



LE GUIDE DU PRÊT SOCIAL LOCATION-ACCESSION

FORMATION
-ACTION

ARECCOOP

FORMATION-ACTION

Le guide du prêt social location-accession

Ce guide est un support de formation rédigé par la Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm avec le concours de Sébastien Kuperberg et des services de l'Union sociale pour l'habitat (Gaëlle Lecouedic, Pascale Loiseaux) pour le compte de l'Association pour la révision, l'assistance et la formation des sociétés coopératives (ARECOOP), organisme de formation déclaré à la préfecture d'Île-de-France sous le numéro 11 752 27 48 75.

Des informations complémentaires à ce guide sont disponibles sur le site Internet des coopératives d'Hlm : www.hlm.coop

Date d'édition : Juillet 2022

SOMMAIRE

Préambule 5

Première partie 6

La “ nouvelle ” location-accession : présentation générale

1. La « nouvelle » location-accession : pour quoi faire ?	7
Qu'est-ce que la location-accession ?	7
Un texte fondateur : la loi du 12 juillet 1984	7
Le prêt social location-accession (PSLA)	8
Quels avantages financiers par rapport à une accession classique ?	8
Quels sont les autres avantages par rapport à une accession classique ?	9
Un produit valorisant et attractif pour nos partenaires	9
2. Les principales caractéristiques du PSLA	11
3. Les enjeux économiques d'une opération PSLA dans le neuf	13
Financement du prix de revient	14
Le calcul de la redevance	15
La remise	15
La fixation du prix de vente à la levée d'option	16
La levée d'option et le débouclage de l'opération	16

Deuxième partie 18

Une opération PSLA pas à pas

1. La procédure d'agrément	19
L'agrément de l'opérateur	19
La réservation d'agrément ou « agrément provisoire »	20
La convention	23
Les critères d'opportunité	23
L'agrément définitif	24
2. Le cadre contractuel de la location-accession	25
Le champ d'application de la location-accession	25
Le contrat préliminaire	30
Le contrat de location-accession	32
3. La phase locative : droits et obligations de l'acquéreur et du vendeur	38
La situation du locataire-acquéreur : un statut particulier	39
Les droits et obligations du vendeur	41
4. La fin de la phase dite « locative »	46
La levée d'option et le transfert de propriété	46
La résiliation du contrat	50
La non-levée d'option	53
Les conséquences de la non-levée d'option ou de la résiliation pour l'opérateur	55
Synthèse des sorties possibles de la phase « locative »	57

5. Les dispositifs complémentaires de sécurisation	58
Le relogement en cas de non levée d'option	58
La sécurisation Hlm après la levée d'option	59

3 Troisième partie **62**

Les aspects financiers et fiscaux du PSLA dans les opérations neuves

1. La fiscalité	63
Le régime de TVA	63
Les droits perçus à la signature du contrat de location-accession	64
Les taxes perçues durant la phase locative	64
Le régime applicable en matière de transfert de propriété	65
2. Optimiser le plan de financement de l'opérateur	66
Objectifs et contraintes du financement d'une location-accession	66
Le prêt social location-accession (PSLA)	67
Quelques exemples de financements complémentaires mobilisables	68
La question des garanties des emprunts PSLA	69
Le placement de la part acquisitive de la redevance	71
3. Le montage financier de l'acquéreur	72
Deux modes de financement	72
Le prêt à taux zéro (PTZ)	72
Le prêt d'accession sociale (PAS)	73
Le prêt Action Logement	73

4 Quatrième partie **74**

Les aspects commerciaux et marketing d'une opération PSLA

1. Comment commercialiser une opération PSLA ?	75
2. Gérer les demandes de PSLA	78
Comment sélectionner les heureux bénéficiaires ?	78
Comment expliquer un mécanisme assez complexe aux candidats ?	78
À quel moment l'expliquer ?	78
La personnalisation des logements	79
Comment assurer le suivi durant la période transitoire ?	82
3. Motiver les équipes commerciales	83
Comment expliquer le PSLA aux commerciaux ?	83
Comment les impliquer ?	83
Comment les convaincre ?	83
Comment les rémunérer ?	83
Synoptique général	83

Documents de référence	85
-------------------------------------	-----------

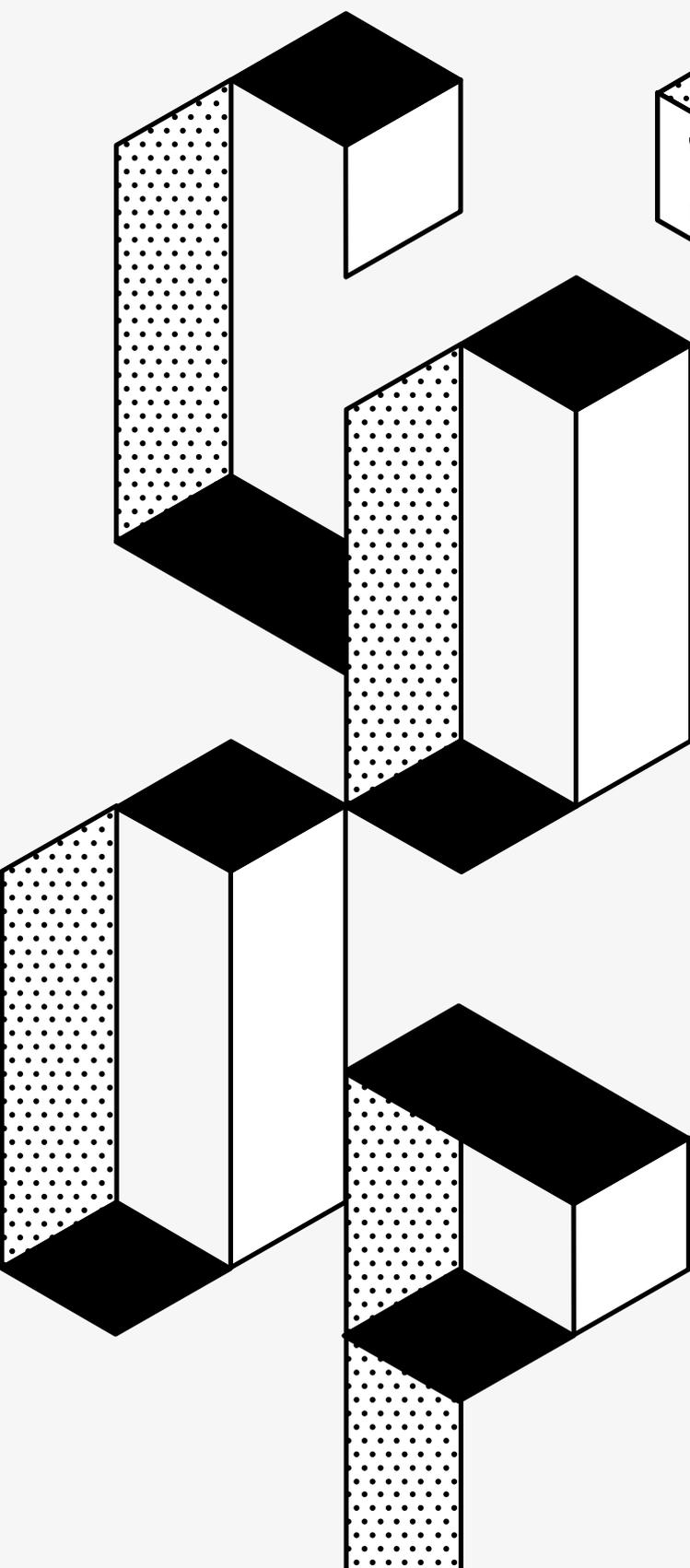
Préambule

Le PSLA a été mis en place par les pouvoirs publics en 2004, neuf ans après la création du prêt à taux zéro et la suppression du prêt aidé à l'accession à la propriété (PAP). Si la réforme de 1995 avait pu, un temps, favoriser la reprise de l'accession sociale à la propriété, force est de constater que cette dernière s'est ensuite essoufflée. Les pouvoirs publics ont donc fait le choix en 2004 d'introduire un nouveau dispositif pour ces ménages modestes : le prêt social location-accession.

Ce dispositif prend appui sur une formule originale d'accession à la propriété immobilière. La location-accession, régie par la loi du 12 juillet 1984, constitue une solution crédible pour les ménages n'ayant pas ou peu d'apport personnel. Elle leur permet de s'engager dans une accession sûre, accompagnée par un partenaire social fiable et compétent. Elle laisse aux familles un droit à l'essai et préserve leurs intérêts en cas d'échec.

Largement utilisé dans les années 1980, le contrat de location-accession est tombé en désuétude à la suite de lourdeurs de gestion administrative et de l'absence d'un financement dédié. Le PSLA vient combler ce manque. Il intègre à la fois des avantages fiscaux au profit des ménages acquéreurs, l'accès à la ressource qu'est le Livret A ainsi que des ajustements au régime issu de la loi de 1984. Soumis à une procédure d'agrément, le PSLA est accessible sous conditions de plafonds de ressources. Réservée à l'origine à la seule construction de logements neufs, il a été étendu en 2020 à l'acquisition de logements anciens avec travaux.

Ce guide s'attache à fournir, sur la base de plus de quinze années de pratique du PSLA, les conseils et informations utiles nécessaires à la réussite des programmes de location-accession entrant dans le champ du PSLA. Il rappelle que bien qu'étant un dispositif d'accession différée à la propriété, le PSLA doit être abordé avec les mêmes critères et les mêmes préventions qu'une opération immobilière classique avec des aspects de gestion renforcés.



Première partie

La " nouvelle " location-accession :
présentation
générale

1. La « nouvelle » location-accession : pour quoi faire ?

Qu'est-ce que la location-accession ?

La location-accession est une formule juridique d'accession à la propriété, qui vise en priorité les familles aux revenus modestes et moyens, exclues du marché de l'accession classique.

Il s'agit d'un contrat de transfert de propriété d'un logement au terme d'une période de jouissance à titre onéreux, couramment dénommée « phase locative ». Pendant cette période d'une durée habituellement comprise entre un et quatre ans, le ménage paye au vendeur une redevance qui comprend deux parties distinctes :

- ① Une indemnité d'occupation, en général majoritaire, correspondant au droit d'usage du logement pendant la période préalable à l'acquisition

- ② Le solde, « part acquisitive » de la redevance, qui représente une fraction anticipée du prix de vente du logement et viendra en déduction du prix payé à l'issue de la phase locative

Cette période préalable à la phase d'acquisition proprement dite permet de tester de la capacité du ménage à accéder à la propriété. Elle lui permet aussi de se constituer un apport personnel tout en occupant le logement dès le début de l'opération. Le ménage reste libre de ne pas acheter le logement au terme prévu et récupère, dans ce cas, la « part acquisitive » de la redevance.

Un texte fondateur : la loi du 12 juillet 1984

La location-accession trouve son origine dans un rapport du Conseil économique et social présenté en octobre 1981 par Robert Darnault, alors président de la Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm.

Régie par la loi du 12 juillet 1984, elle s'est de fait substituée à l'ancienne location-vente, qu'elle avait précisément pour but d'améliorer en garantissant au mieux les droits de l'acquéreur.

Adossée à un financement « PAP », la location-accession s'est développée après l'adoption de cette loi, dans la deuxième moitié des années 1980. Elle a ensuite suscité un moindre intérêt de la part des opérateurs jusqu'au milieu des années 1990, dans un contexte général de recul du marché de l'accession sociale à la propriété.

Son adossement au prêt PAP, paradoxalement, constituait alors un handicap, car il n'offrait pas de conditions de taux très intéressantes pendant la phase locative : un financement de l'organisme par des prêts locatifs sociaux adossés aux ressources du Livret A aurait été plus adéquat.

À partir de 1995, les conditions de financement de l'accession sociale se sont profondément modifiées : disparition des PAP et création du prêt à taux zéro, forte baisse des taux d'intérêt, assouplissement des caractéristiques des prêts habitat, mise en place de nouveaux systèmes d'assurance et de sécurisation des acquéreurs, stabilité des prix... Tous ces éléments ont fortement solvabilisé les acquéreurs et permis aux ménages de revenir sur le marché, même avec de faibles apports personnels.

On pouvait ainsi s'interroger, dans ces conditions, sur l'utilité et les perspectives de développement d'une formule juridique relativement complexe telle que la location-accession, sans réel avantage financier par rapport à une accession directe.

Cependant, les tensions persistantes sur le marché immobilier ont mis à jour les limites des mécanismes actuels de financement destinées à encourager l'accession à la propriété des ménages modestes dans de bonnes conditions de sécurité financière et sociale.

Le prêt social location-accession (PSLA)

La mise en place, en 2004, du PSLA est une réponse à ce constat. Il redonne de l'intérêt à la location-accession, car il s'accompagne tout à la fois d'avantages fiscaux pour les ménages acquéreurs, de meilleures conditions de financement pour l'opérateur et de garanties pour les accédants sur leur financement et la maîtrise des risques éventuels par le biais de la sécurisation.

Le PSLA est destiné à des ménages dont les revenus sont inférieurs à des plafonds spécifiques. Ils

devront acquérir leur logement au sein d'un programme immobilier pour lequel le maître d'ouvrage aura au préalable obtenu un agrément de l'État ou du délégataire des aides à la pierre. Réservé initialement à la construction neuve, le PSLA a été élargi en 2020 à l'acquisition-amélioration de logements existants, répondant à une demande de la Fédération des Coop'Hlm pour conforter l'intervention de ses adhérents sur le tissu urbain existant.

Quels avantages financiers par rapport à une accession classique ?

Avec le PSLA, la location-accession acquiert un avantage significatif pour un ménage modeste comparé à une accession directe, même sociale. En complément d'un prix de vente plafonné, elle ouvre droit à un logement neuf sur lequel s'applique une TVA à taux réduit ainsi qu'à une exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) durant quinze ans.

L'opérateur pourra financer la première phase sur une ressource financière de long terme et relativement peu coûteuse. La réduction des charges

liées à l'amortissement plus rapide des prêts qui en découle permet à l'accédant de maximiser son épargne. Il pourra dans certains cas avoir accès au même financement après la levée d'option.

Seul point pénalisant, les frais de notaire. En effet, dans le cadre de la location-accession, ils sont plus élevés car ils sont exigibles à deux reprises : d'une part pour le contrat de location-accession, d'autre part lors du transfert de propriété à l'issue de la phase dite « locative ».

Quels sont les autres avantages par rapport à une accession classique ?

L'intérêt de la location-accession ne peut être jugé sur ce seul plan financier.

Celle-ci comporte plusieurs autres avantages décisifs.

- ❶ Elle permet de débloquer la situation de ménages sans apport personnel et qui ont des difficultés pour obtenir un crédit dans le cadre d'une accession classique.
- ❷ Elle laisse aux ménages une réelle possibilité de constituer un apport, qu'ils ont souvent le plus grand mal à épargner, compte tenu de leurs charges de logement dans le parc locatif privé.
- ❸ Elle permet ainsi au bénéficiaire de « payer utile » tout en occupant immédiatement le logement qu'il souhaite acquérir.
- ❹ Ce montage a aussi un aspect pédagogique et sécurisant non négligeable, pour le ménage qui s'engage dans une accession différente, accompagnée par un partenaire social fiable. Il facilite de ce fait la décision d'achat du client.
- ❺ La phase dite « locative » constitue en quelque sorte une période d'essai qui laisse au ménage un « droit à l'erreur » dont il ne dispose pas dans le cadre d'une accession directe. Elle lui permet de tester pendant quelques années ses capacités financières, en payant une redevance totale équivalente à sa future mensualité de prêt.
- ❻ Assortie de garanties complémentaires de logement ou de maintien dans les lieux en cas de non-levée de l'option et d'une garantie de rachat et de relogement après la levée d'option, la location-accession permet de sécuriser le ménage au-delà de la phase locative.

Un produit valorisant et attractif pour nos partenaires

Avant d'être proposée à la clientèle, la formule de location-accession doit surtout l'être aux partenaires clés de ce type d'opérations : les collectivités locales et les établissements bancaires. Ce sont en effet les conditions négociées avec eux, et notamment l'engagement des collectivités, qui pourront rendre le programme réellement attractif sur le plan financier.

Les collectivités locales sont traditionnellement très sensibles à ce type d'opérations et la location-accession peut être utilisée auprès d'elles comme un **véritable « produit d'appel »** pour le développement de l'activité générale de l'organisme Hlm, en accession et en locatif.

- ❶ Elle leur permet de maintenir ou de ramener sur leur territoire les jeunes ménages qui ont des difficultés à se loger et, a fortiori, à accéder à la propriété sur place. Les communes périurbaines ou, plus généralement, « rurbaines », dont le marché est souvent tendu, sont les plus intéressées.

