous les participants reprend le cadrage général des CUS** et fait état des dernières modifications issues de l'évolution du projet de décret CUS (signé finalement le 26 juin, lendemain de l'atelier).

Un rapide tour de table fait ressortir que, si tous les organismes présents sont prêts à mettre en vente une partie de leur parc, **les bailleurs dans leur grande majorité ne sont pas en mesure de s'engager tout de suite sur des volumes**. Et quand **Pascal Gallard** précise que *« l'Etat attend que les organismes remplissent un tableau des ventes prévues, logement par logement »*, tous s'accordent à dire que cela sera quasi impossible. *« Si on décide de vendre 50 % des logements d'un immeuble, on ne sait jamais d'avance lesquels seront achetés »*, résume un des participants. Pour l'heure, et pour les dossiers déposés le 1er juillet, l'Association régionale a finalement obtenu que le tableau des ventes ne soit renseigné qu'à l'immeuble et non au logement. Mais qu'en sera-t-il pour la signature définitive des CUS ?

Cette introduction sur la problématique accession des CUS fait ressortir très vite que **la totalité des bailleurs présents sont très circonspects sur ce volet de la CUS** et que la grande majorité d'entre eux pense qu'elle ne le remplira pas.

« Dans le cadre des CUS, l'Etat attend que les bailleurs remplissent un tableau des ventes prévues, logement par logement. »

Pascal Gallard

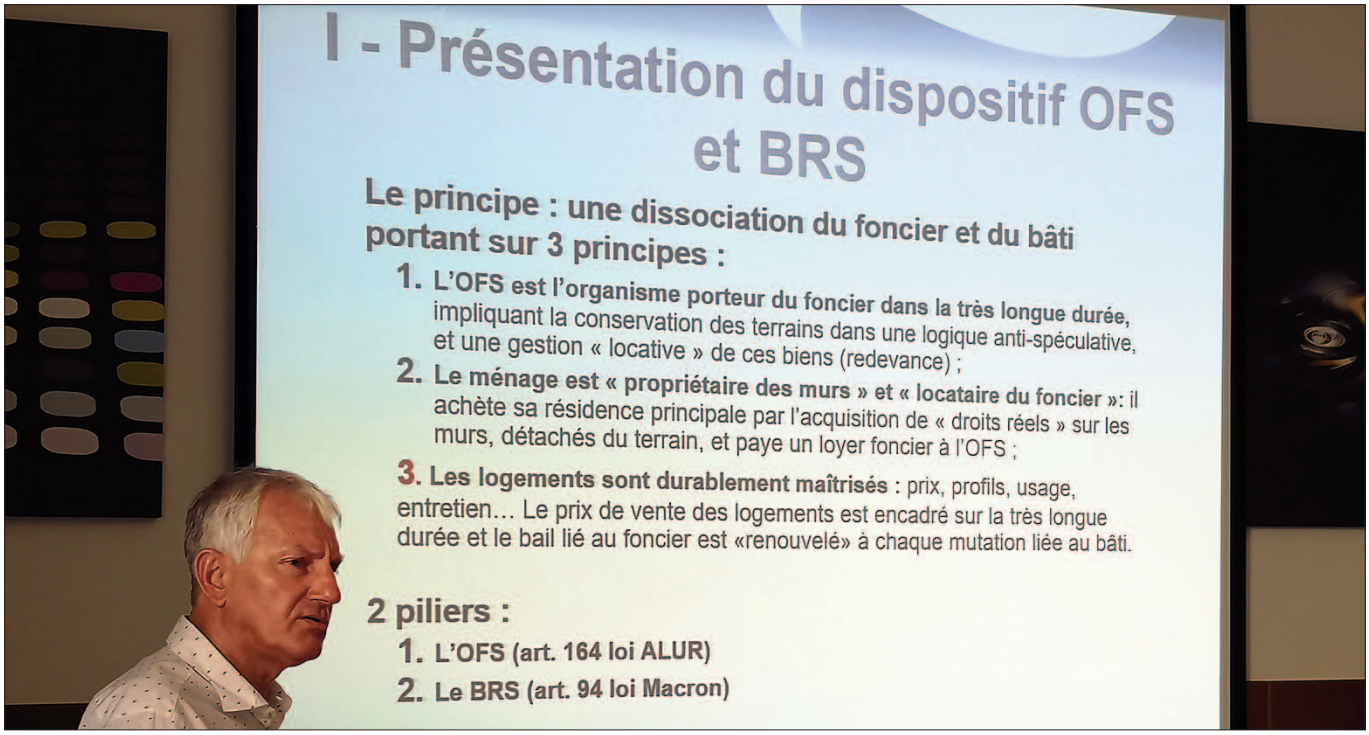
Présentation de l'organisme de foncier solidaire et du dispositif de bail réel solidaire

