



L'appréciation des déplacements pendulaires dans le conseil en accession délivré par les ADIL.



Conseil en accession et taux d'effort

- Le chiffre qui constitue le marqueur de l'accession à la propriété est le taux d'effort alors même qu'il n'en existe pas de définition précise.
- Seuls les textes officiels relatifs au surendettement se risquent à fixer une borne chiffrée, en l'occurrence de 37% des revenus de l'accédant.
- Le tiers des revenus est-il de 30 ou de 33% des revenus. Comment définit-on les revenus à prendre en considération pour ce calcul ?
- Enfin, quelle est la situation d'un ménage endetté à 34% si ses revenus sont de 2000 € ou de 20000 € ?
- Autant dire que le conseil en accession qui est délivré par le réseau des ADIL, dans le cadre de la mission de service public qui lui est confiée, ne peut pas se satisfaire du seul rapport au taux d'effort.



Vers une approche budgétaire de l'étude de financement

- Deux autres notions moins connues mais plus significatives et plus qualifiantes sont le reste à vivre et le saut de charges.
- Lorsque l'étude de financement est un diagnostic qui vise à déterminer un prix d'opération compatible avec les revenus des accédants, les ADIL définissent une mensualité d'objectif qui s'ancre sur le budget des ménages et qui se calcule en fonction du reste à vivre une fois toutes les autres dépenses prises en compte.
- Le reste à vivre est également un critère d'appréciation du projet en plan de financement.
- Quelle est la solidité d'un projet d'accession si la mensualité de 800 euros représente le quart des revenus du ménage si celui-ci n'a pas constitué la moindre épargne alors que le loyer est de 400 euros.



Les aides à l'accession et le conseil financier des ADIL

- Là où les collectivités locales ont conservé des aides à l'accession à la propriété, elles sollicitent très souvent, selon des modalités variables, l'avis et l'expertise de l'ADIL.
- Par la formation des conseillers sur la technique bancaire et l'observation de la pratique bancaire, et par la publication au sein du réseau d'une note de doctrine relative au conseil en accession, l'expertise des ADIL s'effectue de la même manière en tous points de notre réseau.



L'exemple de l'ADIL de l'oise

- Le département de l'Oise délivre des aides indirectes à l'accession sociale à la propriété.
- Les aides ne sont pas versées aux accédants mais aux opérateurs dans le cadre d'opérations d'accession réglementée et sécurisée ou le cas échéant de PSLA.
- L'opérateur s'engage à diminuer le prix de vente du montant de l'aide qu'il a perçue.
- L'expertise de l'ADIL de l'Oise est sollicitée par les services du Conseil Général.



La consultation financière délivrée par l'ADIL de l'Oise

- Le conseil en accession est une consultation financière classique qui, selon les cas, mixera technique bancaire, droit de la famille, droit de la construction et aspects budgétaires.
- Le conseil ainsi délivré peut amener le ménage à redéfinir son projet d'accession.
- Il a même pu contribuer à une redéfinition de projets professionnels pour une meilleure faisabilité du projet d'accession.

Dans les conclusions de l'ADIL faisant suite à cette consultation financière, le risque mis en avant pourra être lié:

- à un reste à vivre trop faible du fait d'un budget déplacement en forte augmentation
- à une mensualité très supérieure au loyer sans qu'une habitude d'épargne vienne expliquer comment le ménage fera face à ce saut de charges.



Appréciation des projets au travers du conseil financier

Une mensualité satisfaisante et donc un taux d'effort acceptable peuvent dissimuler une augmentation importante des charges du ménage pour peu qu'il s'agisse :

- de l'achat d'un lot de copropriété aux différentes charges mal appréciées (cf. loi ALUR)
- d'un bien qui nécessitera d'importants travaux ultérieurs
- d'un bien énergétiquement médiocre: le conseil peut préconiser la transformation d'une acquisition « sèche » en « acquisition-amélioration » avec mobilisation des aides ANAH et de l'aide mise en place par le Conseil Général depuis le 1.1.14.
- d'un bien significativement plus éloigné que le précédent logement des emplois du ménage.

Le conseil financier s'attache notamment à renforcer la qualité de ces accessions à risque.



Appréciation de la distance domicile travail dans le conseil en accession

- Longtemps la stratégie des ménages en termes d'éloignement résidentiel s'est attachée à apprécier la distance domicile travail selon un facteur temps.
- Depuis l'été 2008, le facteur coût de la distance domicile travail est définitivement venu s'ajouter au facteur temps.
- Certes le conseiller de l'ADIL ne dispose pas de barème pour estimer la dépense supplémentaire de carburant, d'usure prématurée du véhicule ou le nouveau budget des transports en commun ni d'évoquer les solutions alternatives telles que le covoiturage
- Mais son rôle est néanmoins d'attirer l'attention de l'accédant, et parfois de la collectivité locale, sur la fragilisation sur le long terme du reste à vivre qu'une accession à la propriété trop éloignée peut occasionner



Les risques d'une accession éloignée de l'emploi des ménages

La cherté du prix du foncier et de l'immobilier constitue un encouragement des accédants à se délocaliser avec des risques qui ne sont pas minces :

- Risques budgétaires liés à l'accroissement des charges
conséquences des déplacements pendulaires
- Risques liés à l'emploi si les difficultés de trajet s'avèrent trop lourdes
- Risques financiers si les difficultés ci-dessus doivent conduire le ménage à vendre son bien

L'accession à la propriété constitue toujours un compromis entre le vouloir et le pouvoir. Sans doute le conseil en accession délivré par les ADIL permet-il une meilleure qualification et une sécurisation plus grande des arbitrages opérés par les accédants.