- ❷ Réalisées dans le cadre d'opérations groupées, éventuellement associées à la construction de logements locatifs sociaux et de produits d'accession classiques, ces opérations permettent aux élus locaux de mieux maîtriser l'urbanisme de leur commune et d'assurer une certaine mixité des projets et du peuplement. Elle leur laisse, le cas échéant, un certain droit de regard sur l'attribution des logements construits.

- ❸ Le soutien aux programmes de location-accession est en définitive très valorisant pour la collectivité : une réponse aux besoins des jeunes ménages, dans le cadre d'une accession sociale et sécurisée.

Les établissements bancaires, outre les retombées possibles en termes d'image et de notoriété, ont l'occasion d'élargir leur production auprès d'une clientèle plus jeune ou plus sociale. Le montage de la location-accession et l'implication des autres partenaires, notamment de la collectivité locale,

permettent de réduire le niveau de risque encouru sur cette clientèle par rapport à une accession classique.

Le partenariat avec un établissement bancaire est en outre indispensable dans le cadre du PSLA, et ce en amont de la conception des programmes puisque la demande d'agrément devra s'accompagner d'un engagement d'un établissement de

crédit à apporter une solution de financement aux accédants lors de la levée d'option.

À cet effet, la Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm a conclu des conventions avec le Crédit Agricole, le Crédit Coopératif, le Crédit Mutuel et la Banque Postale afin de fixer des règles de collaboration entre les coopératives d'Hlm et ces réseaux.



Bon à savoir

Depuis la loi « ELAN » du 23 novembre 2018, les logements agréés PSLA sont pris en compte dans le décompte des logements sociaux au titre de l'article 55 de la loi SRU. Sont comptabilisés les logements occupés dont les contrats de location-accession ont été signés postérieurement à la publication de la loi, et pour une durée courant jusqu'à 5 ans après la date de levée d'option.

Pour les communes concernées par des objectifs de rattrapage triennaux (dites « communes carencées »), ces logements sont assimilés à la catégorie de financement PLS.

Cette assimilation au logement social autorise les communes faisant l'objet d'un constat de carence à déduire du prélèvement prévu à l'article L.302-7 du CCH certaines dépenses et moins-values engagées au profit d'opérations PSLA. Cela peut concerner des travaux de viabilisation ou de dépollution ou encore la moins-value sur un terrain cédé au maître d'ouvrage Hlm.

Favoriser l'accession sociale sécurisée avec le PSLA

Afin d'expliquer de manière simple et didactique l'intérêt que peut avoir une collectivité locale à soutenir le PSLA, l'Union sociale pour l'habitat et la Fédération des coopératives d'Hlm ont édité une brochure. Organisée autour de 7 questions, elle répond aux principales questions que peuvent se poser les partenaires des organismes d'Hlm. Cette brochure est disponible en téléchargement sur le site de l'USH et de la Fédération.



2. Les principales caractéristiques du PSLA

Le PSLA s'appuie à la fois sur la loi de 1984 et sur la réglementation du prêt conventionné codifié à l'article D331-76-5-1 du CCH.

Le PSLA est un prêt conventionné dédié au financement des acquéreurs d'un logement par le biais d'un contrat de location-accession.

Il est distribué par tous les établissements de crédit habilités à délivrer des prêts conventionnés. Il peut être refinancé sur la ressource du Livret A si l'établissement financier a souhaité bénéficier du refinancement organisé par l'État. Destiné avant tout à financer la phase locative, le PSLA peut éventuellement être transféré à l'accédant lors de la levée d'option.

Toutefois, cette faculté est rarement proposée par les établissements bancaires.

Pour bénéficier du PSLA, les opérateurs doivent suivre une procédure d'agrément de chacune des opérations qu'ils souhaitent commercialiser dans ce cadre. Cette procédure s'intègre dans la programmation annuelle des crédits au logement établie par les services déconcentrés de l'État ou les délégataires des aides à la pierre. Les opérateurs sont libres de faire agréer l'ensemble ou une partie seulement des logements d'un même programme.

Parmi les critères d'éligibilité figurent :

- ❶ Le respect de plafonds de prix de vente
- ❷ Le plafonnement de la partie de la redevance représentative du droit de jouissance du logement
- ❸ La mise en place de clauses de sécurisation après la levée d'option
- ❹ L'engagement d'un établissement financier à proposer un prêt conventionné à chaque accédant au moment de la levée d'option dont la charge totale de remboursement mensuelle n'excède pas le montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété.

Les accédants concernés doivent avoir des revenus imposables inférieurs à des plafonds de ressources spécifiques.

L'agrément PSLA entraîne deux avantages fiscaux s'il s'agit d'une opération de logements neufs : le prix de vente est soumis à une TVA à taux réduit et le logement bénéficie d'une exonération de la taxe foncière sur la propriété bâtie durant quinze ans. Dans le cas d'une opération dans l'ancien, la TFPB peut faire l'objet d'un abattement de 30 % sur délibération de la collectivité locale.

**Bon à savoir****Le « PSLA dans l'ancien », comment ça marche ?**

La location-accession a démontré sa pertinence à favoriser l'accès à la propriété de ménages à revenus modestes d'un logement neuf. Le « PSLA dans l'ancien », ouvert aux opérateurs depuis le décret et l'arrêté du 12 novembre 2020, reprend les principes du « PSLA dans le neuf » mais en les adaptant à l'acquisition d'un logement existant.

Le « PSLA dans l'ancien » :

- ❶ Concerne l'acquisition et l'amélioration d'un logement existant par un opérateur dans le cadre d'un agrément PSLA sollicité dans les mêmes conditions que pour une opération dans le neuf suivi de sa revente par le biais d'un contrat de location-accession au profit d'un ménage sous plafonds de revenus et de prix PSLA ;
- ❷ Lors de la demande d'agrément, l'opérateur devra justifier d'un programme de travaux représentant au moins 25% du coût total de l'opération et permettant d'atteindre une performance énergétique minimale de classe E en fournissant des devis permettant de justifier du montant prévisionnel et de la performance énergétique du programme de travaux. Pour obtenir son agrément définitif, l'opérateur devra transmettre l'ensemble des factures des travaux réalisés ainsi que le diagnostic de performance énergétique après travaux.

Une telle acquisition s'accompagne de dispositions spécifiques :

- ❶ L'opérateur doit mobiliser un prêt « PSLA » pour financer la phase d'acquisition et de réhabilitation
- ❷ Le locataire-accédant peut financer son acquisition par un prêt à taux zéro dans l'ancien si le logement se situe dans une commune classée B2 ou C, l'opérateur lui fournissant l'attestation justifiant d'un programme de travaux et le diagnostic de performance énergétique du logement après réalisation des travaux
- ❸ Dans le cas où la collectivité aura délibéré en ce sens, le logement sera soumis à une exonération de TFPB durant les 15 premières années.

S'agissant d'une opération dans l'ancien, elle ne peut bénéficier d'un taux de TVA réduit ni de frais de notaires adaptés.

3. Les enjeux économiques d'une opération PSLA dans le neuf

Prenons pour exemple une opération de 8 logements situés en zone B1, vendus en location-accession. Le prix de revient hors taxes est de 1 300 000 €, y compris les coûts internes et frais divers de commercialisation ou de maîtrise d'ouvrage par exemple. Le prix de vente TTC de l'opération avec la TVA au taux de 5,5 % est évalué à 1 428 000

euros équivalent à 1 345 024 € HT, soit une marge prévisionnelle de 53 555 €.

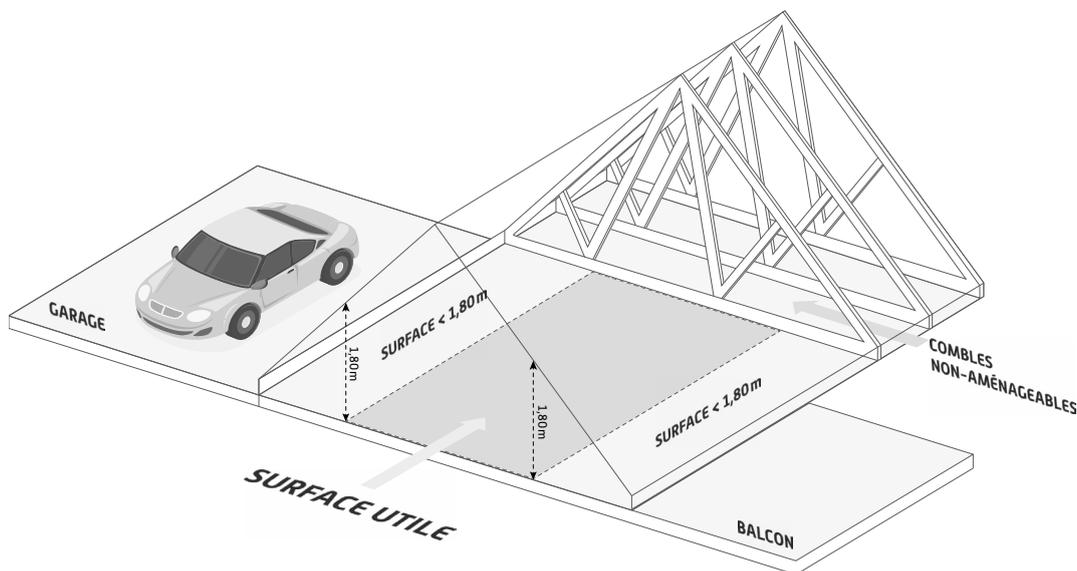
Le contrôle du respect du plafond de prix de vente se fait sur la base du prix de vente hors taxe de chaque logement ramené à sa surface utile.

LOGEMENT	TYPOLOGIE	SURFACE HABITABLE	SA			SU	Prix de vente			Plafonds	
			SURFACES ANNEXES HORS GARAGES	SURFACES GARAGES	SURFACES TERRASSES		PRIX DE VENTE PSLA HT	TVA À 5,5%	PRIX DE VENTE PSLA TTC	PRIX DE VENTE MAXIMUM HT PSLA	CONTRÔLE DU PRIX DE VENTE
RDC01	T2	47	1,8			47,90	138 389 €	7 611 €	146 000 €	148 155 €	93 %
RDC02	T2	45,8	1,85			46,73	132 701 €	7 299 €	140 000 €	144 520 €	92 %
RDC03	T2	42,1	1,6			42,90	130 806 €	7 194 €	138 000 €	132 690 €	99 %
RDC04	T2	47,1	1,8			48,00	137 441 €	7 559 €	145 000 €	148 464 €	93 %
R+111	T2	51,5			5,85	54,43	146 919 €	8 081 €	155 000 €	168 337 €	87 %
R+112	T3	68,85		11,5	5,15	77,18	200 948 €	11 052 €	212 000 €	238 702 €	84 %
R+221	T3	82,35		11,5	8,95	92,58	241 706 €	13 294 €	255 000 €	286 334 €	84 %
R+222	T4	80,5		11,5	5,85	90,75	246 446 €	13 555 €	260 000 €	280 690 €	88 %

Comment se calcule la surface utile d'un logement ?

La surface utile est égale à la surface habitable du logement, définie à l'article R.111-2 du Code de la Construction et de l'Habitation, augmentée de la moitié des surfaces annexes définies par arrêté¹.

Elle peut être augmentée, pour l'application des réglementations PSLA et PTZ et dans la limite de 6 m², de la moitié de la surface du garage ou de l'emplacement réservé au stationnement des véhicules.



Financement du prix de revient

La coopérative d'Hlm assure le portage du programme pendant la phase « locative », dont la durée est fixée par exemple à deux ans. Le total des financements mobilisés doit permettre de couvrir le prix de revient sur toute la durée de la phase locative. Le recours à un prêt PSLA est obligatoire mais son montant et ses conditions peuvent être discutées entre l'organisme et la banque.

La coopérative pourrait financer cette opération selon diverses modalités.

L'option classique

- ① Un PSLA long terme pour un montant de 1 140 000 €, sur une durée de trente ans, à 2,5 %

- ① Un prêt Action Logement pour 160 000 € à un taux de 1 % avec un différé de remboursement de capital pendant 5 ans
- ① Des fonds propres pour un montant de 71 500 €

Un financement alternatif pourrait être :

- ① Un PSLA in fine de 1 300 000 € sur une durée de sept ans, à 1,5 %
- ① Des fonds propres pour un montant de 71 500 €.

Les éléments d'arbitrage sur le financement de l'opération sont liés au calcul de la redevance et à la couverture de la remise obligatoire présentés ci-après.

¹ Les surfaces annexes sont les surfaces réservées à l'usage exclusif de l'occupant du logement et dont la hauteur sous plafond est au moins égale à 1,80 mètre. Elles comprennent les caves, les sous-sols, les remises, les ateliers, les séchoirs et celliers

extérieurs au logement, les resserses, les combles et greniers aménageables, les balcons, les loggias et les vérandas et dans la limite de 9 mètres carrés les parties de terrasses accessibles en étage ou aménagées sur ouvrage enterré ou à moitié enterré.

Le calcul de la redevance

Le montant de la redevance versée par les locataires-accédants pendant la phase dite « locative » intègre la part « locative » et la part acquisitive.

Concernant la part « locative », elle est déterminée en fonction de deux éléments :

- ❶ Un **minimum**, qui correspond à la couverture des frais que supporte l'organisme pendant la phase locative, qui comprennent l'annuité liée au remboursement des emprunts et les coûts de gestion
- ❷ Un **maximum**, imposé par la réglementation, qui prend en compte la surface et la localisation de la commune d'implantation.

Le plus souvent, ce montant sera également comparé voire fixé par rapport au niveau des loyers constatés sur le même secteur.

Il est recommandé de ne pas appliquer exactement le plafond prévu par la réglementation pour le montant de la part dite « locative » de manière à disposer d'une légère marge d'adaptation, par exemple en cas de diminution, même très faible de la surface du logement pendant la phase de construction.

À cette part « locative » s'ajoute une part acquisitive obligatoire mais dont le montant sera ajusté en fonction des revenus des accédants afin que le total de la redevance n'aboutisse pas à un taux d'effort supérieur à 30 %.

Dans cet exemple pour le T3 de 77,18 m² de surface utile, la part dite « locative » est encadrée par :

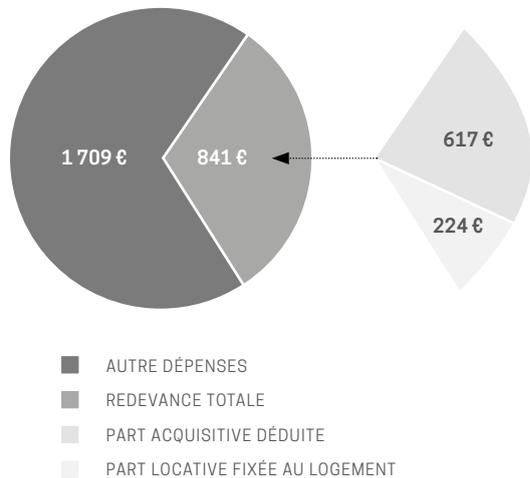
- ❶ Un **montant minimum** de 587 € par mois pour ce logement
- ❷ Un **loyer maximum** (valeur 2022) de 9,15 €/m² de surface utile lié à la zone B1 soit 706 € par mois pour le même logement

Un ménage ayant des revenus mensuels net de l'ordre de 2 550 € bénéficiera d'une redevance maximale de 841 € par mois pour respecter une limite de taux d'effort de 33 %.

Si la part dite « locative » est fixée à 587 € par mois cela lui permet de cumuler chaque mois 255 € de part acquisitive. Avec une part dite « locative » au plafond, à 706 €, la redevance totale est la même à 841 € par mois, mais la part acquisitive diminue à 135 € par mois.

Si un loyer de marché sur le secteur est à 8 €/m², l'organisme peut proposer une part dite « locative » équivalente de 617 €, qui est bien dans la fourchette acceptable. Cela conduit alors à proposer au ménage une part acquisitive de 224 € par mois pour maintenir toujours la redevance totale à 841 €.

Définition de la redevance



La remise

Les textes réglementaires spécifiques au PSLA prévoient que le prix de vente du logement est minoré à la date anniversaire de l'entrée dans les lieux de 1 % du prix de vente initial. Il est possible de proposer une remise supérieure ou de la proratiser si la levée d'option est permise en cours d'année.

Cette remise peut constituer un argument commercial, permettant d'inciter à chaque échéance le locataire-accédant à lever son option d'achat au motif que le prix initial se trouve minoré. Contrairement à la part acquisitive, ce montant est en effet « perdu » si le ménage ne lève finalement pas l'option.

Il est recommandé à l'opérateur de s'assurer que la remise proposée ne dépasse pas le cumul des remboursements en capital des emprunts contractés ou marge réalisée par l'opérateur pendant la phase dite « locative » afin de ne pas pénaliser la marge opérationnelle.