Christian Abbes, directeur général de la coopérative Maison Familiale de Provence, présente alors le dispositif de l'Organisme de foncier solidaire (OFS) qui permet de monter des opérations en bail réel solidaire (BRS). *« Le principe de base est très simple, il s'agit de* ***dissocier le foncier de la partie immobilière.*** *La loi Alur en parlait déjà et un décret signé fin 2017 a ouvert la possibilité de la création de la structure porteuse du foncier, l'OFS. »*

L'OFS achète donc le foncier et consent un bail réel et solidaire à un opérateur qui sera responsable de la construction (ou la réhabilitation) des logements. Une fois les logements construits, l'opérateur vend les logements aux accédants à la propriété qui vont alors chacun signer directement un BRS avec l'OFS. **Quand tous les logements sont vendus, l'opérateur s'efface et sort totalement du système.** *« La valeur du foncier ne disparaît pas, elle est diluée dans un prêt à très long terme, 60 ou 80 ans, consenti par la Caisse des dépôts (CDC). Le ménage acquéreur paye une redevance à peu près équivalente aux annuités de cet emprunt à long terme »*. Pourquoi une redevance et pas un remboursement de prêt ? **Parce qu'en réalité, le foncier ne sort jamais de l'OFS.** *« Le BRS est transmis à chaque mutation au nouveau propriétaire du bien immobilier et cette redevance est due* ad vitam aeternam *par les propriétaires successifs de ce bien. »*

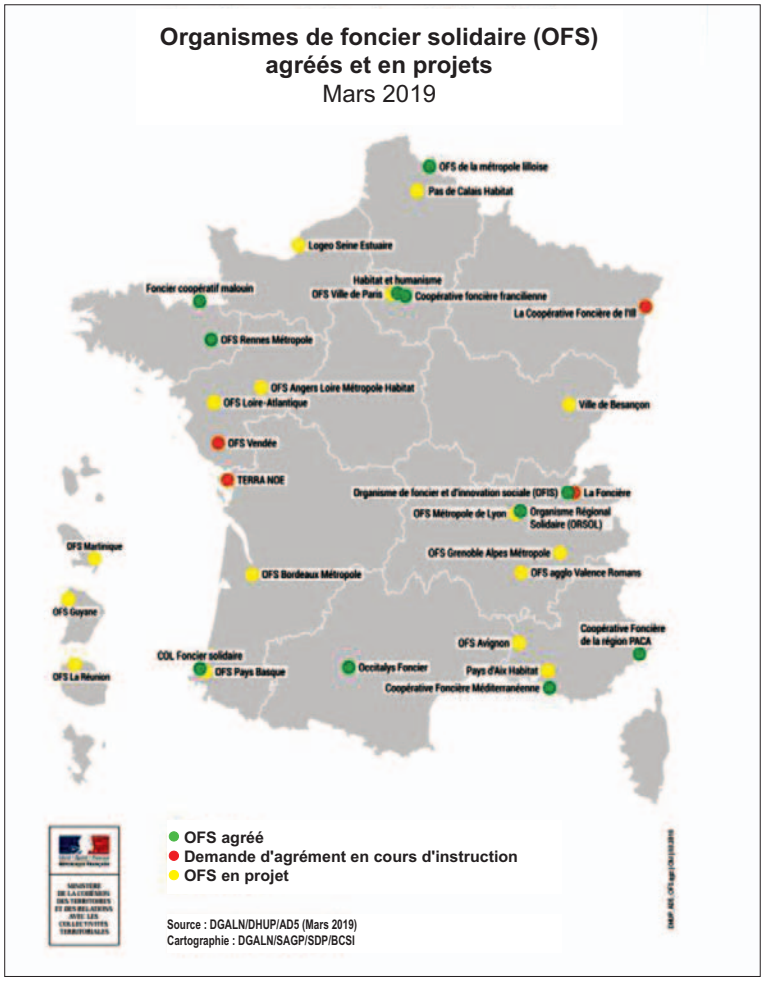
> *« La valeur du foncier est diluée dans un prêt à très long terme, 60 ou 80 ans, consenti par la Caisse des dépôts. »*
>
> **Chritian Abbes**

