

# ALLIADE LE 1% LOGEMENT : LEVIER DU GROUPE POUR FAVORISER LE PARCOURS RESIDENTIEL

## SOMMAIRE

Rappel synthétique du rôle et du fonctionnement du 1% logement	PAGE 2
Résultats 2007 pour Alliade	PAGE 3
<hr/>	
<b>Alliade, la force d'un groupe pour favoriser la mobilité résidentielle de ses clients</b>	PAGE 4
Zoom sur l'accèsion sociale	PAGE 5
Des solutions pour augmenter l'offre de logements	PAGE 7
<hr/>	
FICHE DE SYNTHESE	PAGE 8
ORGANISATION JURIDIQUE	PAGE 9
ILLUSTRATIONS	PAGE 10



## RAPPEL DU ROLE ET DU FONCTIONNEMENT DU 1% LOGEMENT

Injustement attaqué ces derniers temps, le 1% logement est pourtant au cœur des politiques publiques (Etat, collectivités) pour tenter d'enrayer la crise du logement qui touche majoritairement les familles modestes, mais aussi, et c'est plus récent, une large partie de la population active qui peine à évoluer dans son parcours résidentiel.

- 70% des ménages français éligibles au logement social, au regard des plafonds de ressources fixés pour en faire la demande. (devrait prochainement baisser de 10%)
- Augmentation du nombre d'emplois précaires
- Hausse de prix de l'immobilier, en location ou en accession
- Garanties bancaires exigées de plus en plus contraignantes.

Bénéficiant déjà de nombreux leviers pour aider les salariés des entreprises adhérentes dans la recherche d'un premier logement (historiquement les prêts accession), puis dans leur mobilité résidentielle, le 1% logement ne cesse de s'adapter aux évolutions récentes de la demande. Et d'ouvrir ses dispositifs à un plus large public (généralisation du LOCA-PASS<sup>®</sup>, par exemple), pour contribuer à l'intérêt général. Il est ainsi systématiquement associé aux pouvoirs publics lorsqu'il s'agit de renforcer l'action pour le Droit au Logement Opposable, d'inciter à l'accession sociale ou de participer au vaste chantier du renouvellement urbain.

Dans cette logique, le 1% participe activement à la production de logements locatifs à coûts maîtrisés. Sa participation, en 5 ans, est passée de 600 M€ en prêts aux organismes constructeurs à 1,8Md€ dont 1,2 Md€ attribués en subvention, notamment à l'ANRU, aux HLM dans le cadre du plan de cohésion sociale et à la Foncière Logement (financement, à terme, des retraites du secteur privé). Le 1% mobilise également une part importante de ses fonds pour le financement des dépôts de garanties locatives, grâce à l'AVANCE LOCA-PASS<sup>®</sup> (400 000 dossiers par an). Il contribue également à aider les ménages en difficulté passagère par un accompagnement social individuel et la mise en place d'un allègement temporaire des quittances de loyers. Ce dernier dispositif permet d'éviter près de 50% de procédures contentieuses.

Dernière innovation du mouvement 1% : le dispositif PASS GRL<sup>®</sup> permet d'inciter les bailleurs privés (professionnels ou propriétaires individuels) à mettre leur logement laissé vacant en location. Par la mise en place d'un double système - assurance pour le bailleur et sécurisation pour le locataire -, 50 000 nouveaux logements devraient trouver preneurs d'ici deux ans.

**Les ressources du 1% logement** sont constituées d'une part de la Participation des Employeurs à l'Effort de Construction (PEEC) que versent chaque année les entreprises de plus de 20 salariés, équivalente à 0.45% de leur masse salariale. D'autre part des remboursements de prêts, qu'ils aient été contractés par les ménages ou par les personnes morales (organismes de construction, sollicitant un prêt 1%, par exemple).

**L'emploi des fonds** se répartit essentiellement entre le financement d'opérations immobilières, la contribution aux projets de renouvellement urbain par l'intermédiaire de l'ANRU, le financement de la Foncière Logement et les prêts mis à disposition des ménages.



## FORTE PROGRESSION DES PERFORMANCES D'ALLIADE EN 2007

### RESSOURCES

Maison mère du groupe Alliage, Alliage (1% logement) retrouve, au niveau national, une progression significative de la collecte de **6,6 % (+ 4,9 M€)** après une année 2006 en légère baisse due au relèvement du seuil d'assujettissement des entreprises de 10 à 20 salariés. A titre de comparaison, la collecte de l'ensemble des CIL/CCI progresse, de 4 %.

