Plaisir (78) : 21 logements en BRS ©Pro Vertex

Publié le 01/03/2023

3F et l’accession sociale à la propriété

L’accession sociale à la propriété est une activité en plein essor chez 3F notamment en Île-de-France. La direction de l’Accession 3F mise sur un accompagnement sur mesure des acquéreurs, majoritairement locataires, dans leur projet d’achat de leur résidence principale. Une stratégie qui porte ses fruits : les résultats de l’activité en 2022 sont satisfaisants et ouvrent de belles perspectives pour 2023.

- **Un accompagnement sur mesure des futurs propriétaires**

« L'accession sociale à la propriété n'est pas une accession low-cost. Nous mettons tout en œuvre pour offrir un service de qualité aux futurs propriétaires, depuis l'engagement d'achat et même au-delà de la remise des clés de leur bien » explique Romain Stern, directeur de la direction de l'Accession 3F.

Pour répondre à cette promesse, la direction de l'Accession 3F met à sa disposition des équipes dédiées (commerciaux, maîtrise d'ouvrage, SAV), une plateforme web avec la startup Happywait pour suivre l'avancée des travaux de construction grâce à des photos, ou des vidéos drone, et lui offre la possibilité de personnaliser son futur bien dès la réservation (choix du plan, cuisine ouverte ou fermée, dimensions du salon, sanitaires, domotique.

Fin 2022, la direction de l'accession a signé un partenariat avec la société MeilleureCopro pour renforcer l'accompagnement des acquéreurs, majoritairement des primo-accédants issus du secteur locatif.

Les services proposés visent à les sécuriser au mieux : formation sur les règles, droits et obligations des copropriétaires, organisation et animation de la première assemblée générale, accompagnement dans le choix du syndic, validation du budget prévisionnel dans un souci de maîtrise des charges et désignation des entreprises pour l'entretien et la maintenance des parties communes.

Enfin, un service après-vente est assuré pendant trois ans après la livraison, pour garantir le bon fonctionnement et apporter les modifications nécessaires avec les copropriétaires.

•La vente à l'occupant et l'accession dans le neuf, une expertise 3F

Initiée en 2009, la vente à l'occupant occupe une place de plus en importante dans l'activité 3F. L'objectif est de proposer aux locataires du logement social un parcours résidentiel complet (80 % des acheteurs dont 60 % issus du parc immobilier de 3F) en devenant propriétaires de leur résidence principale. Les recettes de ces ventes viennent renforcer l'effort pour la construction de logements sociaux et la réhabilitation du parc existant.

En 2012, 3F a complété cette stratégie en portant via sa coopérative d'HLM la Clarm, la construction de logements neufs en accession sociale à la propriété dans les territoires QPV et ANRU d'Île-de-France, notamment à Bondy et Garges-lès-Gonesse.

Mais c'est à partir de 2019, que la direction générale 3F a souhaité accélérer et densifier l'activité de vente de logements neufs afin de proposer une offre complémentaire aux territoires, aux locataires et aux demandeurs de logements.

Des opérations de construction neuves (85 % en maîtrise d'ouvrage directe) sont ainsi menées dans les villes de petite et grande couronne comme Pantin, Bagnolet, Bondoufle, Champs-sur-Marne ou Orsay et dans les territoires ANRU ou QPCOD comme Étampes, Grigny et Clichy-sous-Bois.

Le développement de l'accession dans le neuf répond aux attentes des locataires du parc social mais aussi des élus qui attendent une offre de logements à prix maîtrisés sur leur territoire à travers des

Édouard Jean Clouet, MeilleureCopro et Romain Stern, 3F, le 14/12/22 lors de la signature. © 3F

opérations d’accession ou mixtes (locatif social et accession).

De 2009 à 2022 en Île-de-France 6 892 logements anciens ont été vendus à des personnes physiques dont 80% issus du parc social
De 2020 à 2022 en Île-de-France 1 435 logements vendus à l’Opérateur Nationale de Vente d’Action Logement (ONV)
De 2015 à 2022 en Île-de-France 1 481 contrats de réservations ont été signés dont 465 en 2021 et 2022

- **Des résultats 2022 satisfaisants et des objectifs ambitieux pour l’avenir**

La direction de l’Accession 3F connaît des résultats satisfaisants en 2022. En Île-de-France, ce sont 625 logements anciens qui ont été cédés à des locataires et à l’Organisme Nationale de Vente d’Action Logement (ONV). Ces ventes représentent pour 3F un chiffre d’affaires de 118 052 K€.

Les engagements de 3F en matière de développement d’une offre locative sociale de qualité et de réhabilitation, notamment énergétique, du patrimoine nécessitent des investissements forts, et donc une trajectoire croissante en matière de vente de logements anciens dans les prochaines années.

Pour l’activité de vente dans le neuf, ce sont 229 contrats de réservations et 170 actes authentiques qui ont été signés en 2022 avec des acquéreurs.

En 2023, la direction de l’Accession 3F veut consolider sa production pour atteindre 200 à 300 logements neufs en Île-de-France, et permettre une croissance plus forte dès 2024. Pour cela, le produit BRS (Bail réel solidaire) offre de nouvelles opportunités de diversification de l’offre et de développement.

Avec la Coopérative Foncière Francilienne, deux opérations ont déjà été lancées par 3F en 2021 et 2022, à Villiers-sur-Marne/Noisy-le-Grand et à Plaisir. Plusieurs nouvelles opérations sont d’ores et déjà en montage à Noisy-le-Sec, Colombes ou encore Paris. L’ambition de Romain Stern est d’atteindre les 500 réservations annuelles afin de positionner 3F comme leader de l’accession sociale en Île-de-France.

- Envie d’acheter ? Informez-vous dans cette rubrique !
- **Les biens immobiliers neufs en vente chez 3F**