Le dispositif permet donc de produire de l'accession sociale abordable (les ressources des acquéreurs sont toujours contrôlées par l'OFS), avec une TVA à 5,5 %, comme pour le PSLA (prêt social location-accession), et de plus durablement abordable puisque tout



se passe au travers d'un modèle non spéculatif, avec un foncier gelé *« ad vitam aeternam. »*

« Comme pour les organismes Hlm, détaille **Christian Abbes**, *si un OFS est dissous un jour, son patrimoine est repris par un autre OFS. Le risque est sécurisé par la CDC. »* Dernier avantage d'un tel dispositif pour les communes, ***« le BRS rentre dans le décompte pour le quota SRU de logements sociaux ».***



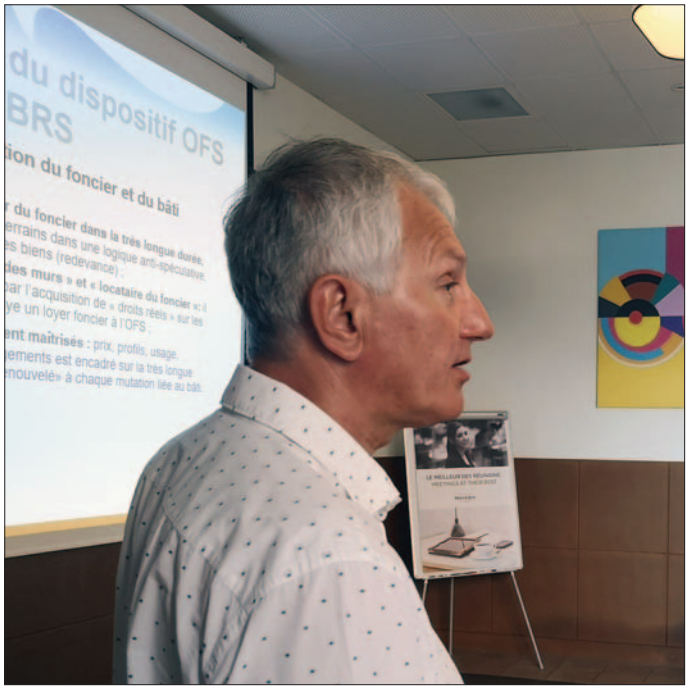
L'Union régionale des coopératives Hlm, à la suite de la mobilisation initiée par Marie-Noelle Lienemann, présidente de la fédération nationale des coopératives Hlm, a motivé dès le début 2018 ses membres pour créer des OFS. **Le premier dans la région a été monté par la coopérative Gambetta**, la foncière coopérative de la région PACA (agréée le 19 juillet 2018), et **le deuxième par quatre coopératives Hlm régionales.** La Maison Familiale de Provence, Grand Delta Habitat, Axédia et Arcansud ont créé ce deuxième OFS, baptisé la Coop Foncière Méditerranée (agréée le 12 février 2019). Cet OFS est dirigé par **Christian Abbes** qui en détaille les premières réalisations.