En 2007, **4 360** entreprises nous ont fait confiance. Baromètre de la satisfaction de nos clients, la collecte s'est élevée à **79 040 K€**, dont la moitié provient des entreprises franciliennes. Nous confortons ainsi notre partenariat avec les grands comptes et entreprises nationales en grande majorité implantées en Ile de France.

En Rhône-Alpes / Auvergne, 3 000 entreprises ont versé le 1% logement à Alliage soit + 4.2 % par rapport à 2006.

#### Parmi nos entreprises clientes :

Groupe ADECCO – ADIA – RATP - Groupe CARREFOUR – Groupe ALTRAN – SANOFI AVENTIS -  
RENAULT TRUCKS – Groupe RENAULT – SIEMENS - CRIT Intérim – SOPRA – ASSYSTEM...

### EMPLOI DES FONDS

#### POUR LES PARTICULIERS

**48 200** aides et services accordés au particulier (+ 8,8%) :

- Progression du nombre de familles logées **+ 16,3%** (2 885 familles ont bénéficié du service locatif 1%)
- Déjà en hausse en 2006, l'activité d'accompagnement à la mobilité professionnelle conforte ses bons résultats : 455 missions effectuées.
- Augmentation des aides LOCA-PASS® : 29 244 (+ 6%)

A noter :

- le fléchissement des aide PASS-TRAVAUX® (-11%)
- la baisse du nombre des prêts accession accordées (-4,4%), même si le montant décaissé est de + 6%

**95,1% des clients ayant bénéficié de nos services en 2007 se disent globalement satisfaits** (source : enquête avis – juin 2007)

#### POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'OFFRE DE LOGEMENTS :

Contribution à l'ANRU : 15,7 M€

Contribution à la Foncière Logement : 39,2 M€

Aides accordées pour le financement d'opérations immobilières, sociales et privées : 61,8 M€



## ALLIADE, LA FORCE D'UN GROUPE POUR FAVORISER LA MOBILITE RESIDENTIELLE

Pour le groupe Alliage, le parcours résidentiel ne doit pas rester un concept ou « un effet de manche », mais devenir une réalité et une réelle opportunité pour ses clients.

Taille de logement inadaptée, adéquation de l'environnement aux modes de vie recherchés,, changement de situations personnelle ou professionnelle, prix du loyer, situation de handicap ou de perte d'autonomie, locataires concernés par des opérations de requalification.... les raisons d'un nécessaire changement de logement sont nombreuses.

Outre la possibilité d'accéder à la propriété, le groupe développe aussi des dispositifs pour :

- Permettre aux familles nombreuses d'accéder à un logement locatif plus grand en détectant les demandes de personnes âgées qui souhaiteraient un logement plus petit ou plus fonctionnel après le départ des membres de la famille.
- Accompagner la progression sociale des familles en leur proposant une solution logement en adéquation avec leur parcours de vie et leurs ressources (du social à l'intermédiaire -PLI- du PLI à l'accession sociale, à l'immobilier libre ou à l'accession - du logement étudiant au logement conventionné...)
- Prendre en compte les difficultés de la vie en ouvrant prioritairement les demandes d'aménagement des logements locatifs aux personnes handicapées ou vieillissantes.

Afin de répondre aux objectifs de mobilités résidentielles, nécessaires pour fluidifier les réservations HLM, Alliage bénéficie déjà :

- d'un service dédié aux ventes (locataires occupants ou programmes neufs)
- d'une gamme de logements diversifiés couvrant toute la gamme du très social à l'accession standard
- d'un conseil en financement gratuit et sur mesure, structure intégrée dans le groupe
- d'une compétence dédiée visant à favoriser les « mutations » des locataires
- d'un pôle social et de responsables clientèles en charge de l'accompagnement des personnes en difficulté.

