

UNE MINE D'IDÉES

Le Livre blanc 2010 de l'UNPI

Fidèle à sa vocation de bousculer les idées reçues, le *Livre blanc* de l'UNPI explore cette année encore des champs nouveaux pour trouver des solutions aux difficultés que rencontrent non seulement les locataires mais aussi les bailleurs. La crise du logement a en effet changé de nature et ce sont souvent aujourd'hui les bailleurs qui en souffrent, notamment au travers d'une hausse de la vacance locative.

Nous développons ci-après quelques éléments de ce *Livre blanc* 2010 présenté à la presse le 14 septembre dernier. Vous pouvez vous en procurer un exemplaire au moyen du bon de commande ci-contre. Parmi de nombreuses propositions et analyses, le *Livre blanc* 2010 comporte une idée-force: favoriser la vente à l'occupant.

La vente à l'occupant

De nombreux Français souhaitent devenir propriétaires mais les différents mécanismes publics d'incitation à l'accession ont montré leurs limites. Ainsi, par exemple, le prêt à taux zéro est surtout utilisé dans les zones les moins tendues, alors qu'il y est moins nécessaire, ou encore le crédit d'impôt pour intérêt d'emprunt n'est pas intégré par les banques dans les calculs de taux d'endettement. De plus, les pouvoirs publics s'approprient à mettre un terme au crédit d'impôt pour intérêt d'emprunt et, de façon plus générale, à réduire les

budgets destinés à favoriser l'accession. L'UNPI propose donc un nouveau mécanisme pour encourager l'accession: la vente à l'occupant.

Par ce moyen, le propriétaire bailleur vend le logement à son locataire. Le prix est payé au moyen d'une rente mensuelle égale au montant du loyer, qui est, le cas échéant, complétée par un bouquet payable au terme du contrat.

Pour le locataire, le système permet de devenir propriétaire pour un montant identique à celui du loyer précédent (mais il doit payer en plus la taxe foncière et les travaux).

Pour le bailleur, cela lui permet de recevoir une rente défiscalisée: s'agissant du paiement d'un prix, il n'est pas soumis à l'impôt sur le revenu et, si le bien est détenu depuis plus de 15 ans, il n'est pas soumis à l'impôt sur la plus-value (voir tableau).

Ces avantages substantiels devraient inciter de nombreux bailleurs et locataires à se mettre d'accord sur une vente. Les pouvoirs publics pourraient cependant

encourager le dispositif par exemple en matière d'aide au logement pour l'accédant à la propriété.

En pratique

Exemples de vente à l'occupant

- I Un bien loué 500 € par mois et offrant une rentabilité de 6 % (valeur de 100 000 €), peut être vendu pour 500 € par mois pendant 16 ans et sans bouquet.
- I Un autre bien loué 500 € par mois mais avec une rentabilité de 3 % (valeur de 200 000 €) peut être vendu pour 500 € par mois pendant 25 ans et un bouquet de 50 000 €.

La refonte de la GRL

L'UNPI formule d'autres propositions dans son *Livre blanc*.

I En matière de rapports locatifs, l'UNPI demande de simplifier et de rééquilibrer les rapports locatifs et de repenser la garantie des risques locatifs. La GRL est en effet trop complexe et peine à se développer. L'UNPI propose un nouveau système qui soit généralisé et supportable financièrement par tous les acteurs. Il s'agirait d'un système à deux étages: - le premier serait obligatoire et limité à la fraction de loyer inférieure au plafond HLM (de niveau PLS). Ce premier étage serait financé par l'État via les aides au logement si le locataire bénéficie d'une aide au logement; il serait payé par le locataire avec son assurance habitation, s'il ne dispose pas d'aide au logement.

En résumé	
Les avantages de la vente au locataire	
Pour le bailleur-vendeur	Pour le locataire-acquéreur
I Perception d'une rente défiscalisée (il s'agit du paiement d'un prix de vente et non d'un revenu) soumise ni à l'impôt sur le revenu ni aux prélèvements sociaux.	I Accession à la propriété pour un montant équivalent à un loyer; il doit cependant acquitter en plus la taxe foncière et les travaux.
I Absence d'impôt sur la plus-value (pour les biens détenus depuis plus de 15 ans).	I Pas de risque de recevoir un congé du bailleur (le statut locatif étant terminé).
I Garantie du paiement du prix par une clause résolutoire et le privilège du vendeur.	I Faculté de revendre en cours de contrat (soit avec reprise des engagements en cours par un autre acquéreur, soit en remboursant par anticipation le solde restant dû).
I Pas de taxe foncière.	I Pas de recherche de financement.
I Pas de charge de copropriété.	I Maintien de l'aide au logement.
I Pas de gestion locative.	
I Pas de risque de vacance.	