*« **Deux projets immobiliers ont été validés tout récemment, le 17 juin dernier,** par notre conseil d'administration sur le territoire de Toulon Provence Méditerranée. Tous les deux sont développés en BRS, à La Valette-du-Var par Arcansud pour 42 logements et à Six-Fours-les-Plages par Maison Familiale de Provence pour 40 logements. **A Six-Fours,** l'opération est située en plein centre-ville. C'est le maire de la commune qui a voulu **réunir plusieurs fonciers de toutes origines (privé, des parcelles municipales et un foncier EPF)** pour monter une opération sur plusieurs parcelles faisant l'objet de permis de construire distincts ».*

Une opération de 42 logements à Six-Fours-les-Plages menée par MFP en partenariat avec la commune et l'EPF PACA.

Image de synthèse

L'opération se divise donc en petits collectifs en R + 1 sur 6 parcelles totalisant 4 000 m² et 40 logements disponibles en accession sociale, le tout **mené en partenariat avec la commune et l'EPF**. *« Alors que le prix moyen dans la commune se situe aux alentours de 5 000 euros le m², nous proposerons nos logements à 3 200 euros le m².*



Cela est possible malgré le fait que tous les parkings sont enterrés et engendrent donc un coût de construction plus élevé. ***On arrive à une décote de près de 35 % sur le prix du marché*** *avec une redevance foncière qui devrait s'élever entre 2 et 3 euros le m² par mois, soit entre 140 et 185 euros pour un logement, selon qu'elle sera bonifiée ou non par une aide de la commune. »* [**Christian Abbes** ne connaît pas encore le montant de l'engagement de la ville de Six-Fours]

Il ajoute que dans le cadre du BRS *« l'OFS facturera la redevance à l'opérateur et pourra constituer ainsi des fonds propres ».*

Le coût mensuel du logement (remboursement d'emprunt + redevance) pour l'accédant se situe entre 20 et 30 % en-dessous du coût d'une VEFA et entre 10 et 20 % en-dessous du coût d'un PSLA. **Christian Abbes** précise que *« outre l'avantage du prix,* ***l'accédant possède une garantie de relogement pendant 15 ans, et une garantie de rachat ad vitam aeternam*** *pour tous les acquéreurs successifs. »*

> *« Il faudrait peut-être créer un "réseau OFS" avec tous les acteurs de la construction. »*
>
> **Chrisitan Abbes**

Mais le dispositif est aussi extrêmement avantageux pour la commune. *« Elle peut, bien sûr, proposer à ses administrés des logements à prix abordables, mais, de plus, elle contrôle à travers l'OFS, lors des reventes successives, son offre d'accession sociale,* ***elle peut également prendre en compte ces logements dans les objectifs SRU et les subventions éventuelles qu'elle distribue pour réduire la redevance foncière sont déductibles des prélèvements SRU ».***

Il est clair aussi, quand on regarde les comparatifs de coût, que **ce dispositif de bail réel solidaire permet à des ménages sous plafonds de ressources PSLA de pouvoir tout de même accéder à la propriété**, et de conserver au fil des années le caractère social du projet (avec contrôle sur les revenus des acquéreurs) aussi bien que la maîtrise de la spéculation (contrôle sur le prix des reventes).

Christian Abbes juge nécessaire de *« **renforcer la communication autour du BRS auprès des communes** et auprès des services de l'Etat. Pour cela, il faudrait peut-être créer un "réseau OFS" avec tous les acteurs de la construction, un réseau qui pourrait, entre autres, échanger sur les bonnes pratiques ».*

La relance de l'accession dans un OPH départemental : 13 Habitat

Pour Bernard Brès, responsable accession chez 13 Habitat, *« le choix que nous avons fait de développer l'accession est avant tout au bénéfice des locataires. Nous devons les accompagner s'ils ont envie de devenir propriétaires. Et puis,* ***nous avons pris l'engagement que le produit de la commercialisation d'une opération d'accession sociale sera en grande partie réinvesti dans la construction de logements locatifs sociaux.*** *Un logement vendu en accession sociale équivaut aux fonds propres mobilisables pour la construction de trois logements locatifs ».*

Sur l'emprise d'une ancienne cité HBM, et avec une péréquation foncière avec les logements locatifs proches, **13 Habitat a décidé de construire 20 villas (7 T3 et 13 T4) dans l'éco-quartier de la Carraire,** en centre-ville de Miramas (BdR). Bernard Brès explique que *« **près de 90 % de nos accédants viennent du parc social,** ce qui conforte notre philosophie d'accompagnement des locataires Hlm. Mais seulement 13 % d'entre eux sont dess anciens locataires de 13 Habitat. Au deux-tiers, les acheteurs habitaient auparavant à Miramas et 55 % d'entre eux travaillent à moins de 20 km. »*