Pour parfaire ce dispositif, le groupe s'est engagé dans un plan de développement conséquent :

- Mettre sur le marché plus de 1 000 logements par an, tous produits confondus (dont 750 logements sociaux sur le Grand Lyon)
- Renforcer l'attractivité du patrimoine par un vaste programme de réhabilitation
- Favoriser les mutations à l'intérieur du parc social et encourager la vente à l'occupant
- Adapter le patrimoine adéquat aux problématiques de vieillissement et de handicap



## ZOOM SUR L'ACCESSION SOCIALE

### La charte d'accompagnement d'Alliade

#### Accompagnement en amont de la vente « PACK 1er ACHAT »

- Alliade vérifie la faisabilité financière notamment au regard des dépenses liées au statut de propriétaire, afin d'éviter la mise en péril de la vie quotidienne.
- Alliade assiste l'acquéreur durant le processus d'acquisition en lien avec les banques et les notaires.

#### Accompagnement pédagogique sur les conséquences du changement de statut

- Remise d'une plaquette éditée par les organismes HLM pour expliciter le fonctionnement de la copropriété.
- Réalisation de travaux avant la vente, afin d'éviter les mécanismes de copropriétés dégradées.

#### Accompagnement par la gestion du « syndic à vocation sociale » Alliade Services, filiale du groupe

#### Mise en place d'un observatoire des ventes : Suivi pluriannuel des ventes.

#### Sécurisation de l'accession

Par une garantie de relogement et une garantie de rachat mentionné dans le contrat de vente.

*(Voir aussi les termes de la convention signée le 14 avril entre Alliade, CIL2000, CILAV et ABCHLM)*

## LES CHIFFRES DE L'ACCESSION SOCIALE ou « ABORDABLE »

### Vente de programmes neufs :

La commercialisation des deux programmes phares de l'année 2007, Lyon Islands (Lyon 2 – Confluence, en partenariat avec Bouwfonds Marignan) et Les Terrasses d'Antonin (Lyon Gerland – 7°, en partenariat avec la SACVL), sont en phase d'achèvement :

Les 33 logements des Terrasses d'Antonin seraient vendus\* pour 60% d'entre eux à des locataires du groupe Alliade ainsi qu'à des salariés d'entreprise, et environ pour 40% à des locataires SACVL.

Le programme Lyon Islands et les 13 logements réservés à l'accession sociale commercialisés par Alliade ont été réservés pour 2/3 par des locataires Alliade et pour 1/3 par des salariés des entreprises.

*\* chiffres non définitifs avant signatures définitives des contrats de réservations*

### Perspectives 2008 :

**149** logements, livrés en 2009/2010, sont en cours de commercialisation ou s'appêtent à être mis en vente

41 – LYON LA DUCHERE (69009)

47 – COLLOMBES (92), en partenariat avec le groupe Cardinal

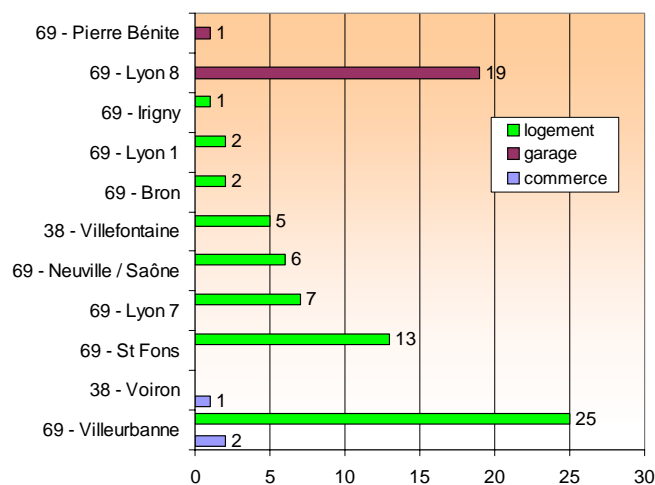
39 – SAINT PRIEST (69)