Dans de nombreuses régions, les bailleurs peinent à trouver un locataire.

- Le deuxième étage, correspondant à la fraction de loyer excédant le plafond HLM (PLS), serait pris en charge de façon facultative par une assurance (de type exploitation) payée par le bailleur.

En matière fiscale, l'UNPI émet une série de propositions: suppression de l'ISF, révision de l'équilibre entre fiscalité mobilière et immobilière, rattachement de la taxe d'enlèvement des ordures ménagères à la taxe d'habitation, extension du régime du micro-foncier. Sur ce dernier point, rappelons que ce régime fiscal qui permet au bailleur de pratiquer un abattement de 30 % de ses revenus et d'être imposé sur les 70 % restants sur le régime général de l'impôt sur le revenu a le grand mérite de la simplicité et il est adopté par de nombreux bailleurs même s'il n'est pas nécessairement plus favorable. Toutefois, il est limité aux bailleurs qui perçoivent moins de 15 000 € de revenus bruts fonciers par an. L'UNPI propose de l'étendre sur option aux bailleurs qui perçoivent plus de 15 000 € par an.

Le pouvoir d'achat des bailleurs en baisse de près de 10 %

Le *Livre blanc* est aussi un outil qui recense des données et construit des analyses sur le marché et la propriété immobilière. Cette année, le *Livre blanc* met l'accent sur la baisse du pouvoir d'achat des propriétaires. L'UNPI estime que, au cours de l'année 2009, le pouvoir d'achat des propriétaires a reculé de 10 %. Cette estimation, qui doit être ajustée au cas par cas en fonction des réalités locales et de la gestion des bailleurs, résulte d'un cumul de facteurs.

Le premier est la hausse de la vacance qui a provoqué une perte de pouvoir d'achat de 5 % environ. Le deuxième est la hausse des taxes foncières, qui a ponctionné le pouvoir d'achat de 1,5 %. Il faut y ajouter la réalisation des diagnostics obligatoires (de 0,5 à 1 %), la création du RSA qui a sus-

cité une hausse de la CSG de 1,1 %. Quant à la hausse des loyers (+ 0,6 %), il faut lui retrancher la hausse des prix à la consommation (+1,6 %), soit une évolution négative de - 1 %.

Le total de ces facteurs représente donc une diminution comprise dans une fourchette de - 9,1 % à - 10,1 %.

Le *Livre blanc* insiste par ailleurs sur le fait que si des locataires ont du mal à trouver un logement dans des secteurs tendus, dans de nombreuses régions ce sont au contraire les bailleurs qui peinent à trouver un locataire.

Des idées suivies d'effet

Le *Livre blanc* donne des exemples de mesures qui ont été proposées par l'UNPI et qui ont été suivies de concrétisation par

les pouvoirs publics. C'est le cas de la loi Boutin et des décrets du 23 novembre 2009 qui ont autorisé la création d'une troisième ligne sur la quittance pour autoriser une répercussion partielle du coût des travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique du logement qui se traduisent par une diminution des charges locatives.

De façon plus globale, l'action de l'UNPI a permis une reconsidération du rôle du parc public notamment dans la loi Boutin du 25 mars 2009 de façon à rendre l'accès au parc public davantage orienté vers l'accueil des familles les plus modestes (diminution des plafonds de ressources, remise en cause du droit au maintien dans les lieux pour des logements sous-occupés ou occupés par des personnes dépassant le double des plafonds de ressources d'accès aux HLM).

Bertrand Desjuzeur

5^e édition | septembre 2010



Le Livre blanc de l'UNPI

Unissons nos efforts pour faire changer les choses !

Vient de paraître !

Bon de commande

OUI, je souhaite recevoir le Livre blanc de l'UNPI au prix de 7 € (frais de port inclus).

Ci-joint mon règlement, par chèque bancaire ou postal, libellé à l'ordre de l'UNPI.

Coupon à renvoyer accompagné impérativement de votre règlement à l'adresse suivante : UNPI - 11, quai Anatole-France - 75007 Paris

NOM : PRÉNOM :

ADRESSE :

CODE POSTAL : VILLE :