Pour compléter le profil des acquéreurs, plusieurs camemberts sont présentés qui montrent que **les plus de 40 ans représentent 75 % des acheteurs de T3 et seulement 36 % des acheteurs de T4.** *« La totalité des accédants ont des ressources inférieures aux plafonds PLUS et* ***les deux-tiers ont un apport initial inférieur à 5 % du prix de la villa. Nous sommes bien dans de l'accession sociale****, et le profil professionnel des acquéreurs nous le montre : maçon, ouvrier, secrétaire, agent administratif, coiffeuse, employé de caisse, agent de maîtrise, conducteur routier… »*

La livraison des villas devrait intervenir **au premier semestre 2020**. Les maisons sont toutes exposées sud-ouest, avec une isolation thermique et phonique

13 Habitat réalise 20 villas en accession sociale à Miramas pour des ménages qui ont tous des ressources inférieures aux plafonds PLUS.

« Nous avons eu 300 contacts, nous avons monté 31 dossiers et 18 ont été retenus. »

Bernard Brès

renforcée, et les toits sont végétalisés pour réguler naturellement la température intérieure. **La mensualité moyenne de remboursement des prêts se situe à 730 euros.**

Comment s'est faite la commercialisation ? *« Nous avons eu 300 contacts, nous avons monté 31 dossiers et 18 ont été retenus.* ***L'origine des contacts était très variée :*** *un tiers est arrivé par le site de 13 Habitat, 29 % par des sites spécialisés de vente d'immobilier, 6 % par la mairie,* ***5 % par la distribution de flyers, 4 % par le bouche à oreille****, et pour le reste de diverses origines. Mais si on compare ces chiffres avec la répartition des acquéreurs par origine de leur contact, on voit tout de suite que le bouche à oreille et les flyers sont très efficaces. En effet, on s'aperçoit que 32 % sont venus par les sites spécialisés en immobilier, mais* ***27 % par le bouche à oreille et 27 % par la distribution de flyers****, puis 7 % par la mairie et 7 % par le site de 13 Habitat. »*

Le deuxième programme que présente **Bernard Brès** se situe à Marseille, dans le centre villageois de la Viste. *« Ce sont* ***33 logements que nous avons achetés en Vefa à Amétis*** *qui a réalisé la réhabilitation des anciens bureaux Assedic du quartier. Les typologies sont assez variées (9 T2, 15 T3, 8 T4 et 1 T5) et le prix moyen de vente est de 2 500 euros le m²*. ***Nous revendons ces logements en PSLA*** *avec une redevance mensuelle de location-accession comprise entre 515 et 975 euros. »*

La livraison est prévue fin 2021.

Accompagner un projet d'extension urbaine, Grand Delta Habitat à Morières

Pour l'éco-quartier Les Oliviers à Morières-les-Avignon, l'établissement public foncier (EPF PACA) avait lancé une consultation en 2013. C'est **Grand Delta Habitat (GDH) qui a été désigné lauréat de cette consultation** dans le cadre d'un groupement en conception-réalisation avec le cabinet d'architecture Jérôme Siame et le BET Environnement Burgeap.

Vue aérienne du site

Nicolas Luyton, directeur du développement et du patrimoine de GDH, détaille le projet. *« La convention d'aménagement a été signée en 2014. Sur un foncier de 4,4 hectares, notre proposition a été de réaliser 85 logements en accession libre avec revente de charge foncière, 8 logements en accession sociale sécurisée,* ***70 logements locatifs sociaux (soit 40 % du programme)*** *et 10 terrains à bâtir. Le prix de la cession foncière (Ville et EPF) était pour l'aménageur de 181 € le m² SDP pour une surface totale de plancher de 13 449 m². »*