La fixation du prix de vente à la levée d'option

Pour notre logement dont le prix de vente « de la grille » est de 195 000 € TTC (TVA à 5,5 %) le paiement que devra effectuer le ménage à la levée d'option se décompose ainsi, après une phase locative de deux ans :

Prix de vente TTC	212 000 €
Remise pratiquée	$2 \times 2\,120 \text{ €} = 4\,240 \text{ €}$
Prix de vente après remise	207 760 €
Part acquisitive de la redevance	$2 \times 12 \times 224 \text{ €} = 5\,376 \text{ €}$
Solde à payer par le ménage (hors frais de notaires)	202 384 €

La levée d'option et le débouclage de l'opération

Si le ménage lève l'option à l'issue de la phase dite « locative », l'organisme reçoit le solde du prix déterminé ci-dessus. Avec les sommes encaissées, l'opérateur rembourse par anticipation les emprunts qu'il a contractés et récupère les fonds propres investis dans l'opération ainsi que sa marge. L'équilibre pour la coopérative se présente ainsi² :

DÉPENSES	RECETTES
Remboursement anticipé des prêts 192 366 €	Part du prix versée sous forme de part acquisitive 5 376 €
Reversement TVA : $5,5\% \times 200\,900 \text{ €} = 11\,050 \text{ €}$	Solde versé à la levée d'option 202 384 €
TOTAL 203 416 €	TOTAL 207 760 €
Récupération des fonds propres investis et marge : 4 344 €	

Pour régler le solde du prix, l'acquéreur se finance comme pour une accession classique. Il peut avoir recours à un prêt PSLA « accédant », découlant ou non du pseudo-transfert du PSLA accordé au maître d'ouvrage. Ce cas de figure reste toutefois exceptionnel. L'acquéreur devra donc mobiliser tout autre financement, conventionné ou non, et pourra notamment opter pour le prêt à taux zéro s'il est primo-acquéreur.

L'établissement bancaire partenaire de l'opération devra lui faire une proposition de financement dont la première mensualité ne devra pas excéder le montant de la dernière redevance acquittée. Le ménage pourra aussi s'adresser à un autre établissement bancaire ou accepter une autre offre du même établissement. S'il y est éligible, il pourra également bénéficier du prêt Accession d'Action Logement.

Le plan de financement de l'accédant se présente ainsi dans notre exemple :

- **PTZ** : le ménage est éligible en 2022 à 75 600 € de financement sur 22 ans avec 10 ans de différé, cela représente une annuité après différé de 525 € par mois ;
- **Prêt immobilier principal** : en l'absence d'apport de $202\,384 - 75\,600 = 126\,784 \text{ €}$. La première mensualité de remboursement du prêt proposé par le partenaire bancaire (hors assurance) doit être inférieure à la dernière redevance versée, soit 841 € au maximum.

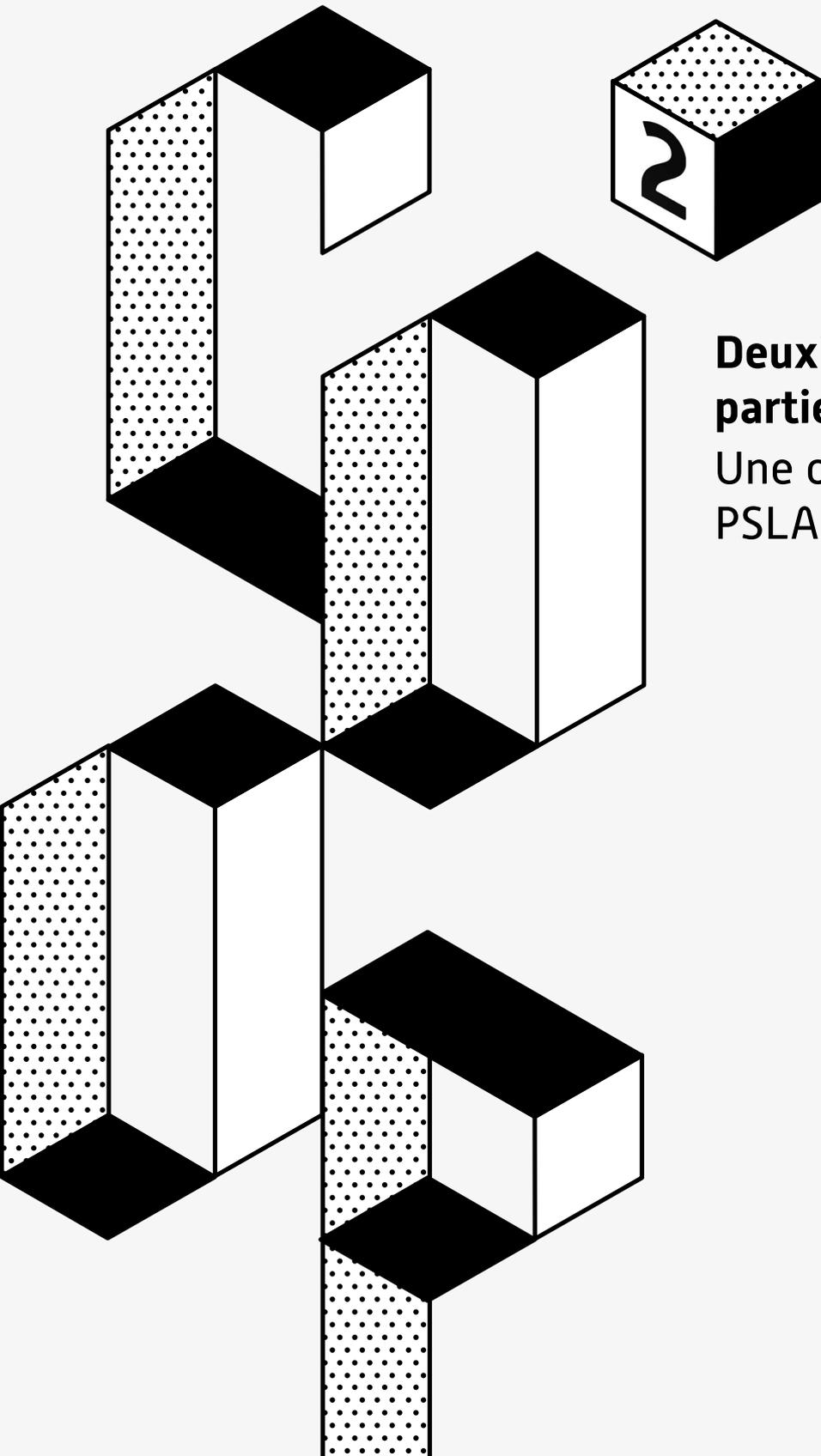
Bien que ce prêt ne soit pas systématiquement mobilisé par le ménage, il est essentiel dans le montage de l'opération de s'assurer que la première mensualité des prêts pouvant être contractés par l'accédant soit inférieure ou égale à la dernière redevance payée en phase « locative » (hors assurances). Il s'agit d'un des éléments clés pour évaluer si le ménage est éligible au dispositif, Et donc pour identifier la cible commerciale de l'opération.

² Dans un souci de simplification de l'exposé, il n'est pas tenu compte des produits de placements financiers, et le montant de la marge souhaitée n'a pas été réactualisé.

Au terme du contrat, si l'option n'est pas levée par le ménage, le locataire-accédant ne bénéficie d'aucun droit au maintien dans les lieux (à moins que le vendeur n'ait pas respecté ses obligations). En revanche il bénéficie d'un droit à des propositions de relogement si ses revenus n'excèdent pas les plafonds PLUS.

Pour l'opérateur plusieurs solutions sur ce logement sont envisageables :

- ❶ La prorogation de la phase dite « locative » du ménage en place. Cette solution est rarement envisagée dans les faits car elle peut poser des problèmes financiers et fiscaux liés aux droits de mutation payés à la levée d'option si la phase « locative » dépasse cinq ans. Elle ne peut s'envisager que si le ménage présente des garanties sérieuses de lever d'option dans un délai raisonnable.
- ❷ La conclusion d'un nouveau contrat de location-accession avec un nouvel acquéreur respectant les conditions d'occupation du PSLA.
- ❸ La revente directe du logement à un nouvel acquéreur respectant les critères de l'accession sociale, à la condition que l'opérateur soit le maître d'ouvrage (ce qui exclue le cas spécifique des logements acquis en VEFA auprès d'autres opérateurs), à limiter dans les 5 premières années pour des raisons fiscales.
- ❹ La mise en location du logement, soit au profit de l'ancien locataire-accédant maintenu dans les lieux, soit au profit d'un nouveau locataire. Les organismes se réservent généralement la faculté d'accorder ou non ce maintien dans les lieux, selon la situation et la bonne foi du ménage. Le montage financier de l'opération et les caractéristiques du PSLA peuvent permettre d'envisager directement cette solution si le financement a été établi sur des prêts long terme et le PSLA ouvre droit à un conventionnement « dans les conditions du PLS ». L'opérateur a aussi la faculté de louer le logement sans le conventionner en renonçant aux avantages fiscaux du PSLA.



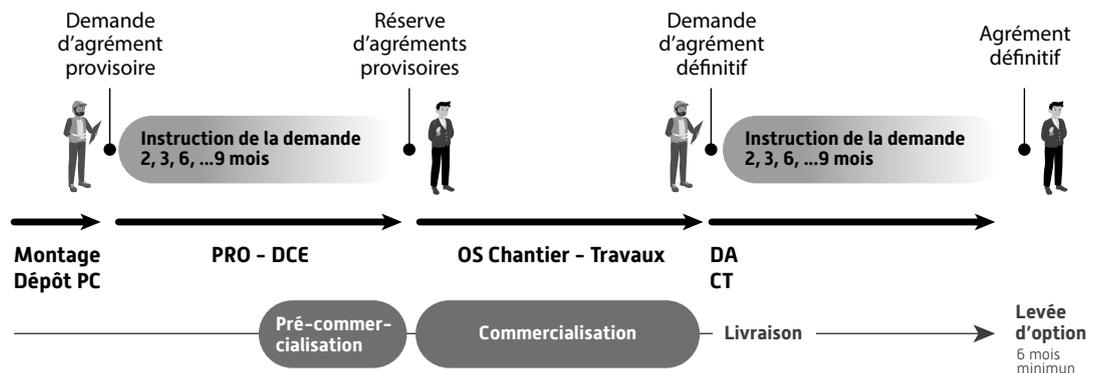
**Deuxième
partie**
Une opération
PSLA pas à pas

1. La procédure d'agrément

Seules les opérations ayant fait l'objet de la signature d'une convention avec l'État ou la collectivité délégataire des aides à la pierre peuvent être financées par un PSLA et bénéficiaire ainsi d'un régime fiscal et financier spécifique. Cet agrément est délivré par opération dans le cadre de la programmation annuelle des crédits au logement effectuée par les services déconcentrés de l'État ou les délégataires des aides à la pierre. Le commencement des travaux est subordonné à l'obtention de cet agrément, sauf pour les logements acquis par l'opérateur en l'état futur d'achèvement auprès d'un autre opérateur, social ou privé.

La procédure d'agrément se déroule en deux phases :

- ① La première, concrétisée par la signature de la convention entre l'État et l'opérateur, réserve une enveloppe d'agrément communément appelés « provisoires » à une opération immobilière répondant aux critères d'éligibilité fixés par la réglementation
- ② La seconde intervient après l'achèvement des travaux, la conclusion des contrats de location-accession et la livraison des logements. L'opérateur rend alors compte de la commercialisation des logements agréés et l'État confirme sa décision d'agrément, dès lors qualifié de « définitif »



L'agrément de l'opérateur

La toute première demande d'agrément PSLA par un opérateur Hlm devra s'accompagner d'une demande d'agrément de l'opérateur au titre de l'article 17 de la loi du 12 juillet 1984 portant sur la garantie de remboursement de la part acquisitive. Cet agrément, délivré par le Préfet, est ensuite acquis pour l'opérateur.

La garantie de remboursement des organismes Hlm en location-accession

L'article 14 de la loi de 1984 introduit l'obligation d'une garantie de remboursement des sommes versées au titre de la part acquisitive par l'accédant au vendeur. Les organismes d'Hlm sont exonérés de la production d'une telle garantie dès lors qu'ils ont

obtenu un agrément spécifique délivré par le préfet du département dans lequel se trouve leur siège social, ainsi que le prévoit l'article 17. Cet agrément est à solliciter lors de la première demande d'agrément PSLA et il reste valable pour toutes les opérations ultérieures. Elle ne concerne cependant pas les SCCV sous égide pour lesquels une garantie spécifique devra être souscrite. À cette fin, la Fédération des Coop'Hlm a conclu un partenariat privilégié avec la CEGC. L'agrément peut être retiré par le préfet si l'organisme ne remplit plus les conditions de quali-

fication constatées lors de l'attribution de l'agrément. L'organisme doit être à même de présenter ses observations avant la décision de retrait. Cette garantie de remboursement est à distinguer de la garantie d'achèvement qui résulte, pour les opérations en VEFA réalisées en direct, de la garantie apportée par la Société de garantie de l'accession Hlm (SGAHLM) ou, dans le cas d'opérations réalisées en SCCV, d'une garantie extrinsèque.

La réservation d'agrément ou « agrément provisoire »

Le contenu du dossier de demande

Le dossier que l'opérateur doit déposer auprès du préfet du département de réalisation de l'opération ou du délégataire des aides à la pierre doit comporter les pièces suivantes, rappelées par l'arrêté du 26 mars 2004 modifié par l'arrêté du 12 novembre 2020.

Un modèle de demande figure en annexe de ce guide.

Lors de la toute première demande par l'opérateur, il devra fournir :

- ❶ Une copie des **statuts juridiques du maître d'ouvrage**
- ❷ Un justificatif de la **garantie de cautionnement** pour le reversement des parts acquises à l'accédant. Si l'opérateur est un organisme d'Hlm, la copie de l'agrément délivré par l'État fait office de justificatif
- ❸ Une preuve par tout moyen de la **capacité de mettre en œuvre la garantie de relogement**, sauf si l'opérateur est un organisme d'Hlm. Pour mémoire, la législation en vigueur interdit à un organisme d'Hlm d'apporter cette garantie à un opérateur qui n'aurait pas l'agrément d'organisme d'Hlm

À l'appui de chaque demande d'agrément, l'opérateur devra ensuite fournir :

- ❶ Une note de **présentation de l'opération**
- ❷ Le projet de **contrat de location-accession**. Un exemple type figure en annexe de ce guide. Il vous appartient de l'adapter aux caractéristiques de votre opération avec l'appui du notaire de l'opération, dans le respect des mentions obligatoires fixées par la loi de 1984 et la réglementation propre au PSLA. Il doit en particulier préciser le prix de vente et sa minoration annuelle, les modalités de paiement retenues, les modalités de levée d'option, le montant de la redevance ainsi que les modalités de son imputation sur le prix de vente, les garanties de rachat et de relogement en phase d'accession et de location.
- ❸ La **convention signée entre l'opérateur et l'État**, qui définit « les engagements réciproques de l'État et du vendeur ». La convention est détaillée au point suivant. La circulaire du 26 mai 2004 précise que « la signature de la convention par l'État doit intervenir au plus tard à la date de la décision d'agrément ». Cela signifie que la convention figurant dans le dossier de demande d'agrément ne sera vraisemblablement pas encore signée par les parties lors de son dépôt mais le sera à l'issue de la phase d'instruction

- ❶ La copie du récépissé de **demande de permis de construire**
- ❷ Les **plans** ou **l'état des surfaces** permettant d'établir le nombre de logements et de déterminer la surface utile de l'opération
- ❸ La justification de la disponibilité du terrain, soit la promesse ou l'acte de vente, soit le bail emphytéotique ou à construction, soit le contrat de réservation en cas d'acquisition en VEFA
- ❹ Le plan de financement de l'opération
- ❺ Le calcul de l'équilibre financier de l'opération : redevance payée en phase locative, mensualité de remboursement du prêt après levée d'option. L'utilisation du logiciel de simulation Coop Option vous permettra de produire ces tableaux
- ❻ Les éléments de l'équilibre financier de l'opération : projection des redevances payées en phase locative, projection des mensualités de remboursement du prêt après levée d'option
- ❼ Le prix de revient total des logements faisant l'objet de la demande, incluant la charge foncière et le montant des travaux de construction
- ❽ L'engagement d'un établissement de crédit de proposer à l'accédant lors de la levée d'option un financement sur prêt conventionné dont la mensualité hors assurances sera au plus égale au montant de la dernière redevance acquittée. Cet engagement peut prendre la forme d'une convention avec l'opérateur ou d'un engagement unilatéral

Cela signifie que l'opérateur devra avoir choisi en du programme un établissement bancaire partenaire qui a minima proposera de financer les acquéreurs lors de la levée d'option et très probablement le financement opérateur de la phase « locative ».