22 – FEYZIN (69) –

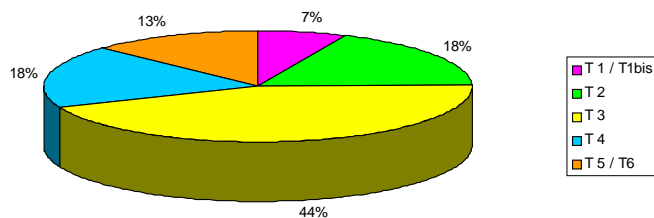


## Vente de logements sociaux aux occupants :

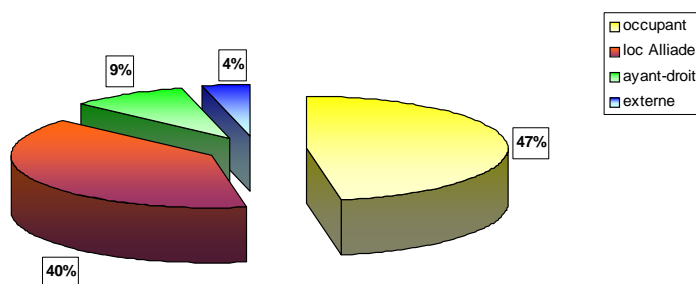
61 logements, 20 garages et 3 commerces vendus en 2007



Parmi les 61 logements vendus en 2007



Répartition des 61 logements vendus en 2007 en fonction du profil des accédants



Type logement	Prix de vente en €/ m <sup>2</sup> SHAB				
	Surf. Hab. moyenne	occupant	ayant-droit	loc Alliadé	externe
T 1	27 m <sup>2</sup>	1 852 €			
T 1 bis	36 m <sup>2</sup>	1 715 €		1 885 €	
T 2	51 m <sup>2</sup>	1 485 €		1 694 €	1 624 €
T 3	65 m <sup>2</sup>	1 484 €	1 540 €	1 586 €	1 696 €
T 4	86 m <sup>2</sup>	1 479 €	1 700 €	1 771 €	
T 5	98 m <sup>2</sup>	1 035 €	1 026 €	1 825 €	
T 6	112 m <sup>2</sup>			1 164 €	



## LES LEVIERS RETENUS POUR AUGMENTER L'OFFRE DE LOGEMENTS

A l'écoute de l'ensemble des acteurs du logement, dans la région urbaine de Lyon comme en région parisienne, Alliade s'appuie tant sur son organisation interne que sur les nouvelles réglementations ou opportunités pour augmenter son offre de manière significative. En voici quelques exemples :

- Assistance à maîtrise d'ouvrage assurée par le GIE Alliade Développement Immobilier, pour le compte des filiales immobilières du groupe.
  - objectif de 800 logements locatifs par an
- Achat de logements en VEFA
  - Le Monotithe – La Confluence – Lyon 2° : achat de 32 appartement en locatif intermédiaire dans le programme ING.
- Construction ou amélioration de logements après préemption des collectivités
  - Square Phaéton - Place du Jet d'eau Lyon 8° - 48 logements neufs en locatif social
- Réponse aux appels à concours
  - ZAC Mozart – Saint Priest - 20 logements en locatif social / 39 en accession sociale
- Constitution de SCI en partenariat avec des promoteurs privés
  - Lyon Island – La Confluence – Lyon 2° - 13 appartements en accession sociale
- Achat en démembrement de co-propriété
  - Neuilly sur Seine - 12 appartements en locatif social (PLS)

## ZOOM SUR LE DEMEMBREMENT DE COPROPRIETE

### **Une réponse concrète et rapide au besoin accru de logements**

Dans le cadre de la loi ENL, il s'agit de démembrer un bien immobilier entre usufruit (le bailleur social en financement PLS) et la nue propriété (un investisseur privé). Généralement d'une durée de 15 ans minimum, cette opération peut bénéficier, lorsqu'il s'agit d'une construction neuve, d'une TVA à 5,5%.

Concrètement, un investisseur achète un bien à 60 ou 70% de sa valeur et laisse l'usufruit temporaire (30 à 40% de la valeur) à un bailleur social. Ce dernier prend alors à sa charge toute la gestion du bien et perçoit les loyers. Après ce délai, le nu-proprétaire retrouve la pleine propriété de son bien, sans être fiscalement pénalisé.

*les avantages :*

- l'achat de l'usufruit s'équilibre par les loyers
- les logements entre dans le décompte de la loi SRU
- l'opération est financée à moindre coût, sans obligation d'apport de fonds propres pour le bailleur

*les inconvénients*

- pas de création de valeur patrimoniale pour le bailleur
- durée de disponibilité des logements assez courte (15 à 20 ans)



## GRUPE ALLIADE, FICHE SYNTHESE

Le groupe ALLIADE, implanté en Rhône-Alpes et en région parisienne est un acteur majeur de la construction et de la gestion du logement social, de la promotion immobilière et du renouvellement urbain. Il propose ainsi une expertise globale pour le logement, qui lui permet aujourd'hui d'être l'un des premiers généralistes de l'Habitat en Rhône-Alpes.