Axédia, la filiale accession de GDH, a pris en charge la résidence Olea, 15 appartements vendus au cœur de l'éco-quartier, 9 T2 et 6 T3 avec un parking pour chaque logement. *« **La commercialisation s'est faite en interne,** surtout au travers du web, sur notre site ou des sites spécialisés, très peu en bulle de vente. Cela nous a permis d'atteindre* ***97 contacts intéressés pour finalement retenir 8 acquéreurs et 7 investisseurs****. La vente à investisseur est très marginale chez nous, nous réalisons en moyenne dans l'année une centaine de ventes patrimoniales quasi*

« La commercialisation s'est faite en interne, surtout à travers le web. »

Nicolas Luyton

sans investisseur. Nous étions à 2 600 euros le m², en-dessous du prix plafond dans la région d'Avignon qui est à 3 000 euros, pour une charge foncière de 296 euros le m² SDP. ***Pour le logement libre, nous avons revendu la charge foncière à Bouygues Immobilier*** *dans le but de réaliser des logements en accession libre. Mais finalement ce programme n'a pas trouvé sa place dans le marché local et Axedia va le réaliser en accession sociale. »*

Nicolas Luyton précise que *« sur la commune de Morières,* ***Grand Delta travaille en prospection foncière directe, cela nous permet d'être beaucoup plus réactifs. »***

L'opération, livrée en septembre 2018, a été **lauréate des Trophées de l'Aménagement 2018 décernés par le SNAL** (syndicat national des aménageurs lotisseurs).

Atelier Jérôme Siame

Vues extérieures des immeubles en accession sociale et plan de masse de l'éco-quartier.

Comment réussir la commercialisationd'un programme en accession

Pour la **« Résidence du Château » à Berre l'Etang,** les choses n'étaient pas évidentes au départ. Outre que la localisation du programme, au sud-est de la commune, au bord de l'Etang, n'était pas des plus évidentes, **les contraintes qui pesaient sur le site étaient nombreuses.**

Nicolas Escande, responsable montage chez Maison Familiale de Provence, en fait l'inventaire. *« Le terrain, de près de 6 000 m², est situé sur l'ancienne cité patronale Shell. Sur la parcelle mitoyenne sud, inconstructible, **il y avait encore des pipelines**. Le site lui-même était **pollué aux hydrocarbures** sur environ 875 m² pour 1 315 m³ de volume (nous avons dû effectuer un traitement* in situ*). Le sol était saturé de ce qu'on appelle **des** "**argiles gonflantes**". Le site était également soumis au **Plan d'exposition au bruit** et sa partie sud-ouest était de ce fait inconstructible. Enfin, le terrain, situé en **zone d'inondation** "**d'aléa résiduel**", portait une recommandation de la DDTM de situer les premiers planchers à 20 cm au-dessus du point le plus haut du terrain naturel. »*

Une consultation d'opérateurs, portée par l'EPF PACA, a été gagnée par Maison Familiale de Provence qui a proposé **la réalisation de 43 logements (29 en accession et 14 en locatif)**, répartis en 15 maisons mitoyennes en bande et 28 logements individuels superposés, du T2 au T4, conçus par l'atelier d'architecture François Kern.

« Pour l'accession, nous avons fait le choix du PSLA : 15 maisons de ville et 14 logements collectifs. »

Nicolas Escande

Atelier François Kern

Vue depuis le mail central entre les deux immeubles (en haut), vue depuis la route d'accès, l'Allée des Acacias (au milieu) et insertion dans le paysage [en blanc au centre de l'image] (en bas).

« Pour l'accession, ***nous avons fait le choix du PSLA****. Il y a donc 15 maisons de ville en accession sociale selon ce dispositif et deux immeubles intermédiaires en R + 2, avec mail central, dont l'un est dédié à l'accession en PSLA et l'autre au locatif social, que nous avons vendu en Vefa à 3F Sud.* ***La construction a été planifiée sur la base de la RT 2012 et nous avons obtenu le label Bronze de BDM*** *(Bâtiments Durables Méditerranéens). »*