Les conventions signées par la Fédération nationale des sociétés coopératives d'Hlm avec le Crédit Agricole, le Crédit coopératif et la Banque Postale offrent un cadre de discussions privilégié.

Dans le cas où la demande d'agrément provisoire concerne une opération d'acquisition-amélioration, la demande devra être complétée par le programme de travaux représentant au moins 25 % du coût de l'opération et permettant d'atteindre une consommation conventionnelle annuelle en énergie primaire inférieure à 331 Kwh/m².

Enfin, la demande devra préciser le nom de l'établissement bancaire accordant le prêt PSLA à l'opérateur et si le prêt est refinancé sur les enveloppes adossées au Fonds d'épargne géré par la Caisse des Dépôts.

À l'issue du dossier d'instruction de la demande d'agrément provisoire, ce dernier est notifié à l'opérateur.

de la garantie d'achèvement qui résulte, pour les opérations en VEFA réalisées en direct, de la garantie apportée par la Société de garantie de l'accession Hlm (SGAHLM) ou, dans le cas d'opérations réalisées en SCCV, d'une garantie extrinsèque.

Questions / réponses

Quand demander l'agrément PSLA ?

Votre demande d'agrément PSLA doit être déposée et obtenue avant de lancer l'ordre de service de votre opération. À défaut, l'agrément provisoire vous sera refusé. Les travaux peuvent toutefois avoir commencé lorsque l'opération porte sur des logements acquis en VEFA auprès d'un autre opérateur, public ou privé, par l'organisme Hlm (cf. dernier alinéa de l'article D 331-76-5-1 du CCH).

Vous devez également avoir déposé la demande de permis de construire avant de demander l'agrément et il est recommandé de maîtriser suffisamment le prix de revient de l'opération pour vous assurer de la faisabilité des prix de sortie sur lesquels vous vous engagez.

Peut-on signer une convention cadre avec l'État ou le délégataire pour le financement de plusieurs programmes ?

La réglementation prévoit explicitement que l'agrément est délivré par programme. Cependant, rien ne s'oppose à ce qu'un document contractuel fixe un cadre commun dans lequel l'organisme s'engage à proposer ses opérations.

Une opération mixte PSLA / locatif est-elle possible ?

Oui, cela est parfaitement possible.

Est-il possible d'agréer des logements faisant partie d'un projet d'habitat participatif ?

Oui, dès lors que le statut juridique de l'opération relève du droit commun des organismes d'Hlm (maîtrise d'ouvrage directe de la coopérative d'Hlm ou SCCV).

Peut-on faire agréer un logement qui serait cédé en bail réel solidaire ?

Non, le PSLA et le BRS sont deux dispositifs d'accession à la propriété distincts et incompatibles entre eux.

Est-il possible d'agréer des logements locatifs sociaux cédés dans le cadre de la vente Hlm ?

Oui, à la condition de mobiliser le « PSLA dans l'ancien » et de prévoir un programme de travaux au

moins égal à 25 % du coût de l'opération. Dans le cas contraire la vente peut se faire dans le cadre d'une location-accession mais hors PSLA.

Que faire si les caractéristiques du programme changent entre la demande d'agrément et la commercialisation ?

Si les caractéristiques du programme respectent toujours les conditions du PSLA, une demande de modification de l'agrément provisoire peut être adressé à l'administration afin de sécuriser l'obtention de l'agrément définitif sur les logements concernés.

De manière préventive, il est recommandé de prévoir une marge dans la demande d'agrément provisoire et d'éviter de se fixer aux prix et redevance plafonds qui pourraient alors être dépassés si le logement construit était plus petit du fait des tolérances de construction.

Bon à savoir

Il est possible de demander l'agrément de la totalité de vos opérations, même si votre intention n'est pas de les commercialiser intégralement en PSLA. En cas de succès commercial ou de revirement de conjoncture, la possibilité de proposer plus de logements en PSLA pourra s'avérer profitable à votre coopérative d'Hlm. À contrario, le fait de ne pas consommer la totalité des agréments demandés peut vous exposer à des pénalités financières pour immobilisation d'encours de crédit non consommés.

Cette faculté ne peut pas être mobilisée dans le cas de l'acquisition de logements en VEFA à un autre opérateur, social ou privé : en effet, dans ce cas la destination des logements acquis ne peut être que le PSLA ou le locatif et non pas de l'accession sociale « classique ».

La convention

Le dossier d'agrément doit inclure une convention liant l'opérateur à l'État. Cette convention est très formelle et ne fait que rappeler les obligations qui incombent à l'opérateur.

- ❶ Elle identifie l'opération concernée et en donne la typologie
- ❷ Elle rappelle les conditions de ressources qui s'appliquent aux candidats-accédants ainsi que le plafonnement de la part de la redevance correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement
- ❸ Elle établit la grille des prix de vente des logements soumis à l'agrément afin de vérifier le respect des plafonds de prix fixés par la réglementation du PSLA
- ❹ Elle rappelle que l'opérateur doit disposer de l'engagement d'un établissement de crédit de proposer à l'accédant un prêt conventionné et, le cas échéant, un prêt complémentaire qui permettent de financer le transfert de propriété et dont la charge totale de remboursement ne doit pas excéder, au moment de la levée d'option, le

montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété

- ❺ Elle rappelle l'engagement du vendeur à proposer une garantie de rachat et de relogement dans les quinze années qui suivent la levée d'option
- ❻ Après sa signature, il est possible de conclure un avenant, notamment si les typologies ou les surfaces étaient amenées à évoluer

Les critères d'opportunité

- ❶ Au-delà de la vérification du respect de la réglementation PSLA, les services instructeurs sont appelés à faire preuve de vigilance sur :
 - ❶ Le respect des objectifs sociaux du PSLA
 - ❷ L'association des collectivités locales
 - ❸ La localisation adéquate des programmes

Bien que non contingenté, l'accès aux agréments PSLA reste soumis à l'appréciation souveraine de l'État ou des délégataires des aides à la pierre.



Bon à savoir

Quel délai pour la délivrance des agréments provisoires ?

Les services chargés de l'instruction des demandes d'agrément gèrent ces dossiers de manière très hétérogène sur le territoire. Le délai raisonnable constaté est de l'ordre de deux à quatre mois. Dans certains cas, dus principalement à la faiblesse des effectifs de l'administration, l'instruction peut dépasser six mois, ce qui n'est pas compatible avec l'économie de ces opérations et en particulier leur commercialisation. Tout dépassement d'un délai raisonnable peut être signalé à la Fédération qui pourra intervenir auprès du ministère chargé du logement.

Les services instructeurs ont recours à l'application Galion pour instruire et délivrer les agréments. Cette application est ouverte par année de gestion, l'ouverture n'intervenant traditionnellement pas avant le printemps. De ce fait, les demandes déposées en début d'année peuvent n'être instruites qu'au terme de plusieurs mois, dans l'attente de l'ou-

verture de l'année de gestion sur Galion. Il est à noter que certains services instructeurs acceptent d'instruire les demandes indépendamment de Galion, la saisie dans cet outil se faisant alors à posteriori.

Peut-on bénéficier d'un agrément « tacite » ?

Les agréments PSLA ne font pas partie des démarches listées par les textes bénéficiant de la règle du « Silence vaut acceptation » (SVA).

L'agrément définitif

Les justificatifs à produire

L'opérateur doit transmettre dans les dix-huit mois qui suivent la déclaration d'achèvement des travaux :

- ❶ La déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux (DACT) signée par la mairie
- ❷ La décomposition du prix de revient définitif de l'opération, incluant la charge foncière, les travaux de construction ainsi que les honoraires hors marge commerciale
- ❸ Le plan de financement définitif de l'opération, daté et signé
- ❹ En cas de PSLA dans l'ancien, l'ensemble des factures des travaux réalisés et le DPE attestant de l'atteinte au minimum de l'étiquette « E »
- ❺ Les contrats de location-accession datés et signés
- ❻ Les avis d'imposition des locataires-accédants de l'année $n-2$ (en fonction du fait générateur : contrat préliminaire ou a défaut contrat de location-accession)
- ❼ L'engagement d'un établissement de crédit vis-à-vis du locataire-accédant pour l'octroi d'un prêt en cas de levée d'option

L'opérateur doit être particulièrement attentif au respect du délai de 18 mois car il emporte le bénéfice ou non du taux réduit de TVA pour les logements

neufs agréés provisoirement et peut avoir des conséquences sur l'exonération de TFPB. Aucune dérogation à ce délai ne pourra être accordée.

Au vu de ces justificatifs, le préfet ou le délégataire notifie à l'opérateur la liste des logements bénéficiant à titre définitif de l'agrément PSLA.

Cette liste peut être en retrait par rapport à la demande initiale d'agrément. L'opérateur a en effet la possibilité de ne pas « consommer » la totalité de l'enveloppe d'agréments sollicitée.

L'obtention de l'agrément définitif doit constituer une condition suspensive pour permettre la levée d'option d'achat dans le contrat de location-accession afin de sécuriser l'opérateur.

Les sanctions

L'arrêté du 26 mars 2004 assimile la fausse déclaration concernant les ressources à une inexécution des obligations du locataire-accédant, ce qui peut entraîner la rupture du contrat de location-accession. De même, la loi de 1984 énumère le non-respect des obligations qui incombent au locataire-accédant et qui peuvent motiver une rupture du contrat de location-accession.

Par ailleurs, si l'opérateur ne respecte pas les conditions prévues par la réglementation et la convention qui le lie à l'État, il s'expose à rembourser le complément de TVA sans que cela ne puisse se répercuter sur l'accédant puisque le prix de vente est contractuel.

2. Le cadre contractuel de la location-accession

Le champ d'application de la location-accession

Nous décrivons ici le régime de la loi de 1984 en précisant, à chaque fois que cela est nécessaire, ce en quoi le dispositif PSLA est plus contraignant.



Les critères d'application de la loi du 12 juillet 1984

La location-accession se traduit par un contrat par lequel un vendeur s'engage envers un accédant à lui transférer la propriété d'un logement, à sa demande et à l'issue d'une période préalable de jouissance à titre onéreux « moyennant le paiement fractionné ou différé du prix de vente et le versement d'une redevance jusqu'à la date de levée de l'option. » (art. 1^{er} de la loi de 1984)

Ce contrat est soumis, sans dérogation possible, aux dispositions de la loi du 12 juillet 1984 qui s'applique dès lors que sont réunis les cinq éléments suivants :

- ❶ L'engagement unilatéral du vendeur de transférer la propriété à l'accédant
- ❷ Une faculté de lever l'option reconnue à l'accédant : celui-ci doit manifester ultérieurement sa volonté d'acheter pour que le transfert de propriété se réalise

- ❸ L'existence d'une période de jouissance préalable et à titre onéreux
- ❹ Un accord préalable des parties sur le prix de vente, payé de façon fractionnée ou différée
- ❺ Le versement d'une redevance jusqu'à la date de la levée d'option : elle est la contrepartie du droit de l'accédant d'occuper le logement et de son droit personnel au transfert ultérieur de propriété du bien

La location-accession ne concerne que deux types d'immeubles :

- ❶ Les immeubles à usage d'habitation
- ❷ Les immeubles à usage mixte professionnel et d'habitation, avec la condition qu'ils soient en cours de construction ou achevés à la date de signature du contrat. La location-accession peut donc être utilisée indifféremment pour vendre des logements neufs, ou anciens

Deux restrictions doivent cependant être soulignées :

- ❶ Le dispositif PSLA s'applique différemment et sous condition dans l'ancien ou en construction neuve
- ❷ Le PSLA étant un prêt conventionné, le logement ne peut pas être transformé en local professionnel (article R. 331-70 du CCH)

Depuis l'adoption de la loi « SRU » du 13 décembre 2000, le contrat de location-accession peut également être utilisé pour la vente de logements locatifs sociaux conventionnés (« vente Hlm »). Cependant, la vente Hlm par le biais de la location-accession demeure hors du champ du PSLA et ne peut donc bénéficier des avantages fiscaux qui lui sont liés.



Question / réponse

Faut-il demander l'avis de France Domaine préalablement à la signature d'un contrat de location-accession PSLA ?

Non. L'article L 451-5 du CCH précise que cet avis n'est pas à requérir lors des opérations entreprises en vue de l'accession à la propriété, ce qui est le cas du PSLA.

Qui peut vendre des logements en PSLA ?

Seules les personnes morales peuvent obtenir des agréments PSLA pour leurs programmes immobiliers. Il peut s'agir d'un organisme d'Hlm, d'une Sem, d'un promoteur privé.

Il peut également s'agir d'une société civile de construction sous égide. Dans ce cas, la SCCV/SCI est la signataire de la convention avec l'État et contracte le PSLA en direct. **Deux possibilités sont ouvertes quant à la réalisation du logement :**

- ❶ Soit le logement fait l'objet d'une livraison à soi-même par la SCCV
- ❷ Soit le logement est acquis par SCI à un opérateur public ou privé (qui peut être l'opérateur à l'initiative du projet)

Les sociétés civiles coopératives de construction (SCCC), sociétés d'attribution, sont pour leur part exclues du champ des bénéficiaires de l'agrément.

Qui peut bénéficier d'un contrat de location-accession / PSLA ?

Tout ménage ayant des revenus inférieurs aux plafonds PSLA peut prétendre à un logement au sein d'un programme immobilier agréé PSLA et à conclure dans ce but un contrat de location-accession. Il n'est pas nécessaire d'être primo-accédant, mais cette condition est indispensable pour mobiliser un prêt à taux zéro à la levée d'option.

La vérification du revenu fiscal de référence est assurée par l'opérateur et se fait soit au moment de la signature du contrat de location-accession, soit, lorsqu'il existe, lors de la signature du contrat préliminaire. Les justificatifs des ressources seront conservés par l'opérateur pour être transmis à l'autorité ayant délivré l'agrément provisoire lors de la demande de confirmation d'agrément PSLA. Le plafond de ressources applicable est celui en vigueur l'année de contrôle des ressources par l'opérateur.

Le mode d'appréciation des ressources des candidats au PSLA est aligné sur celui du PTZ. Les ressources seront appréciées sur la base du revenu fiscal de référence de l'année *n-2*.

À noter que dans le cadre du passage au prélèvement à la source et à la contemporanéisation des aides, il est prévu un passage à l'appréciation des ressources sur cette base à compter du 1^{er} janvier 2023, avec la suppression du mécanisme de revenu plancher. Les modalités pratiques de l'évaluation des ressources dans ce nouveau cadre n'étaient pas connues à date de la parution de ce guide.

En 2022, pour déterminer l'éligibilité d'un ménage locataire-accédant du point de vue de ses ressources, ces dernières sont appréciées de la manière suivante :

- 1) **Calcul de la Quantité A** = somme des RFR figurant sur le ou les avis d'impôt sur le revenu de l'ensemble des personnes destinées à occuper le logement, à la date de signature de l'avant-contrat ou à défaut, du contrat de location-accession
- 2) **Calcul de la Quantité B** = montant de l'opération / 9. Le montant de l'opération est le prix du logement que s'apprête à acquérir chaque ménage locataire-accédant, pris individuellement (et non le montant de toute l'opération)

Ce montant figure nécessairement sur le contrat et a vocation à être décoté de 1 % par année d'occupation jusqu'à la levée d'option. Il est le prix de vente qui a fait l'objet d'une vérification lors de la décision d'agrément, au regard du plafond applicable ;

- 3) **Détermination des ressources à retenir** : Ressources à retenir = maximum { Quantité A ; Quantité B }
- 4) **Vérification des ressources inférieures au plafond**

Pour 2022, les plafonds de ressources à respecter sont les suivants :

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	ZONE A	ZONES B & C
1	33 400	25 318
2	46 759	33 76
3	53 440	39 052
4	60 788	43 273
5 et +	69 340	47 482

Source : arrêté du 26 mars 2004 modifié et arrêté du 27 décembre 2021

L'information des candidats à la location-accession

Toute publicité faite, reçue ou perçue en France qui, quel que soit son support, porte sur un contrat régi par la présente loi, doit préciser l'identité du vendeur, la nature et l'objet du contrat (loi du 12 juillet 1984, art. 43).



Questions / réponses

Quels sont les plafonds à prendre en compte, ceux de l'année de l'agrément provisoire ou ceux en vigueur réglementairement à date de la commercialisation ?

Les plafonds de revenus à prendre en compte sont ceux en vigueur à la date du contrôle des ressources par l'opérateur, soit au moment de la signature du contrat de location-accession, soit, lorsqu'il existe, lors de la signature du contrat préliminaire.

