

## La volonté de la SIMKO de mener une politique de l'accession sociale à la propriété

a été autorisée par la parution de la loi, en mars 86, régissant le logement dans les Départements d'Outre-Mer. La SIMKO, contrairement à ses consœurs du département, a fait une priorité absolue de ces programmes en accession sociale pour lesquels on recensait une demande importante. Pour mener à bien cette politique, le service accession à la propriété a été créé au 1<sup>er</sup> janvier 1987. Aujourd'hui, le service est rattaché à la Direction Commerciale et Informatique de la SIMKO. L'activité de ce service s'est diversifiée au cours des années, en parallèle de l'évolution de la SIMKO.

### Actuellement, on peut distinguer deux métiers principaux :

■ **Le montage et le suivi des programmes** en accession sociale constituent la principale activité du service.

On distingue les **programmes de logements neufs** très sociaux tels que les opérations de LES (Logements Evolutifs Sociaux) et de RHI (Résorption de l'Habitat Insalubre) pour les demandeurs ayant de faibles ressources, sociaux financés en PTZ (Prêt à Taux Zéro) pour les ménages à revenus moyens et enfin les **programmes de réhabilitation** regroupant les opérations de remise aux normes et de reconstruction de notre parc locatif le plus ancien (LES). Les logements réhabilités sont réservés en priorité aux locataires des habitations d'origine et peuvent être proposés soit en locatif, soit en accession à la propriété. Dans ce cas, les financements retenus peuvent être de type très social (LES) ou social (PTZ).

■ **La vente de patrimoine**, concernant la cession de logements individuels et de locaux commerciaux et **la vente de terrains viabilisés** dans le cadre de la Zone d'Aménagement Concerté (ZAC) constituent les autres domaines d'activité du service.

### Le montage et le suivi d'un programme en accession sociale

Tout d'abord, le service Accession assure la mise à jour mensuelle et la gestion de la liste d'attente (dossiers de demandes en accession). Ce suivi permet de lister les besoins en logements par type (T3, T4 ou T5) et de **définir un programme** qui est élaboré en relation avec la Direction du Développement pour un respect des normes techniques et financières imposées par la réglementation.

Dans un premier temps, le service se charge de **mettre en place le financement** dit "promoteur" de l'opération : il procède ainsi au montage des dossiers de demande de fonds qui permettront de lancer le chantier sans attendre la mobilisation des futurs financements individuels des attributaires. Ce pré-financement est mobilisé auprès des Collectivités (Etat principalement) et des organismes bancaires de la place.

Dans un second temps, il se doit de mobiliser les différentes sources de financement du projet de l'accédant. Concrètement, le Service Accession se doit de **monter des dossiers individuels** pour intervenir auprès de chacun des organismes concernés : il s'agit de la CAF (prêt et subvention sollicités pour les accédants bénéficiant des Allocations Familiales), la DDE (subvention forfaitaire allouée par type de ménage), les BANQUES (prêt et éventuellement prêt complémentaire permettant de boucler le financement de l'accédant) et le Conseil Régional (subvention).

□ En règle générale pour les logements très sociaux (LES), les subventions représentent une part équivalente à 40% de l'investissement et le prêt les 60% restants. Pour les produits sociaux (PTZ), les intervenants financiers ne distribuent pas de subvention sur ces projets : un apport personnel, représentant 10% de l'investissement, est sollicité auprès de l'accédant, le Prêt à Taux Zéro représente en moyenne 20% de l'investissement et le Prêt Bancaire complémentaire permet de boucler le financement.

La SIMKO, par l'intermédiaire de son service social, assure la mobilisation et la pérennisation du versement de l'Allocation Logement pour couvrir tout ou partie sur des mensualités à la charge des accédants.

□ Les logements sont édifiés sur des parcelles d'une superficie moyenne de 500 m<sup>2</sup>.

Les produits proposés en **accession très sociale** sont des logements individuels pour lesquels des prestations de finition demeureront à la charge des accédants. Ces travaux sont assimilés à de l'apport personnel.

Pour les PTZ, Les différences portent uniquement sur les prestations de finitions intérieures. Dans un programme de logements sociaux, les produits sont exclusivement des produits finis, disponibles immédiatement à l'habitation.

□ Pour un souci de mixité sociale, les aménagements de la SIMKO présentent des opérations regroupant indifféremment des constructions d'accession très sociale et sociale ainsi que des programmes de logements locatifs (sociaux ou non). De même, les équipements en VRD des logements sont de qualité comparable indépendamment du financement retenu. Pour la **réhabilitation**, les prestations réalisées dépendent de la qualité du bâtiment existant.

*Dans le cas de la CITE DES 205 initialement construite en 1970, les travaux lourds de réhabilitation touchent principalement l'amélioration de la structure, l'augmentation de la surface habitable et des terrasses ainsi que la mise aux normes des installations électriques et sanitaires.*

*Concernant la CITE MANIL, l'état du bâti ne permet pas d'intervention de ce type, il a été jugé préférable de procéder à une démolition complète de la cité avant reconstruction de logements neufs.*

### La vente de patrimoine et de terrains viabilisés

Dans les années 80, la SIMKO a envisagé de **céder aux particuliers une partie de son patrimoine immobilier**. Les opérations concernées par cette décision sont les pavillons Calypso, Amaryllis et OULAPA pour lesquelles une demande importante a été formulée. Les premières ventes ont été enregistrées en 1985 et **plus d'une centaine de logements ont, à ce jour, été cédés**.

La parution d'une loi sur le logement en 1995 a autorisé la SIMKO à **proposer à la vente une partie (150 lots) de son parc d'Immeubles à Loyers Modérés (ILM)**. A ce jour, plus de 75% des logements concernés et localisés dans les quartiers OULAPA et MOYOCO ont été vendus.

Dans le cadre des acquisitions de patrimoine, la SIMKO n'intervient pas dans le financement mais se comporte comme une agence immobilière privée : après signature d'une promesse de vente accompagnée du paiement d'un acompte de 10% du prix de vente, le client effectue les démarches nécessaires à l'obtention de son crédit auprès de l'organisme bancaire de son choix.

□ Pour les **terrains viabilisés**, la vente peut se faire au profit de promoteurs privés, de collectivités, de particuliers ou d'entreprises en Zone Artisanale ou Industrielle.

Les terrains proposés destinés à **recevoir exclusivement une habitation principale** ont une surface moyenne comprise entre 600 à 1.000 m<sup>2</sup>.

Le financement est en totalité à la charge du client. La SIMKO n'a qu'un rôle de conseil et de contrôle en matière de respect du Cahier des Prescriptions Architecturales et Techniques Particulières (CPAT), document établi conjointement avec la Direction du Développement énonçant les règles de construction et d'urbanisme applicables à la zone concernée. La SIMKO fait office de **pré-instructeur sur chaque dossier de demande de permis de construire** avant transmission aux services compétents de la Mairie de Kourou.

□ Pour les **activités commerciales ou techniques** en Zone Artisanale (ZA) de Cabalou ou en Zone Industrielle (ZI) de Pariacabo (extension du Rocher), une attention particulière est portée au regard de l'insertion de la nouvelle entreprise dans le tissu économique de la ville.

Les programmes  
d'accession  
à la  
propriété