La commercialisation s'est faite en deux temps distincts. *« Dans un premier temps,* ***nous avons travaillé avec la mairie pour identifier 44 candidats qui ont donné lieu à 13 réservations****. Ensuite, nous avons compté* ***sur le bouche à oreille et des annonces sur le web*** *qui nous ont donné 16 réservations. Il n'y a eu aucune bulle de vente. Nous*

nous sommes aperçus qu'il y avait là ***un vrai marché local, une attente forte des gens qui vivent et travaillent à Berre.*** *La totalité des réservations sont des primo-accédants, d'un âge moyen de 30 ans, et* ***un tiers d'entre eux vient du parc Hlm****. Le chantier a démarré avec 100 % de ventes, donc totalement sécurisé.* ***Nous avons retenu un délai de 2 ans pour la levée d'option d'achat du PSLA.*** *»*

Le texte et les photos du présent Cahier du Saint Georges ont été réalisés par Michel Couartou pour le compte de l'AR Hlm PACA & Corse.
Les illustrations sur les programmes ont été fournies par les maîtres d'ouvrage.

Quelques formations autour de l'accession sociale

L'Ecole de l'accession sociale à la propriété

L'EASP a été créée à l'initiative du Mouvement Hlm avec le soutien de la Caisse des dépôts. Sa finalité est de renforcer la qualification professionnelle des collaborateurs des organismes Hlm et de ceux des collectivités locales pour développer l'accession sociale à la propriété.

Le mooc Accession sociale

L'EASP propose de nombreuses sessions de formation (renseignements plus précis à l'adresse web : www.ecoledelaccessionsocialealapropriete.fr)
Pour compléter son offre de stages à destination des personnels des organismes Hlm, des collectivités ou des financeurs, l'EASP a souhaité innover en s'inscrivant dans la démarche de formation en ligne ouverte à tous, à distance et gratuite, sur le thème de l'accession sociale à la propriété.

Les stages en présentiel

L'EASP propose des stages d'un à trois jours sur le thème de l'accession sociale à la propriété, aussi bien pour des débutants que pour des personnes expérimentées. Ces stages s'adressent aux salariés des organismes Hlm, aux élus, aux techniciens des collectivités, aux salariés des établissements financiers, aux salariés d'autres structures qui oeuvrent dans le secteur du logement.

Initiation au bail réel solidaire

Ce nouvel outil, qui permet la dissociation du foncier et du bâti, rencontre un engouement important de la part des communes, notamment celles dont le marché immobilier est tendu. Mais son montage apporte une complexité supplémentaire au processus d'accession sociale et nécessite d'avoir bien identifié les partenaires indispensables à la réussite et les contraintes spécifiques qu'implique ce type de projet.
Arecoop Formation propose une initiation sur une journée qui abordera les pré-requis indispensables à maîtriser pour un organisme. Le mécanisme du BRS sera mis à plat.Cette formation pourra être complétée par celle qui concerne...

... Le montage d'opération en BRS

Cette journée de formation permettra au stagiaire d'appréhender en détails les particularités de ces opérations en bail réel solidaire, de finaliser et optimiser ce type de montage et d'éviter les écueils les plus courants.
Arecoop Formation, basé à Paris, propose ces stages aux responsables de programmes, monteurs d'opérations ou responsables de développement.

Les "Cahiers du Saint Georges" constituent une collection, éditée par l'AR Hlm PACA & Corse, de comptes rendus de différentes réunions organisées depuis 2010 sous l'égide de l'Association régionale ou en partenariat avec elle.
Ils ont vocation à constituer une base documentaire des idées, réflexions et propositions qui sont exprimées par les différents intervenants de nos débats.