Quelles sont les ressources à prendre en compte pour le ménage se portant acquéreur en PSLA ?

Doivent être pris en compte les revenus de l'ensemble des personnes destinées à occuper le logement à titre de résidence principale, et non des seuls acquéreurs ou coacquéreurs. Ainsi, vous devez intégrer au calcul les revenus d'un étudiant ou d'un parent âgé effectuant sa propre déclaration d'impôt mais destiné à résider de façon habituelle dans le logement.

À l'inverse, en cas de divorce ou de décohabitation au moment de l'acquisition par exemple, les revenus des personnes n'étant pas vouées à occuper le nouveau logement doivent être déduits et le revenu fiscal de référence recalculé.

Comment un client en instance de divorce peut-il justifier de sa situation ?

La situation doit être attestée par une ordonnance de non-conciliation, une décision du juge prise en application de l'article 257 du Code civil ou par le prononcé de mesures urgentes ordonnées par le juge aux affaires familiales en application de l'article 220-1, alinéa 3 du Code civil (cf. articles 4 et 5 de l'arrêté du 30 décembre 2010 relatif aux conditions d'application de dispositions concernant les prêts ne portant pas intérêt consentis pour financer la primo-accession à la propriété). Si cette exigence est respectée, ses seules ressources pourront être prises en compte.

Combien d'occupants dois-je considérer en cas de garde alternée des enfants ?

À l'image de ce qui se passe pour l'examen des ressources en locatif, l'enfant est considéré à charge

du parent chez lequel il a sa résidence habituelle. Cette preuve peut être produite par tout moyen. L'enfant peut être considéré à charge de l'un et de l'autre de ses parents en cas de garde alternée au domicile de chacun des parents, celle-ci étant prononcée et organisée par la décision judiciaire, la convention homologuée par le juge ou, le cas échéant, par un accord entre les parents.

Un ménage secondo-accédant peut-il signer un contrat de location-accession ?

Oui. Il n'y a aucune condition de primo-accession sur le PSLA, et aucune obligation de cumuler PSLA et prêt à taux zéro à la levée d'option.

Une SCI familiale dont les deux associés sont concubins peut-elle se porter acquéreur d'un logement PSLA ?

Non. Le dispositif PSLA a été conçu pour des personnes physiques soumises à un plafond de revenus. Une SCI ne peut donc se porter acquéreur d'un logement PSLA (ni d'ailleurs en accession sociale « classique ») auprès d'un organisme d'Hlm, et ce, quels que soient ses associés. La solution serait que les deux acquéreurs achètent en indivision. Ils seront alors considérés comme un ménage composé de deux personnes au regard des plafonds de ressources.

Comment évaluer les ressources d'une personne ayant perçu des revenus à l'étranger au cours des deux dernières années ?

Lorsque tout ou partie des revenus perçus au cours de l'année de référence n'a pas été imposé en France mais dans un autre État ou territoire connaissant une législation fiscale propre, la personne concernée produit un avis d'impôt sur le revenu, correspondant aux dispositions fiscales en vigueur qui réglementent l'impôt sur le revenu dans cet État ou de ce territoire, ou un document en tenant lieu, établi par l'administration fiscale de cet État ou de ce territoire.

En cas d'impossibilité justifiée de se procurer un tel document, la présentation d'une attestation d'une autre administration compétente ou, le cas échéant, du ou des employeurs, peut être admise.

Est-il obligatoire de disposer pour chaque candidat à un contrat de location-accession d'un accord de préfinancement d'un établissement bancaire ?

L'article D.331-76-5-1 du Code de la construction et de l'habitation indique que : « le vendeur dispose de l'engagement d'un établissement de crédit ou d'une société de financement de proposer à l'accédant un ou plusieurs prêts conventionnés qui permettent de financer le transfert de propriété et dont la charge totale de remboursement mensuelle n'excède pas, au moment de la levée d'option, le montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété. »

Cet engagement est destiné à sécuriser le locataire-accédant et à lui donner, dès la signature du contrat de location-accession, des garanties sur la charge financière qu'il devra supporter en phase d'accession. L'engagement peut prendre la forme d'une convention entre l'opérateur et l'établissement de crédit ou d'un engagement unilatéral de l'établissement de crédit.

Il en résulte que la coopérative d'Hlm peut répondre aux obligations de la réglementation de deux manières :

- Soit en sollicitant et en obtenant de la part de l'établissement de crédit finançant l'opération un engagement individuel de financement de chacun des titulaires de contrat de location-accession, cet engagement étant souvent qualifié de « préaccord » et simulant le plan de financement du futur acquéreur sur la base des critères de l'établissement bancaire et selon les caractéristiques du ménage connues à la signature du contrat de location-accession
- Soit en sollicitant et en obtenant de la part de l'établissement de crédit finançant l'opération un engagement de principe à proposer à l'ensemble des titulaires de contrats de location-accession de l'opération visée un plan de financement respectant la réglementation PSLA lors de la levée d'option. Dans ce cas, il n'y a pas nécessité d'une analyse individuelle par l'établissement bancaire

En cas de désaccord avec le partenaire bancaire sur la possibilité de financer un ménage, peut-on avoir recours à un autre établissement bancaire pour faire une offre de prêt lors de la levée d'option ?

Dans le cas où il effectue une étude de faisabilité en amont de la signature du contrat de location-accession, le partenaire bancaire peut être amené à refuser un dossier qui lui est présenté par le maître d'ouvrage. Ce dernier n'est pas lié par l'analyse de son partenaire pour conclure le contrat de location-accession. La situation du ménage sera réexaminée lors de la levée d'option et il aura le choix de mobiliser un autre établissement bancaire.

Le contrat préliminaire

Le contrat de location-accession peut être précédé d'un contrat préliminaire par lequel le vendeur réserve à l'accédant un immeuble déterminé ou une partie d'immeuble. En contrepartie, l'accédant verse un dépôt de garantie sur un compte spécial (le plus souvent un compte séquestre géré par le notaire de l'opération), plafonné à 5 % du prix de vente.

Le contrat préliminaire doit être établi conformément aux dispositions de la loi de 1984, qui s'inspire elle-même très étroitement des règles applicables dans le cadre d'une vente en l'état de futur achèvement (VEFA). Toute autre promesse de location-accession est nulle.

Un exemple de contrat préliminaire figure en annexe de ce guide.

Un contrat préliminaire : dans quels cas ?

Le contrat préliminaire concerne la vente d'immeubles neufs à construire. Ce contrat oblige le vendeur à réserver à l'accédant un immeuble ou une partie d'immeuble déterminée. Le contrat préliminaire est en général passé sous seing privé.

Son contenu

Il doit comporter les indications essentielles contenues dans le contrat de location-accession lui-même (art. 5 de la loi du 12 juillet 1984), c'est-à-dire celles qui sont nécessaires à la validité d'un contrat : entente sur la cause, l'objet, le prix. Il s'agit en l'occurrence des indications suivantes :

- ❶ La description de l'immeuble et les indications utiles relatives à la consistance et aux caractéristiques techniques de l'immeuble
- ❷ Le prix de vente du bien et les modalités de paiement
- ❸ L'intention de l'accédant de payer le prix, directement ou indirectement, même en partie, à l'exclusion du versement de la redevance, avec ou sans l'aide d'un ou plusieurs prêts régis par les articles L. 312-2 à L. 313-1 du code de la consommation

- ❹ La date d'entrée en jouissance et le délai d'exercice de l'option d'achat ainsi que les conditions de résiliation anticipée du contrat
- ❺ Le montant de la redevance, sa périodicité et, le cas échéant, les modalités de sa révision
- ❻ Les modalités d'imputation de la redevance sur le prix
- ❼ Les modalités de calcul des sommes et indemnités à verser en cas de résiliation ou de non levée d'option
- ❽ La nature de la garantie de remboursement du vendeur
- ❾ Les catégories de charges incombant à l'accédant et une estimation de leur montant prévisionnel pour la première année d'exécution du contrat
- ❿ L'absence de maintien de plein droit dans les lieux, sous réserve des dispositions de l'article 9 en cas de résiliation ou de non-levée d'option

- ⓫ Les références des contrats d'assurance

Le contrat préliminaire doit préciser en second lieu sa **durée maximale de validité**. Celle-ci est limitée à :

- ❶ Trois mois pour les immeubles achevés lors de la signature du contrat préliminaire
- ❷ Deux mois à partir de l'achèvement des immeubles lorsque ceux-ci sont en cours de construction à la signature du contrat

Le contrat précise enfin les **conditions d'utilisation des fonds déposés en garantie**. Il indique ainsi qu'à la signature du contrat, les fonds seront :

- ❶ Soit restitués à l'accédant
- ❷ Soit imputés sur les premières redevances. Dans ce cas si le montant à reverser devait constituer plus de deux mois de redevance, l'opérateur est tenu de reverser la totalité de la somme restante le second mois pour respecter la contrainte du reversement au plus tard deux mois après l'achèvement sauf dans le cas où le contrat de location-accession serait conclu dans les trois mois qui suivent. Dans ce dernier cas, la

totalité des fonds déposés peut être imputée sur les redevances sans être limitées aux deux premières redevances

Faute d'indication dans le contrat préliminaire, les fonds sont restitués à l'accédant.

Le dépôt de garantie

Les fonds déposés en garantie constituent un élément essentiel du contrat. Ils ne peuvent excéder 5 % du prix de vente de l'immeuble. Les sommes versées sont indisponibles, incessibles et insaisissables jusqu'à la conclusion du contrat de location-accession.

Le dépôt de garantie est restitué à l'accédant, sans frais, si le contrat définitif n'est pas signé dans un délai de :

- Trois mois, si l'immeuble était achevé à la signature du contrat préliminaire
- Deux mois après l'achèvement de l'immeuble, dans le cas contraire

La loi ne distingue pas selon que la non-signature du contrat est imputable au vendeur ou à l'accédant : **le dépôt de garantie doit donc être remboursé sans frais même si le contrat n'est pas signé du fait de l'accédant réservataire.**

En pratique, les coopératives d'Hlm ne demandent qu'un dépôt de garantie très modique.

Le dépôt de garantie symbolise l'implication du locataire-accédant dans son projet d'accession, en particulier lors de la commercialisation annonçant des délais importants entre la signature du contrat préliminaire et l'entrée dans les lieux (ou la signature du contrat de location-accession).

Rétractation de l'accédant

Le contrat préliminaire de location-accession est soumis aux dispositions protectrices de l'article L.271-1 du CCH.

L'acquéreur non professionnel dispose ainsi d'un délai de rétractation de dix jours, au cours duquel il a la faculté de renoncer au projet. Le formalisme est le suivant :

- Le contrat préliminaire est adressé à l'accédant par lettre recommandée avec accusé de réception
- Le délai de rétractation court à compter du lendemain de la première présentation de la lettre lui notifiant l'acte
- Celui-ci peut alors exercer sa faculté de rétractation dans les dix jours, par lettre recommandée avec accusé de réception. Celle-ci doit être adressée au plus tard le dernier jour du délai

Il en va de même si le contrat préliminaire est établi par acte authentique. En aucun cas, celui-ci ne peut être signé pendant un délai de réflexion de dix jours à compter de la notification ou de la remise du projet d'acte, par lettre recommandée avec accusé de réception.

Il est important de notifier le contrat de réservation et l'ensemble de ses annexes à chaque signataire. Quand deux personnes mariées signent un contrat préliminaire, la notification prévue par l'article L.271-1 du CCH doit être faite aux deux par courrier séparé, même pour un couple soumis au régime de la communauté de biens réduite aux acquêts.

L'opérateur dispose de la possibilité de proposer une modification du prix de vente par rapport au contrat préliminaire. Dans ce cas, le ménage est libre de désengager du contrat.

Le contrat de location-accession

Forme et procédure

On recommande généralement de signer les contrats de location-accession dans le trimestre précédant la livraison de l'immeuble afin de pouvoir faire figurer une date certaine de livraison tout en conservant une marge pour la purge du délai de rétractation du ménage, en cas de signature directe ou de modification intervenue depuis le contrat de réservation.

Le contrat de location-accession est conclu par acte authentique, donc devant notaire.

Il doit être publié au fichier immobilier, ce qui le rend opposable aux créanciers du vendeur.

Le vendeur notifie à l'accédant, par lettre recommandée avec accusé de réception, le projet d'acte un mois au moins avant la date de signature. Il est tenu de maintenir les conditions proposées pendant ce délai.

Le vendeur joint au projet, le cas échéant, le règlement de copropriété ou le cahier des charges du lotissement.

Si le contrat de location-accession est précédé d'un contrat préliminaire, l'acquéreur ne dispose pas d'un nouveau délai de réflexion.

Tant que le contrat n'est pas signé, le vendeur ne peut exiger, ni accepter de l'accédant, au titre de la location-accession, aucun versement, aucun dépôt, aucune souscription ou acceptation d'effets de commerce, aucun chèque ou aucune autorisation de prélèvement sur compte bancaire ou postal au profit du vendeur ou pour le compte de celui-ci, à l'exception des sommes versées pour la réservation au titre du contrat préliminaire.

Bon à savoir

La loi « ELAN » du 23 novembre 2018 a supprimé le droit de préemption des communes sur les logements neufs agréés PSLA.

Le contenu du contrat de location-accession

La loi de 1984 impose plusieurs mentions obligatoires ; s'y ajoutent des mentions propres à certains projets et les dispositions concernant la protection des acquéreurs ayant recours à l'emprunt.

Les mentions obligatoires

Elles sont développées à l'article 5 de la loi de 1984.

1. La description de l'immeuble ou de la partie d'immeuble faisant l'objet du contrat ainsi que, en annexes ou par référence à des documents déposés chez un notaire, les indications utiles relatives à la consistance et aux caractéristiques techniques de l'immeuble. Il est recommandé de préciser la nature et la contenance des locaux accessoires : caves, parkings, etc.

2. Le prix de vente du bien, les modalités de paiement ainsi que, le cas échéant, la faculté pour l'accédant de payer par anticipation tout ou partie du prix, c'est-à-dire de lever son option d'achat par anticipation. Le prix de vente n'est pas révisable. Il doit faire l'objet d'une décote d'1 % à chaque date anniversaire de l'entrée dans les lieux.

Bon à savoir

Paiement par anticipation : Si le vendeur souhaite laisser à l'accédant la possibilité de lever l'option avant la fin de la phase dite « locative », il importe d'en organiser les conditions dans le contrat : date, prix et procédure... Le contrat peut par exemple prévoir une possibilité de paiement anticipé chaque année, à la date anniversaire de l'entrée dans les lieux, l'accédant étant tenu de manifester sa volonté auprès du vendeur par lettre recommandée avec accusé de réception trois mois au moins avant cette date.

Afin d'homogénéiser les pratiques observées sur le territoire, la réglementation du PSLA prévoit depuis fin 2020 que les contrats ne peuvent prévoir une faculté de levée d'option anticipée inférieure à 6 mois après l'entrée dans les lieux.

De plus, il convient d'avoir à l'esprit que le statut fiscal du logement sera confirmé (ou non) par l'administration au vu des pièces justificatives qui lui seront apportées par le maître d'ouvrage dans les dix-huit mois suivant la déclaration d'achèvement des travaux. Cette déclaration pouvant n'intervenir que plusieurs semaines après la livraison des logements, et afin de ne pas avoir à supporter un risque fiscal, le maître d'ouvrage prendra donc la précaution de n'autoriser la levée d'option anticipée qu'à l'issue de la phase d'instruction administrative, c'est-à-dire après obtention de l'agrément définitif.

l'accédant peut certes quitter le logement et cesser de payer sa redevance, mais le contrat sera alors résilié à ses torts et il sera redevable de l'indemnité correspondante. Cette solution ne paraît guère équitable si l'accédant est par exemple tenu de déménager pour mobilité professionnelle.

D'autres contrats prévoient une possibilité de résiliation unilatérale, mais uniquement à chaque date anniversaire du contrat. Cette solution ne paraît guère plus satisfaisante que la précédente et n'envisage pas non plus les cas où le ménage doit déménager pour des raisons d'ordre familial ou professionnel.

Il nous paraît plus simple et plus réaliste d'aligner les conditions de résiliation unilatérale par l'accédant sur les règles générales du locatif privé (congé possible à tout moment, par lettre recommandée avec accusé de réception, trois mois minimum avant la date de départ souhaitée). Ce sont plutôt les conditions financières du contrat qui permettront de fidéliser les accédants.

En l'absence de mention particulière relative à la possibilité de résiliation unilatérale par le locataire accédant, les parties peuvent convenir, d'un commun accord, le moment venu (par exemple à l'initiative du locataire-accédant) d'une résiliation amiable du contrat, selon les modalités qu'elles définissent ensemble, selon les circonstances.