Ses principaux domaines d'activité dans l'immobilier sont :

- La valorisation des quartiers d'habitat social ;
- Le développement de grands projets d'aménagement urbain ;
- La gestion et l'amélioration du patrimoine de logements locatifs ;
- La promotion et la construction de nouveaux programmes en phase avec l'évolution des modes d'habitation.

Ses principaux domaines d'activité dans le conseil et les services logement :

- Le conseil en financement ;
- Les prêts immobiliers et le courtage en assurance ;  
Les produits PASS (avances et garanties LOCA PASS® ; prêts PASS TRAVAUX® , aides MOBILI\_PASS®) ;
- La mobilité géographique des salariés ;
- La gestion de résidences temporaires pour l'accueil des salariés en séjour moyenne ou longue durée à Lyon ;
- L'accompagnement des familles en difficulté

Le groupe ALLIADE est présidé par Hervé LAURENT. La Direction Générale du groupe est assurée par Pascal PARENT.

### Chiffres du Groupe en 2007

- 5<sup>ème</sup> collecteur logement en France
- 79 K€ collectés au titre de la Participation des Employeurs à l'Effort de Construction (PEEC)
- Plus de 4 500 entreprises clientes en Rhône-Alpes et Ile de France
- 48 199 aides accordées aux salariés
- 2 885 familles logées en location par le 1% logement
- 453 missions mobilité
- 329 diagnostics assistance
- 29 244 aides LOCA-PASS®
- 3 120 aides MOBILI-PASS®
- 6 236 PASS-TRAVAUX®
- 2 593 prêts en accession (22,71 M€ )
  
- 13<sup>ème</sup> bailleur social en France
- 30.000 logements sociaux en Rhône Alpes et plus de 3 000 en Ile de France
- 7 000 logements intermédiaires et libres.



# ORGANISATION JURIDIQUE

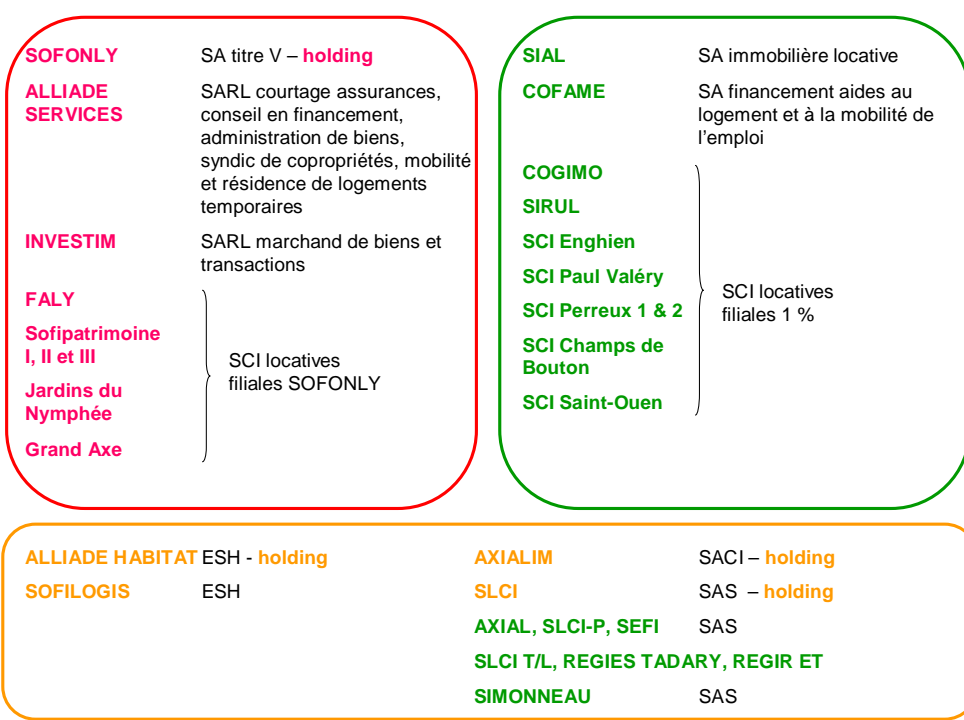
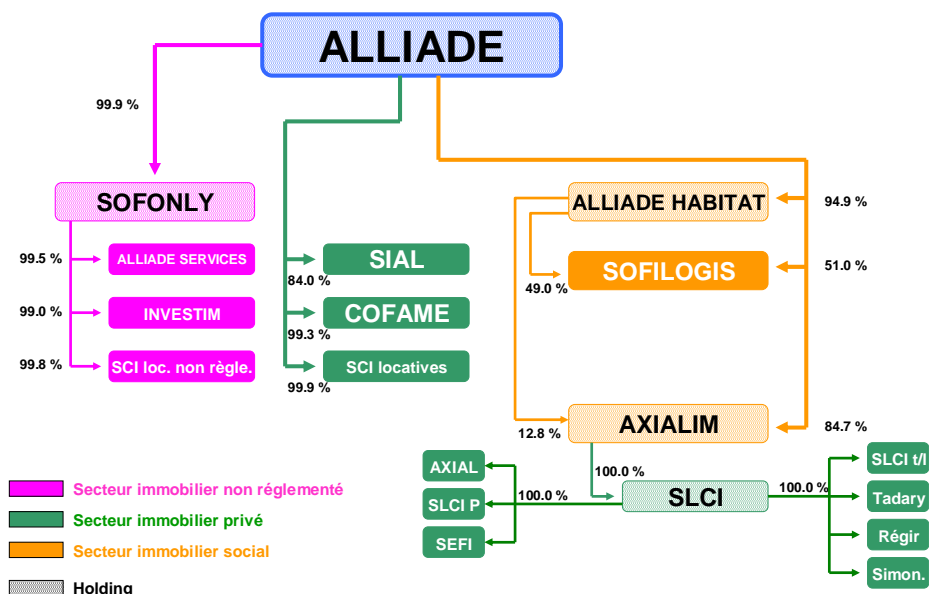
Le groupe ALLIADE est organisé autour du holding de tête ALLIADE, avec trois sous-holding spécialisés dans chaque secteur d'activité :