les cahiers du saint georges

Sont déjà parus à ce jour

- **n°1 : RSE pour les organismes de logement social** Aix-en-Provence le 17 décembre 2010
- **n°2 : Aménager, construire, réhabiliter durable : les acteurs de la filière au pied du mur** - Les Arcs (83) le 23 mars 2010
- **n°3 : Rencontre avec la Communauté urbaine Nice Côte d'Azur** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* Nice le 8 décembre 2011
- **n°4 : Etats Généraux du Logement de Marseille Provence Métropole** - Marseille le 7 octobre 2011
- **n°5 : Rencontre avec la Communauté du Pays d'Aubagne et de l'Etoile** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* - Aubagne le 25 mai 2012
- **n°6 : Etats Généraux du Logement de Marseille Provence Métropole** - Marseille le 17 septembre 2012
- **n°7 : Rencontre avec le Conseil général du Var** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* - Toulon le 26 novembre 2012
- **n°8 : Séminaire AR Hlm PACA & Corse - Caisse des dépôts** - Pertuis (84) le 8 novembre 2013
- **n°9 : Rencontre avec Arles-Crau-Carmargue-Montagnette** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* Arles le 28 avril 2013
- **n°10 : Séminaire AR Hlm PACA & Corse - Caisse des dépôts** - Fuveau (13) le 30 octobre 2014
- **n°11 : Séminaire AR Hlm PACA & Corse - Conseil régional PACA** - Aix-en-Provence le 30 septembre 2014
- **n°12 : Rencontre avec la communauté Durance Luberon Verdon** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* Manosque le 6 novembre 2013
- **n°13 : Nouveaux contrats de ville, GUP, abattement TFPB** - Aix-en-Provence le 26 mai 2015
- **n°14 : Rencontre avec la communauté d'agglomération de Sophia-Antipolis** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* - Antibes le 20 février 2015
- **n°15 : Etats Généraux du Logement de Marseille Provence Métropole** - Marseille le 5 novembre 2013
- **n°16 : Hlm : des métiers d'avenir en PACA** - Marseille, Préfecture de Région le 16 juin 2015
- **n°17 : Séminaire AR Hlm PACA & Corse - Caisse des dépôts** - Stade Vélodrome, le 20 novembre 2015
- **n°18 : Le nouveau cadre de fonctionnement de la Commission d'Attribution des Logements** *Dans le cadre de l'Atelier des Métiers* - Aix-en-Provence 17 mars 2016
- **n°19 : Séminaire AR Hlm PACA & Corse - Chambre régionale de l'Economie sociale et solidaire** *Séminaire de réflexion* - Aix-en-Provence 9 juin 2016
- **n°20 : Politique régionale d'aide à l'amélioration du parc locatif social** - Saint Maximin 30 juin 2016
- **n°21 : Rencontre avec le Conseil départemental de Vaucluse** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* Avignon le 16 septembre 2016
- **n°22 : Présentation du cadre d'intervention régional en faveur du logement** - Aix-en-Provence le 2 février 2017
- **n°23 : «Oui au logement social»** *Rencontre avec Jean-Louis Dumont, Marie-Noelle Lienemann et Alain Cacheux* - Aix-en-Provence le 16 mars 2017
- **n°24 : 40ème anniversaire de l'AR Hlm PACA & Corse** *Soirée des partenaires* - Villa Méditerranée le 12 avril 2017
- **n°25 : Séminaire AR Hlm PACA & Corse - Caisse des dépôts** - Le Puy Sainte Réparade le 17 novembre 2017
- **n°26 : Rencontre annuelle AR Hlm PACA & Corse - Caisses d'Epargne** - Grasse le 6 février 2018
- **n°27 : Rencontre avec le Pays de Grasse** - *"Réseau régional des acteurs de l'habitat"* - Grasse le 31 mai 2018
- **n°28 : Atelier GLS** *Réforme de la demande et des attributions : accompagner les engagements des bailleurs sociaux* - Aix-Les Milles le 27 mars 2018

Les Cahiers du Saint Georges sont réalisés avec le soutien des Caisses d'Epargne régionales

CAISSE D'EPARGNE PROVENCE-ALPES-CORSE

CAISSE D'EPARGNE COTE D'AZUR

ASSOCIATION RÉGIONALE DES ORGANISMES HLM DES RÉGIONS PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET CORSE

Le Saint-Georges • 97 avenue de la Corse • 13007 MARSEILLE • Tél. +33 (0)4 91 13 73 26 • Fax. +33 (0)4 91 52 12 01

site internet : www.arhlmpacacorse.com • adresse mail : bienvenue@arhlmpacacorse.com

Association Loi 1901 • Siret 326 843 018 00028 • APE 9599Z • Membre de la FNAR