3. L'intention de l'accédant de payer le prix, directement ou indirectement, même en partie, à l'exclusion du paiement de la redevance, avec ou sans l'aide d'un ou plusieurs prêts.

4. La date d'entrée en jouissance et le délai dans lequel l'accédant devra exercer la faculté qui lui est reconnue d'acquérir la propriété ainsi que les conditions de résiliation anticipée du contrat.

5. Résiliation anticipée du contrat : en dehors des cas de résiliation pour inexécution des obligations du vendeur ou de l'accédant, la loi laisse une large liberté d'appréciation aux parties contractantes.

Le contrat n'est pas tenu, par exemple, de prévoir la possibilité pour l'accédant de le résilier unilatéralement en cours de phase locative : dans ce cas,

6. Le montant de la redevance mise à la charge de l'accédant, sa périodicité et, le cas échéant, les modalités de sa révision.

Les modalités de versement de la redevance sont fixées librement au contrat : elle peut être versée mensuellement, trimestriellement ou selon tout autre échelonnement. La partie de la redevance qui correspond à la jouissance du logement est fixée par l'opérateur et doit respecter un plafond fixé par arrêté.

7. Les modalités d'imputation de la redevance sur le prix : c'est-à-dire les montants respectifs de la partie de la redevance correspondant au droit à la jouissance du logement et au paiement anticipé du prix.

8. Les modalités de calcul des indemnités prévues en cas de résiliation, ou des sommes restituées lorsque le transfert de propriété n'a pas lieu (cf. ci-après, la fin du contrat de location-accession).

9. La nature de la garantie de remboursement des sommes versées au titre du paiement anticipé du prix et, s'il y a lieu, la raison sociale et l'adresse du garant.

La qualité d'organisme d'Hlm permet de justifier de cette garantie de remboursement par le biais d'un agrément spécifique présenté ci-avant mais une garantie spécifique doit être souscrite pour les SCCV.

10. Les catégories de charges incombant à l'accédant et une estimation de leur montant prévisionnel pour la première année d'exécution du contrat.

La loi de 1984 prévoit que, dans la mesure où elles sont mentionnées dans le contrat, le vendeur, qui est encore propriétaire, peut répercuter sur le locataire-accédant les charges, dans les conditions qui sont précisées ci-après dans la section du guide relative à la phase locative. Il n'y a pas de liste limitative, comme en location, et le contrat peut notamment mettre à la charge de l'acquéreur une partie des charges de copropriété (cf. ci-après, « Droits et obligations en phase locative »).

11. L'absence du maintien de plein droit dans les lieux, en cas de résolution du contrat ou de non-levée d'option.

Toutefois, cette clause ne s'applique pas si le contrat est résilié pour inexécution des obligations du vendeur. Ce dernier est également tenu de proposer, selon la loi de 1984, trois offres de relogement correspondant aux besoins et aux possibilités de l'occupant dès lors que ses revenus n'excèdent pas le niveau de ressources PLUS. L'occupant dispose d'un délai d'un mois pour répondre à chacune de ces offres.

12. Les références des contrats d'assurance souscrits en application des articles L. 241-1 et L. 242-1 du Code des assurances. Il s'agit des assurances responsabilité décennale et assurances dommages ouvrage, ainsi que les références des contrats d'assurance garantissant l'immeuble (dégâts des eaux, incendie, notamment).

La protection des particuliers qui ont recours à l'emprunt

Les contrats de location-accession sont soumis aux dispositions de la loi Scrivener du 13 juillet 1979 (Code de la consommation, art. L. 312-1 et s.), dans les conditions précisées par la loi de 1984.

Le contrat doit spécifier si l'accédant a l'intention de payer tout ou partie du prix à l'exclusion de la redevance, avec ou sans l'aide de prêts immobiliers. Si tel est le cas, le transfert de propriété est subordonné à la condition suspensive d'obtention du ou des prêts qui en assurent le financement. Cette condition doit être réalisée à la date d'exigibilité du paiement.

La situation de l'accédant prise en considération par le ou les organismes prêteurs pour l'octroi des prêts s'apprécie :

- ❶ Soit à la date de la signature initiale du contrat ou du rachat des droits par un nouvel acquéreur
- ❷ Soit à la date de la levée de l'option lorsque la situation à cette date est plus favorable à l'accédant.

Un organisme prêteur peut néanmoins refuser l'octroi du ou des prêts à la levée d'option, pour des motifs sérieux et légitimes tels que l'insolvabilité de l'accédant.

Il faut néanmoins rappeler que l'agrément PSLA a été obtenu par l'opérateur avec l'engagement d'un établissement de crédit de proposer à chaque accédant un financement de la phase accession.

Les contrats signés avant l'achèvement de l'immeuble

Ils doivent être assortis d'une **garantie d'achèvement** de l'immeuble.

Pour les organismes d'Hlm, la garantie d'achèvement est apportée par la garantie de la Société de garantie de l'accession des organismes d'Hlm (**SGAHLM**) pour les opérations qu'elles réalisent en direct et par une garantie extrinsèque pour les opérations réalisées en SCCV.

Dans ce dernier cas, la garantie peut être donnée par les organismes financiers figurant sur une liste fixée par le décret n° 85-534 du 15 mai 1985 : établissements de crédit et entreprises d'assurance et de capitalisation régies par le Code des assurances. La garantie peut revêtir la forme :

- Soit d'une ouverture de crédit par laquelle le garant s'oblige à avancer au vendeur ou à payer pour son compte les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble
- Soit d'une convention de cautionnement aux termes de laquelle la caution s'oblige envers l'accédant, solidairement avec le vendeur, à payer les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble. Cette convention doit stipuler, au profit de l'accédant, le droit d'en exiger l'exécution.

La garantie d'achèvement prend fin à l'achèvement de l'immeuble. Celui-ci est apprécié dans les mêmes conditions qu'en matière de vente en état futur d'achèvement.

Les frais

À défaut de dispositions contraires, tous les droits et taxes du contrat de location-accession sont à la charge de l'accédant. Il en va de même pour l'acte constatant le transfert de propriété à la levée d'option.

L'ensemble des frais notariés liés à la rédaction et à l'enregistrement d'un contrat de location-accession dans le neuf est de l'ordre de 2 300 €, soit environ 2 % du prix de vente. Il comprend les postes suivants :

- Droit fixe des actes innommés
- Émoluments du notaire
- Contribution de sécurité immobilière
- Attestations, extraits d'actes, états hypothécaires, extraits cadastraux et notifications, etc.

On peut estimer à 2,5 % les frais, qui se répartissent en 60 % lors de la signature du contrat de location-accession et 40 % à la levée d'option.



Zoom sur... Le PSLA et la SGAHLM

La loi « SRU » de 2003 oblige l'ensemble des organismes d'Hlm qui souhaitent développer une activité de promotion immobilière à adhérer à la Société de garantie de l'accèsion des organismes d'Hlm (SGAHLM). Cette adhésion amène l'organisme à rendre compte de ses engagements financiers au travers d'un reporting trimestriel. Les logements commercialisés en PSLA font l'objet d'un traitement distinct, leur valeur n'étant intégré dans l'encours de production que jusqu'à l'obtention de l'offre de prêt PSLA, et uniquement à hauteur du prix d'achat du terrain majoré des frais annexes y afférents.

Une attestation de la SGAHLM portant sur la garantie de l'activité d'accèsion sociale à la propriété, établie de moins de six mois, doit être annexée aux actes de contrat location-accession et de levée d'option des logements. Cette attestation est téléchargeable par l'organisme d'Hlm sur le site de la SGAHLM. Sa délivrance est soumise aux conditions de renouvellement annuel de la convention et de paiement de la cotisation.



Questions / réponses

Le contrat de location-accession peut-il inclure un dépôt de garantie qui pourrait être mobilisé en cas de rupture du contrat de location-accession pour assurer la remise en état du logement ?

Non. Le montant de garantie prévu au contrat préliminaire le cas échéant doit être reversé lors de la signature du contrat PSLA qui ne prévoit pas de dépôt de garantie. En revanche, en cas de non-levée d'option, le montant de part acquisitive cumulée reversée au ménage peut faire l'objet de retenues pour des frais qui sont imputables au ménage.

Peut-on se dispenser de la phase locative et signer directement un contrat de vente ?

Non. La loi de 1984 définit la location-accession comme un acte par lequel un vendeur s'engage envers un accédant à lui transférer, par la manifestation ultérieure de sa volonté, la propriété de son logement. Le contrat de location-accession fait de plus l'objet d'un acte authentique. Par ailleurs, le décret du 12 novembre 2020 fixe une durée minimale d'occupation de six mois avant de pouvoir exercer la levée d'option.

Enfin, l'agrément définitif PSLA ne sera accordé par l'État ou les délégataires qu'au vu des contrats de location-accession des ménages concernés intégrant une phase d'occupation en phase dite « locative » de 6 mois minimum.

En promotion immobilière, les frais de notaire peuvent être incorporés dans les ventes « acte en main » pour augmenter l'emprunt et diminuer l'apport personnel de l'acquéreur. Est-ce possible en PSLA ?

Oui, dès lors qu'ils sont incorporés au prix de vente initial, ce dernier devant respecter un plafond réglementaire.

Dans le neuf, quelles sont les bases juridiques pour la levée des réserves ? Faut-il signer un PV de livraison ?

En PSLA, c'est le maître d'ouvrage qui réceptionne les travaux et est en mesure de lever les réserves de réception. Néanmoins, il est de sa responsabilité

d'informer le locataire-accédant des désordres constatés et réglés ou encore existants lors de la levée d'option. Aussi, la remise d'un PV de livraison avec mention des éventuelles réserves garantit, en quelque sorte, une parfaite appropriation du logement. Dans ce cas, bien prévoir alors dans le contrat de location-accession, les délais contractuels de levées des réserves.

Le ménage bénéficie-t-il d'une garantie de parfait achèvement ou de bon fonctionnement ?

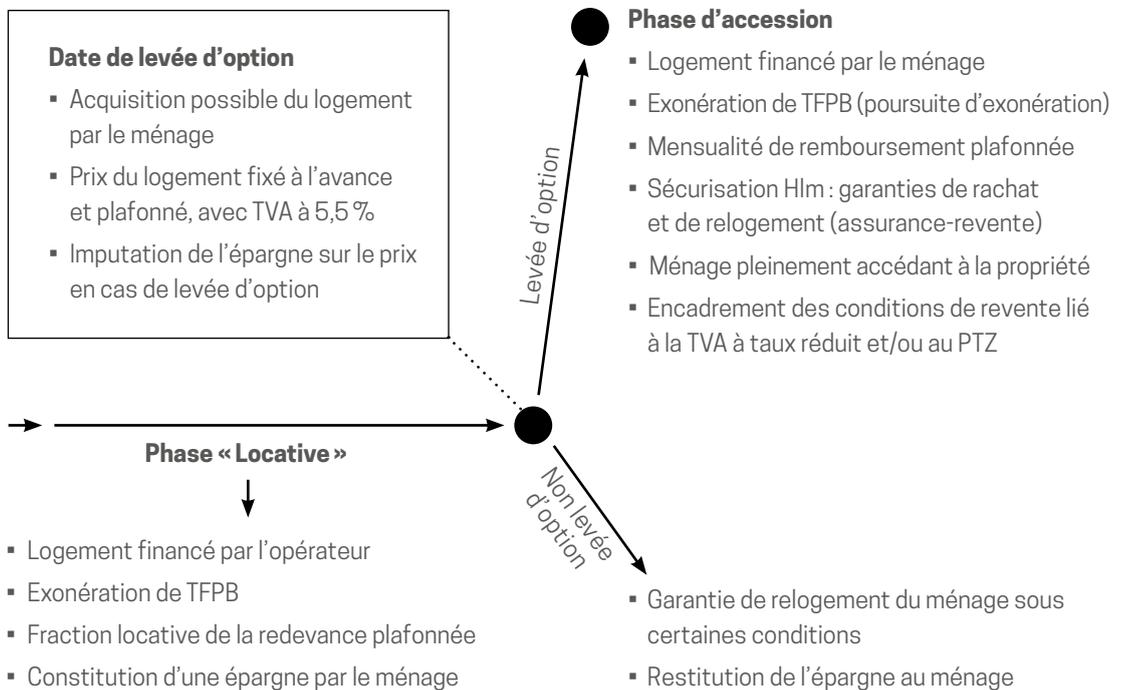
Les garanties de parfait achèvement et de bon fonctionnement sont dues par le constructeur au promoteur qui utilise ces garanties pour exécuter ses obligations vis-à-vis du locataire-accédant, comme dans une opération d'accession classique.

Le ménage qui emménage dans un logement PSLA peut-il bénéficier d'un préavis réduit à un mois lorsqu'il donne congé pour son logement locatif ?

Non, le locataire-accédant ne peut pas bénéficier d'un préavis réduit à un mois fondé sur l'attribution d'un logement locatif conventionné car il n'y a pas d'attribution d'un logement locatif social. Le contrat de location-accession ne peut pas être assimilé à un bail d'habitation car il est régi par la loi du 12 juillet 1984 relative à la location-accession.

3. La phase locative: droits et obligations de l'acquéreur et du vendeur

La première phase d'une location-accession, que nous qualifierons par commodité de « phase locative », s'étend de l'entrée dans les lieux au transfert de propriété définitif du logement.



La situation du locataire-acquéreur : un statut particulier

Au cours de la phase « locative », le ménage n'est ni locataire ni propriétaire et bénéficie d'un statut d'occupation original à plusieurs égards.

Le contrat de location-accession lui confère un droit de jouissance exclusif du logement, à titre onéreux, jusqu'au terme prévu. Ce droit ne peut lui être contesté s'il remplit ses obligations.

L'état des lieux

Un état des lieux est établi contradictoirement par les parties, lors de la remise des clés à l'accédant ou lors de la signature du contrat, si l'accédant est déjà dans les lieux.

En cas de résiliation du contrat ou lorsque le transfert de propriété prévu au terme du contrat n'intervient pas, un état des lieux de sortie doit être également établi contradictoirement au moment de la restitution des clés au vendeur.

À défaut, et huit jours après mise en demeure restée sans effet, l'état des lieux est établi par huissier de justice à l'initiative de la partie la plus diligente, l'autre partie étant dûment appelée. Les frais sont supportés pour moitié par chacune des deux parties.

La levée de toutes les réserves peut dans certains cas constituer une condition sine qua non pour les locataires-accédants. Il convient donc d'être vigilant sur les conditions de remise des clés et la réactivité mise en œuvre pour lever au plus vite et dans de bonnes conditions la totalité des réserves. À ce titre, il convient de prévoir dans les marchés de travaux les mêmes conditions de levées de réserves que pour n'importe quelle opération de promotion.

La redevance

La partie de la redevance qui correspond à la jouissance du logement est fixée par l'opérateur et doit respecter un plafond fixé par arrêté. Ce plafond est calculé sur la base de la surface utile du logement, éventuellement augmentée, dans la limite de 6 m², de la moitié de la surface du garage ou de l'emplacement réservé au stationnement des véhicules annexé au logement et faisant l'objet d'une jouissance exclusive par l'accédant. Cette partie peut être indexée sur l'IRL, à chaque date anniversaire du contrat. La part acquisitive ne peut quant à elle être révisée.

La partie de la redevance qui correspond à la jouissance du logement est versée à compter de la date d'entrée dans les lieux. La réglementation du PSLA précise que la révision de la redevance ne peut dépasser la variation de l'indice de référence des loyers (IRL) entre le jour de la signature du contrat et celui du versement de la redevance (art. 7 de la loi de 1984 modifié par la loi du 8 février 2008).



Questions / réponses

Comment se calcule le plafond relatif à la part « locative » de la redevance ?

L'article 2 de l'arrêté impose que « la partie de la redevance mensuelle correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement [...] ne peut excéder des plafonds, exprimés en euros par m² de surface utile telle que définie à l'article D. 331-10 ». Si ce plafond est proche d'un loyer de type PLS, le calcul est simplifié par rapport à une opération locative : il suffit de multiplier le plafond issu du zonage géographique par la surface utile du logement, augmentée le cas échéant de la moitié de la surface du garage ou emplacement réservé au stationnement dans la limite de 6 m². Il n'y a pas lieu de prendre en compte le coefficient de structure et les diverses majorations locales comme il est habituellement pratiqué en locatif social.

Par exemple, au 1^{er} janvier 2022, pour un logement de 84 m² utiles avec un garage en zone B1, le plafond de part locative sera égal à : $(84+6) \times 9,15 = 823,50$ €.

A quel niveau fixer le montant de la part locative ?