SOFONLY \_ immobilier non réglementé

ALLIADE HABITAT \_ immobilier social

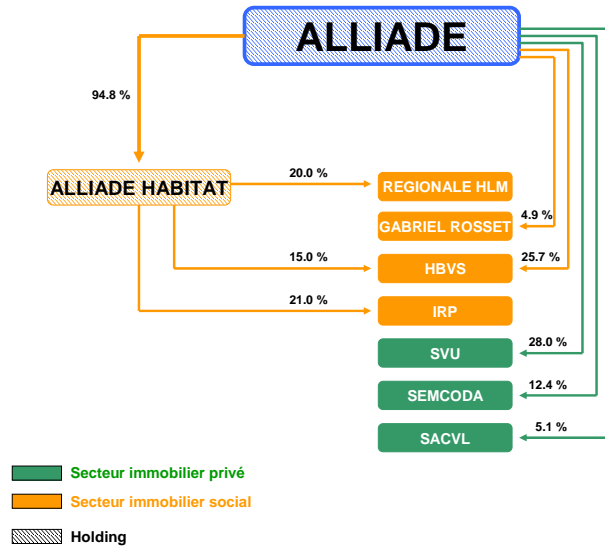
AXIALIM \_ immobilier privé

## Participations majoritaires





### Participations minoritaires



**REGIONALE HLM**  
**GABRIEL ROSSET**  
**HBVS**  
**IRP**

ESH  
ESH  
ESH  
ESH

**SVU**  
**SEMCODA**  
**SACVL**

SEM  
SEM  
SEM



## ILLUSTRATIONS

(Disponibles sur clé USB – mention : photo Alliade)

	<p><b>ZAC MOZART</b> Saint Priest - 20 logements en locatif social / 39 en accession sociale</p>
	<p><b>SQUARE PHAETON</b> Place du Jet d'eau Lyon 8° - 48 logements neufs en locatif social</p>
	<p><b>VIVIANI</b> Vénissieux - 41 logements en locatif social</p>
	<p><b>MEYZIEU LE MAS DORÉ</b> Construction neuve, livrée en 2007 26 logements en locatif social</p>