

Pass-Foncier : pourquoi les promoteurs s'impliquent

Selon le gouvernement, un peu plus de 3.000 maisons auraient été financées avec le Pass-Foncier depuis son entrée en vigueur en janvier 2007, alors que, lors de sa mise en place, l'État prévoyait 20.000 opérations. Mais selon un constructeur, le chiffre serait plus proche de 500.

Dans son principe, le Pass-Foncier permet de dissocier le financement du logement de celui du foncier. L'opération est par ailleurs assujettie à un taux de TVA réduit, en l'occurrence de 5,50 % au lieu des 19,60 % habituels. De plus, la loi Boutin prévoit l'extension du Pass-Foncier au secteur collectif. Et cette extension est farouchement défendue par les promoteurs, qui espèrent ainsi un retour des primo-accédants vers leurs bureaux de vente.

Construction sociale

L'important, pour les professionnels, est de contrer la perte de pouvoir d'achat des accédants à la propriété. « Les banques ont resserré leurs conditions de crédit avec un taux d'endettement avoisinant davantage les 29 % que les 33 %, indique Guy Portman, PDG de FranceTerre en outre, les taux de crédit se sont envolés. Or une hausse de 1 point équivaut à 12 % de désolvabilisation. »

Concrètement, sur une opération de 200.000 euros, le Pass-Foncier permet de ramener le financement de l'opération à 160.000 euros. Cela n'est évidemment pas négligeable pour des primo-accédants. Mais encore faut-il que tout le monde joue le

jeu. En la matière, tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes si le Pass-Foncier n'était conditionné à une aide des collectivités territoriales. « Elles doivent mettre sur la table entre 3.000 et 5.000 euros par logement », indique-t-on chez Nexity. L'ennui, objecte un promoteur, c'est que « les communes n'ont pas toujours les moyens de subventionner les opérations d'accession et lorsqu'elles les ont, elles favorisent plutôt leurs administrés que de nouveaux arrivants ». Un autre va même jusqu'à dire que certaines collectivités n'ont jamais entendu parler du Pass-Foncier... Alors pourquoi le Pass-Foncier séduit-il si peu les élus et autant les promoteurs ? Sans doute parce que c'est un moyen, pour ces derniers, d'ancrer leur activité dans le domaine de la construction sociale. « On est prêt à financer la partie de subvention qui revient à la collectivité », affirme même Guy Portman. La subvention pourrait alors être répercutée à l'acquéreur ou être utilisée à d'autres fins, au choix de la commune. Reste que le Pass-Foncier n'est ni plus ni moins qu'un financement sur quarante ans (au maximum 25 ans pour le logement proprement dit et 15 ans pour la partie foncière). Alors que les banques distribuent de moins en moins des prêts au-delà de 25 ans, est-il raisonnable de voir surgir des financements aussi longs, même assortis de quelques verrous de sécurité ?