La part locative, dans la limite du plafond réglementaire, doit permettre à l'opérateur d'équilibrer le portage du projet pendant la phase locative. Mais le montant de la redevance locative doit être choisi au plus juste car il a un impact significatif sur la cible commerciale.

Un ménage pour être éligible doit en effet pouvoir supporter cet effort financier pendant la phase locative alors que dans un contexte de taux d'intérêt faibles pour les crédits immobiliers, la mensualité de crédit pourrait être plus faible que la redevance.

Comment calculer le montant de la part acquisitive ?

Elle se détermine par différence entre la redevance et la part locative. La redevance dépend des revenus du ménage et du taux d'effort maximum acceptable et accepté, la part locative couvre les débours de l'organisme.

La redevance peut-elle dépasser le taux d'endettement de 30 % ?

Il n'y a pas de règle imposée pour le montant de la redevance mais en pratique le montant de la redevance doit être calculé pour anticiper le niveau de la mensualité de prêt que pourra rembourser l'accédant après la levée d'option.

Il est donc établi souvent sur la base des pratiques des établissements bancaires qui n'acceptent des dossiers au-delà d'un taux de 25 à 30% qu'en étant très vigilants sur la notion de reste à dépenser pour le ménage.

La part acquisitive de la redevance peut-elle être fixée à zéro ?

Non. La part acquisitive doit exister même si elle peut être considérée comme la « variable d'ajustement » entre le nécessaire amortissement du prêt auquel on ajoute les frais de gestion, le total constituant la part locative, et le taux d'effort supportable par le ménage. Dans certains cas, la part acquisitive est symbolique.

Les droits et obligations du locataire-accédant

Les règles d'usage et de mise à disposition du logement

L'accédant est tenu d'user de l'immeuble en bon père de famille et suivant la destination qui a été donnée par le contrat.

Il ne peut autoriser quiconque à occuper le logement à quelque titre que ce soit. Il ne peut donc pas notamment louer ou sous-louer le logement.

L'accédant est responsable des pertes et dégradations. Il est tenu de s'assurer pour les risques dont il répond en sa qualité d'occupant : notamment dégâts des eaux, incendie. La souscription d'une assurance habitation en tant que locataire est indispensable.

L'obligation d'entretien

Dès la date d'entrée en jouissance, l'entretien et les réparations de l'immeuble incombent à l'accédant.

Toutefois, le vendeur conserve la charge de certaines réparations importantes, sur la base des éléments listés à l'article 29 de la loi de 1984, et des travaux d'amélioration qui portent sur les mêmes éléments. Si ces travaux devaient excéder 10 % du prix de l'immeuble, une modification des charges ainsi qu'une réévaluation du prix peuvent être proposées au locataire-accédant. À défaut d'accord, le titulaire du contrat pourrait le dénoncer.

La participation à la copropriété

Pour l'application du statut de la copropriété, la signature d'un contrat de location-accession est assimilée à une mutation : l'accédant est considéré comme un copropriétaire et en assume les droits et obligations.

Dès la signature du contrat, l'accédant est subrogé dans les droits et obligations du copropriétaire vendeur : il doit donc être convoqué à l'assemblée générale comme un copropriétaire, il convient de ce fait que le contrat soit notifié au syndic.

L'accédant participe à l'assemblée générale avec voix délibérative, sur toutes les questions inscrites à l'ordre du jour concernant notamment l'entretien et les réparations de l'immeuble. Le vendeur conserve toutefois le droit de vote pour toutes les décisions de l'assemblée générale concernant :

- Les grosses réparations mises à sa charge en application de l'article 29 de la loi de 1984 (par exemple la réparation de la cage et du moteur de l'ascenseur, mais non celle de la cabine)
- Les actes de disposition visés aux articles 26 et 35 de la loi du 10 juillet 1965 sur la copropriété, dont notamment les travaux d'amélioration portant sur les parties communes, la surélévation de l'immeuble et la construction de bâtiments aux fins de créer de nouveaux locaux à usage privatif

Il y a donc pour un même lot deux personnes qui peuvent prendre part aux votes, mais pas pour les mêmes décisions.

Le copropriétaire vendeur ne pourra que formuler des observations à propos des décisions pour lesquelles l'accédant a droit de vote exclusif, et inversement.

Dans le cas où aucune partie ne prend part au vote, celui qui y avait droit sera considéré comme abstentionniste et ne pourra contester la décision prise par l'assemblée.

**Bon à savoir**

Afin d'apprécier l'application des règles de la copropriété, il convient de différencier deux situations.

Cas où les logements PSLA sont situés dans un immeuble appartenant en totalité à un organisme d'Hlm

Dans ce cas, la copropriété n'est pas constituée et les organes de la copropriété ne pourront jouer leur rôle qu'à partir du moment où la copropriété existe, c'est-à-dire quand interviendra la première levée d'option. Dans l'attente, il n'y aura ni syndic, ni syndicat des copropriétaires, pas d'assemblée générale de copropriété ni charges de copropriété tant que l'immeuble ne sera pas soumis au statut de la copropriété.

Le vendeur doit faire établir préalablement à la signature des actes un état descriptif de division de l'immeuble avec un règlement « de jouissance » destiné à devenir le règlement de copropriété après levée de la première option. Ce règlement, sera annexé aux actes notariés constatant la location-accession. Il est possible de prévoir avec le futur syndic un contrat de mandat de gestion des contrats de location-accession.

Les rapports entre vendeur et accédants seront d'ores et déjà alignés sur le régime de la copropriété bien que celle-ci ne soit pas encore constituée ; mais grâce à cette anticipation, la transition vers la solution définitive s'opérera sans difficultés particulières.

Cas où les logements PSLA sont situés dans un immeuble comportant des logements sous un autre statut

Dans le cas par exemple d'une opération mixte PSLA/VEFA ou de l'achat de logements PSLA en VEFA, la copropriété sera constituée dès la prise d'effet des contrats de location-accession.

Le syndic doit être tenu informé de l'existence de deux titulaires de droits sur le lot objet de la location-accession, avec les noms et adresses des personnes concernées. Il appartient en conséquence, soit au notaire qui a établi l'acte de location-accession, soit aux parties, de notifier au syndic, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, la constitution sur le lot concerné du droit donné à l'accédant, avec l'indication des noms, prénoms, domicile réel ou élu de l'intéressé.

Étant subrogé dans les obligations du vendeur pour l'application des dispositions légales en matière de copropriété, l'accédant devient le débiteur direct du syndicat pour toutes les charges de l'immeuble, autres que celles relatives aux réparations du gros œuvre ou à son amélioration. Il est tenu de payer les charges de copropriété sur les bases convenues dans le règlement de copropriété.

Le vendeur demeure, quant à lui, redevable des dépenses de grosses réparations ce qui est peu probable en PSLA sur des logements neufs.

Le syndic doit poursuivre le recouvrement des charges communes, en tenant compte de la distinction.

Les charges, hormis celles citées par l'article 29 alinéa 2, sont donc appelées par le syndic auprès du locataire accédant. À cet effet, il doit, pour chaque lot objet d'un contrat de location-accession, tenir deux comptes individuels, l'un au nom du propriétaire-vendeur, l'autre au nom du locataire-accédant.

Du fait qu'il est subrogé dans les droits et obligations du vendeur, le locataire-accédant, qui a la jouissance des locaux, doit se conformer aux prescriptions du règlement de copropriété.

L'article 23, alinéa 2, de la loi de 1984 précise d'ailleurs que ce règlement doit être joint au projet du contrat de location-accession. Le syndic dispose d'une action directe à l'encontre de l'accédant en cas de violation des prescriptions du règlement. Inversement, l'accédant est fondé à se prévaloir du règlement et à en exiger le respect.

Le paiement de la redevance et sa révision éventuelle

L'accédant est tenu au paiement de la redevance dans les conditions fixées au contrat.

Si le contrat l'a prévu, la partie de la redevance correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement peut être révisée, sans que sa variation puisse excéder celle de l'IRL. La part acquisitive ne peut être indexée.

Les frais et charges : que paye le locataire-acquéreur ?

Selon les termes de la loi de 1984, l'accédant doit payer les charges prévues dans le contrat de location-accession et contrairement au régime de la location, toutes les charges sont répercutables par le vendeur, à l'exception des grosses réparations citées à l'article 29. Cependant, selon les termes de l'article 29 de la loi de 1984, « le vendeur est tenu de garantir le paiement des charges incombant à l'accédant ».

L'accédant est tenu au paiement des charges annuelles telles que les contributions, taxes et impôts (taxe d'habitation...).

La cession des droits du locataire-acquéreur

L'accédant peut, pendant la période de jouissance à titre onéreux, céder ses droits à un tiers par acte authentique, à la condition que le nouveau titulaire respecte les conditions de ressources du PSLA. Le vendeur peut s'opposer à la vente :

- Soit lorsque le bénéficiaire de la cession ne remplit pas les conditions exigées pour l'octroi d'un PSLA
- Soit pour un motif sérieux et légitime, notamment l'insolvabilité du bénéficiaire de la cession

En tout état de cause, l'accédant ne peut céder que la totalité de ses droits : il ne peut, par exemple, céder le droit de jouissance du logement en conservant le droit d'option.

Dès lors que les conditions d'occupation définies par la réglementation du PSLA sont respectées, les avantages fiscaux sont maintenus pour l'opérateur.

Le contrat de location-accession peut soumettre la cession à l'agrément de l'organisme d'Hlm et ce dernier ne doit pas restituer les sommes versées par le cédant, le contrat se poursuivant avec le cessionnaire, il n'y a pas de résiliation du contrat de location-accession.



Question / réponse

Une coopérative d'Hlm peut-elle confier un mandat de gestion à un autre organisme d'Hlm ?

Oui. Les logements PSLA ne sont pas assimilables à du patrimoine locatif et sa mise en gestion auprès d'un autre organisme constitue une prestation de services entre organisme. Il n'est donc pas nécessaire de solliciter l'agrément du préfet pour confier la gestion de logements PSLA à un autre organisme d'Hlm.

Les droits et obligations du vendeur

Le droit d'aliéner le logement

Jusqu'au transfert de propriété, le vendeur reste propriétaire du logement.

Il peut donc constituer des sûretés sur l'immeuble, ou l'aliéner au profit d'un tiers autre que l'accédant en place. Dans ce cas, le nouveau propriétaire se substitue au vendeur dans l'ensemble de ses droits et obligations.

Le nouveau propriétaire est ainsi tenu de respecter le contrat de location-accession en cours, dans toutes ses clauses.

Il doit notamment présenter une garantie de remboursement adéquate (caution ou garantie intrinsèque), à moins que celle-ci ne prenne la forme d'une hypothèque légale spéciale de l'accédant.

Les actions en garantie

C'est au vendeur de mettre en œuvre les assurances dommage ouvrage et assurance responsabilité décennale, en sa qualité de propriétaire de l'ouvrage. Toutefois, en cas de défaillance du vendeur, l'accédant peut lui-même mettre en œuvre ces assurances.

De plus, l'accédant peut être autorisé, par décision de justice rendue contradictoirement, à exécuter les travaux et à percevoir les indemnités sur présentation des factures correspondantes.

Les grosses réparations

Le vendeur conserve la charge des réparations relatives aux éléments cités à l'article 29 de la loi de 1984, à savoir :

- ❶ Aux éléments porteurs concourant à la stabilité ou à la solidité du bâtiment, ainsi qu'à tous les autres éléments qui leur sont intégrés ou forment corps avec eux
- ❷ Aux éléments qui assurent le clos, le couvert et l'étanchéité, à l'exclusion de leurs parties mobiles.

Ces éléments comprennent notamment :

- ❶ Les revêtements des murs à l'exclusion de la peinture et des papiers peints
- ❷ Les escaliers et planchers ainsi que leur revêtement en matériau dur
- ❸ Les plafonds et les cloisons fixes
- ❹ Les portions de canalisations, tuyauterie, conduites et gaines de toute sorte logées à l'intérieur des murs, plafonds ou planchers, ou prises dans la masse du revêtement, à l'exclusion de celles qui sont seulement scellées
- ❺ Les charpentes fixes des ascenseurs et monte-charges
- ❻ Les bâtis et huisseries des portes, fenêtres et verrières

Les travaux d'amélioration et l'ajustement du prix

Le vendeur peut être contraint de réaliser ou de participer au paiement de travaux d'amélioration. Dans ce cas et sous certaines conditions, il peut proposer à l'accédant une réévaluation des charges et du prix :

- ❶ Les travaux payés par le vendeur doivent être supérieurs à 10 % du prix de l'immeuble
- ❷ Ces travaux d'amélioration doivent lui avoir été imposés dans le cadre de la copropriété

- Ils doivent concerner, soit les éléments porteurs concourant à la solidité du bâtiment, et tous les éléments qui leur sont intégrés ou forment corps avec eux, soit les éléments qui assurent le clos, le couvert et l'étanchéité, à l'exclusion de leurs parties mobiles

La réévaluation du prix ne peut excéder la dépense effectuée, éventuellement révisée selon la variation de l'indice de référence des loyers (IRL). Si l'accédant n'est pas d'accord avec cette réévaluation, il peut mettre fin au contrat et ne pourra être tenu d'aucune indemnité de résiliation.

La participation à la copropriété

Le copropriétaire vendeur ayant le droit de vote pour certaines décisions de l'assemblée, il reste membre de celle-ci et doit être convoqué comme un autre copropriétaire. Tant que le transfert de propriété, constaté par acte authentique, n'a pas été notifié au syndic, celui-ci doit convoquer à l'assemblée générale le copropriétaire vendeur.

Le vendeur conserve le droit de vote pour toutes les décisions de l'assemblée générale concernant :

- Les grosses réparations mises à sa charge en application de l'article 29 de la loi de 1984
- Les actes de disposition visés aux articles 26 et 35 de la loi du 10 juillet 1965 sur la copropriété dont notamment les travaux d'amélioration portant sur les parties communes, la surélévation de l'immeuble et la construction de bâtiments aux fins de créer de nouveaux locaux à usage privatif

Même si aucune des questions portées à l'ordre du jour n'est de celles pour lesquelles il a droit de vote, il a le droit de présenter ses observations sur ces questions.

En cas de défaillance de l'accédant pour le paiement de ses charges, le vendeur est par ailleurs tenu d'en garantir le paiement. Le syndic doit alors mettre le vendeur en demeure de payer ; ce n'est que si cette mise en demeure est restée infructueuse qu'il pourra inscrire sur le lot l'hypothèque légale prévue par la loi du 10 juillet 1965 sur la copropriété.

4. La fin de la phase dite locative

Plusieurs cas de figure sont envisageables :

①

Au plus tard à l'issue de la phase locative prévue au contrat, l'accédant lève l'option et devient propriétaire du logement

②

Au terme de la phase locative, le vendeur et l'accédant conviennent d'en prolonger la durée

③

L'accédant ne lève pas l'option à l'issue de la phase locative ou le contrat est résilié avant son terme normal

La levée d'option et le transfert de propriété

Il s'agit de l'issue normale du contrat de location-accession. La levée d'option est réalisée par la manifestation de la volonté du ménage, conformément aux conditions du contrat. Elle nécessite cependant un acte notarié pour son

enregistrement et pour la réalisation du transfert du prix. Le transfert de propriété résultant de la levée d'option doit être constaté par acte authentique et publié au fichier immobilier.

Les conditions de la levée d'option : délais, forme et procédure

L'option peut être exercée au terme de la phase locative fixé dans le contrat de location-accession, ou de façon anticipée si le contrat en prévoit l'éventualité.

Levée d'option anticipée

Si le contrat le permet et s'il souhaite lever l'option avant le terme ultime fixé au contrat, l'accédant exprime sa volonté au vendeur dans les formes prévues au contrat : en général, par lettre recommandée avec accusé de réception. Le transfert de propriété lui-même est constaté par acte authentique, donc devant notaire.

Levée d'option à l'échéance

Trois mois avant le terme ultime prévu pour la levée d'option, le vendeur doit, par lettre recommandée avec accusé de réception, mettre l'accédant en demeure d'exercer dans le délai convenu – c'est-à-dire, d'ici le terme fixé au contrat – la faculté qui lui est reconnue d'acquérir la propriété de l'immeuble.

La mise en demeure

En l'absence de manifestation du locataire-accédant, le vendeur peut mettre ce dernier en demeure d'acquérir son logement. Cette mise en demeure indique, sous peine de nullité, l'état des créances garanties par des inscriptions prises sur l'immeuble. Lorsque le montant de ces créances excède celui du prix restant dû par l'accédant, ce dernier peut renoncer à l'acquisition. Il bénéficie dans ce cas des dispositions protectrices de l'article 13 de la loi de 1984 :

- Il est remboursé par le vendeur de l'intégralité de la part acquisitive des redevances versées
- Il peut recevoir, si le contrat le prévoit, une indemnité de 3 % au plus du prix de l'immeuble objet du contrat
- Il bénéficie d'un droit au maintien dans les lieux pour une durée d'au moins trois mois à compter de la résiliation ou de la date prévue

pour la levée d'option, et en tout état de cause, la libération des locaux ne peut être exigée avant le remboursement des sommes dues par le vendeur

- Pendant ce maintien dans les lieux, l'indemnité d'occupation ne peut être supérieure au montant de la redevance diminuée de sa part acquisitive

L'accédant manifeste sa volonté d'acquérir le logement par lettre recommandée avec accusé de réception.

À défaut de réponse de sa part dans le délai prévu, il est réputé renoncer à l'acquisition.

Par prudence, le contrat de location-accession pourra prévoir les modalités de saisine de l'occupant.

Le transfert de propriété est ensuite réalisé sous les conditions suivantes.

Paiement du solde du prix

Celui-ci est fixé par le contrat de location-accession. Il est au plus égal au prix de vente initial décoté forfaitairement d'au moins 1 % par année d'occupation ainsi que de la part acquisitive accumulée durant la phase locative.

Obtention des prêts auxquels recourt l'accédant, le cas échéant

Cette condition doit être appréciée à la date d'exigibilité du paiement.

Dans le cadre du PSLA, l'accédant dispose d'un engagement de proposition de financement sous réserve de garanties suffisantes de solvabilité. En effet, l'établissement de crédit partenaire de l'opération est tenu de proposer à l'accédant un prêt conventionné et, éventuellement, un prêt complémentaire (Prêt à taux zéro, prêt Accession d'Action Logement...) permettent de financer le transfert de propriété. La charge totale de remboursement des prêts (hors assurances) ne doit pas excéder, au moment de la levée d'option, le montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété.

Ce prêt conventionné peut être constitué du transfert de la fraction du capital restant dû du prêt PSLA ayant financé le logement (représentant la valeur de son logement du prêt social location-accession accordé par l'établissement de crédit partenaire à l'opérateur). Dans ce cas, l'établissement de crédit peut majorer le taux obtenu par l'opérateur de 30 points de base. Ce cas est néanmoins exceptionnel.

Si l'établissement bancaire a pu formuler un avis sur la solvabilité du ménage lors de la phase de commercialisation, il devra obligatoirement procéder à un réexamen lors de la demande de levée d'option. Il pourra ainsi refuser l'octroi du ou des prêts pour des motifs sérieux et légitimes tels que l'insolvabilité de l'accédant.

PSLA ET PRÊT À TAUX ZÉRO



La réglementation autorise expressément la mobilisation du PTZ pour financer partiellement la levée d'option. Le profil du PTZ sera établi sur la base des revenus de l'acquéreur à l'émission de l'offre de prêt. Ce dernier devra par ailleurs apporter la preuve qu'il n'aura pas été propriétaire de sa résidence principale dans les deux ans précédant sa demande de PTZ. Dans le cas d'une acquisition dans l'ancien, le PTZ ne pourra être mobilisé que pour une acquisition située dans une commune classée B2 ou C.

Pour en savoir plus sur le financement de l'acquéreur, reportez-vous au chapitre 3 de la troisième partie de ce guide.

Signature de l'acte de vente authentique

L'ensemble des droits et taxes liés au transfert de propriété sont à la charge de l'accédant, sauf convention contraire.

En l'état des dispositions fiscales, le montant des frais notariés est comparable à celui d'une vente normale. Comme à la signature du contrat de location-accession, il est de l'ordre de 2 300 € pour un logement neuf, hors frais d'hypothèque.

L'accédant est tenu de prendre les lieux en l'état où ils se trouvent lors du transfert de propriété. En cas de désordres survenant après le transfert de propriété, il lui revient de faire jouer les garanties liées à la construction de l'immeuble : assurance dommages ouvrage, assurance responsabilité décennale...

Mise en place de la sécurisation

Ainsi que cela doit être stipulé dans le contrat de location-accession et réaffirmé dans le contrat de vente, l'accédant bénéficie obligatoirement⁴ à compter de la signature du contrat de vente de la sécurisation constituée :

- D'une garantie de rachat de son logement pendant quinze ans
- D'une garantie de relogement dans le patrimoine locatif, sous réserve du respect des plafonds de ressources PLUS, pendant quinze ans, à condition de justifier d'un des faits générateurs prévus par la réglementation notamment, et que le logement constitue toujours sa résidence principale

L'opérateur peut également proposer à l'accédant de bénéficier d'une assurance contre la décote en cas de revente forcée de son bien pendant dix ans.



Questions / réponses

Le ménage peut-il lever l'option avant l'obtention de l'agrément définitif ?

Non. Le contrat de location-accession doit prévoir que l'obtention de l'agrément définitif est une condition nécessaire pour la levée d'option. Cette disposition sécurise l'opérateur en lui assurant l'obtention des dispositifs fiscaux spécifiques au PSLA.

Un ménage peut-il financer le solde de prix à la levée d'option sans avoir recours à l'emprunt ?

Oui. L'acquéreur est entièrement libre du choix de son financement à la levée d'option. Toutefois, le PSLA a été conçu avant tout pour accompagner les ménages ne disposant pas d'apport personnel et faisant face à des difficultés pour financer une acquisition classique.

L'acquéreur peut-il bénéficier d'une remise au prorata de la durée d'occupation locative ?

Oui. La remise de 1 % par an prévue par le législateur n'est due que pour une année entière écoulée à compter de l'entrée dans les lieux. Toutefois, il s'agit d'un minimum et rien n'interdit d'introduire dans votre contrat des clauses plus favorables à l'acquéreur. Néanmoins, un prorata au temps d'occupation peut paraître difficile à gérer. Il peut s'avérer plus commode de prévoir au contrat des dates de levée d'option anticipée semestrielles ou trimestrielles en faisant figurer lisiblement le montant de la remise associée et le solde de prix correspondant.

Le locataire-accédant peut-il accepter une offre de prêt dont la mensualité serait supérieure au montant de la dernière redevance acquittée ?

Oui. La réglementation fait obligation au vendeur de proposer, via l'établissement bancaire partenaire de l'opération, une offre de prêt dont la mensualité est au plus égale

⁴ en application des articles 4 et 5 de l'arrêté du 26 mars 2004

au montant de la dernière redevance acquittée. Le locataire-accédant peut ou non l'accepter. La banque partenaire peut aussi, en plus de cette première offre, lui présenter d'autres offres qu'elle estimerait plus adaptées.

Si le locataire-accédant paye lors de la levée d'option l'intégralité du prix du logement avec un prêt non conventionné ou avec de l'apport personnel, bénéficie-t-il quand même de la TVA à taux réduit ? Oui. Les avantages de TVA et de la taxe foncière sur la propriété (TFPB) sont liés uniquement à la convention PSLA passée avec l'État et non au type de financement mobilisé par l'acquéreur au moment de la levée d'option. Si les contraintes de ressources, de redevance, de prix de vente et de mensualités sont respectées, les avantages fiscaux lui sont acquis.

Peut-on prévoir dans le contrat de vente une clause antispéculative ?

Oui, mais cette clause n'est pas obligatoire. Elle peut être intégrée dans le cadre d'une négociation avec une collectivité locale et en échange d'un appui à la réalisation de l'opération.

Le contrat peut-il prévoir un droit préférentiel de rachat au profit d'une collectivité locale ?

Un droit préférentiel de rachat est tout à fait envisageable dans le cadre de dispositions antispéculatives afin de s'assurer que les aides de la collectivité bénéficient à des accédants sur le long terme. Ce droit préférentiel de rachat devrait être inclus dès la convention avec la collectivité et figurer si besoin dans le contrat de vente après le contrat de location-accession.

En cas de revente après la levée d'option, l'exonération de la TFPB est-elle maintenue ?

Non. La suppression de l'exonération intervient à compter du 1^{er} janvier de l'année qui suit celle au cours de laquelle les événements qui la motivent sont survenus.

Un client a signé seul son contrat de location-accession. Au cours de la période « locative », il se met en ménage avec une autre personne. Peut-il acheter avec cette seconde personne ?

Dans l'hypothèse où une personne seule a signé un contrat de location-accession, elle ne peut lever l'option avec une autre personne sans que soit établi, au préalable, un avenant au contrat initial, par acte notarié, pour ajouter comme titulaire du contrat la deuxième personne, sous réserve du respect par le nouveau ménage des plafonds de ressources prévus pour les opérations de location-accession PSLA.

Par ailleurs, une telle opération ne doit pas constituer une fraude à la loi, susceptible d'entraîner la nullité de l'opération si le ménage existait déjà lors de la signature initiale du contrat de location-accession.

Le ménage doit-il payer sa redevance entre le terme du contrat et la date de signature de la levée d'option chez le notaire ?

Non mais on peut prévoir dans le contrat une indemnité d'occupation équivalente à la part locative, (probablement valable uniquement en cas de retard imputable à l'accédant.

**Bon à savoir****Le régime de reversement du différentiel de TVA**

L'accédant en PSLA ayant bénéficié d'un taux réduit de TVA pour acquérir son logement, il se voit soumis aux dispositions de l'article 284 du code général des impôts. Cet article précise les cas où l'acquéreur devra reverser tout ou partie du différentiel de TVA (entendue comme la différence entre le taux normal et le taux réduit appliqué au prix de son acquisition) en cas de changement d'usage de son logement (mise en location, revente).

Pour les contrats signés à compter du 1^{er} janvier 2014, le délai de reversement est de 10 ans, avec un abattement d'un 1/10^e par année de détention à compter de la 1^{re} année.

Dans son bulletin officiel des impôts (BOI-TVA-IMM-20-20), l'administration admet que le complément de TVA ne soit pas exigé lorsque le déménagement du ménage (date à laquelle le logement n'est plus occupé à titre de résidence principale) est lié :

- ❶ Au décès de l'un des accédant ou d'un descendant direct faisant partie du ménage,
- ❷ À une mobilité professionnelle impliquant un trajet de plus de 70 km,
- ❸ À une situation de chômage de plus d'un an, d'invalidité,
- ❹ À un divorce ou une dissolution d'un PACS ou encore, depuis 2014, à un mariage, à la conclusion d'un PACS,
- ❺ À la naissance d'un enfant ou à la délivrance d'une carte d'invalidité à l'un des enfants à charge.

Le changement d'usage met fin au régime d'exonération de TFPB dans tous les cas.

La résiliation du contrat

Trois cas de figure peuvent se présenter :



Retrait du locataire avant la fin de la phase locative



Résiliation du contrat pour non-exécution des obligations du locataire



Résiliation du contrat pour non-exécution des obligations du vendeur

Le locataire se retire avant la fin du contrat

L'accédant peut renoncer à l'acquisition en cours de contrat, si le contrat le prévoit. La loi de 1984 ne précise pas quel est le formalisme applicable, mais une lettre recommandée avec accusé de réception paraît être le moyen le plus adéquat. Il

est préférable de préciser ce point dans le contrat de vente. Il est à noter que le PSLA n'étant pas un bail d'habitation, son occupant ne peut bénéficier du délai de préavis réduit prévu par l'article L 351-2 du CCH.

Dans ce cas, l'accédant ne bénéficie d'aucun droit au maintien dans les lieux. Il doit quitter les lieux sans délai, sauf s'il lui en est accordé un par le contrat ou le vendeur.

Un état des lieux doit être établi contradictoirement, lors de la restitution des clés au vendeur. À défaut, et huit jours après une mise en demeure restée sans effet, l'état des lieux est établi par huissier de justice à l'initiative de la partie la plus diligente, l'autre partie étant dûment appelée. Les frais sont supportés pour moitié par chacune des parties.

Le vendeur doit restituer à l'accédant toutes les sommes versées correspondant au paiement anticipé d'une partie du prix, c'est-à-dire la part acquisitive de la redevance. Le remboursement doit intervenir dans un délai de trois mois au plus, à compter du départ de l'occupant, déduction faite des sommes qui resteraient dues au vendeur, à savoir :

- ❶ Les redevances échues et non réglées
- ❷ Les charges non payées
- ❸ Les pertes et dégradations du fait de l'occupant

Le locataire-accédant en PSLA ne peut plus se voir réclamer l'indemnité prévue par la loi de 1984 qui n'est due qu'en cas d'inexécution de ses obligations.

Le contrat est résilié pour défaut d'exécution des obligations du ménage

Le contrat peut être résilié, par exemple, pour non-paiement des redevances ou si l'accédant n'occupe pas le logement dans les conditions prévues au contrat (sous-location...). En revanche le fait de ne pas souhaiter lever l'option ne constitue pas un défaut d'exécution des obligations du ménage.

Les conséquences sont les suivantes :

- ❶ Aucun droit au maintien dans les lieux dès l'échéance fixée au contrat
- ❷ Établissement d'un état des lieux contradictoire

- ❶ Remboursement de la part acquisitive des sommes versées par l'accédant, nettes des sommes éventuellement dues au vendeur
- ❷ L'indemnité maximale due par l'accédant est alors fixée à 2 % du prix de vente de l'immeuble objet du contrat. Cette indemnité peut être portée par le contrat à 3 %, à compter du 1^{er} janvier de la cinquième année suivant celle de l'achèvement de l'immeuble
- ❸ Remboursement au vendeur, le cas échéant, des frais de recouvrement occasionnés par la défaillance de l'accédant

Le contrat est résilié pour non-exécution des obligations du vendeur

La loi de 1984 prévoit dans ce cas plusieurs dispositions protectrices pour l'accédant.

- ❶ Il bénéficie alors d'un droit au maintien dans les lieux, pendant trois mois au moins à compter de la résiliation du contrat ou de la date prévue pour la levée de l'option. Le vendeur ne peut exiger la libération des locaux tant qu'il n'a pas remboursé la part acquisitive des sommes versées par l'accédant. Au cours de ce maintien dans les lieux, une indemnité d'occupation peut être réclamée à l'accédant. Elle ne peut toutefois excéder le montant de la redevance fixé au contrat, diminué de sa part acquisitive (par exemple, 600 € si la redevance s'élevait à 700 € dont 100 € pour le paiement anticipé du prix)
- ❷ Un état des lieux contradictoire doit être dressé à la remise des clés au vendeur. À défaut, il est réalisé par un huissier de justice
- ❸ Le vendeur doit rembourser à l'accédant de la part acquisitive des redevances versées par celui-ci
- ❹ L'accédant peut également obtenir une indemnité égale, au plus, à 3 % du prix de l'immeuble objet du contrat



Questions / réponses

Que faire si, dans le cas d'une résiliation anticipée, le titulaire du contrat de location-accession est en situation d'impayés vis-à-vis de la copropriété ?

L'article 9 de la loi du 12 juillet 1984 prévoit que l'accédant « reste tenu du paiement des redevances échues et non réglées ainsi que des dépenses résultant des pertes et dégradations survenues pendant l'occupation et des frais dont le vendeur pourrait être tenu en son lieu et place en application de l'article 28 ou du deuxième alinéa de l'article 32 ».

Le vendeur doit, « dans un délai maximum de trois mois à compter du départ de l'occupant », lui restituer les sommes versées correspondant à la fraction de la redevance imputable sur le prix de vente, déduction faite des sommes restant dues par l'accédant, notamment au titre des charges de copropriété (art. 10 de la loi du 12 juillet 1984), la fraction retenue étant bien entendue versée à la copropriété.

Les charges de copropriété seront donc déduites des sommes dues par le vendeur à l'accédant. Les comptes sont arrêtés au jour de la restitution des lieux par l'accédant, point de départ du délai de trois mois susvisé.

Peut-on faire un second contrat de location-accession pour un même logement suite à la non-levée d'option du locataire-accédant précédent ?

Oui, cela est explicitement prévu par la réglementation, dès lors que le nouveau locataire-accédant respecte les plafonds de ressources ainsi que les conditions d'occupation.

Au regard de l'agrément, aucun formalisme ni aucune procédure n'ont été prévus sur ce point par l'administration et il est possible, le cas échéant d'aller jusqu'à la levée d'option sur la base de l'agrément définitif établi sur le profil du ménage initial. Toutefois, il apparaît correct d'informer le service instructeur de la substitution opérée et de lui transmettre la copie du contrat de location-accession et le justificatif des ressources du nouveau co-contractant.

Le second occupant d'un logement PSLA peut-il mobiliser un prêt à taux zéro lors de la levée d'option ?

Oui, le décret du 12 novembre 2020 a modifié les dispositions réglementaires relatives au PTZ afin de rendre éligibles à ce financement les seconds occupants d'un logement agréé PSLA, à la double condition que le premier occupant ait quitté son logement moins de six mois après être entré dans les lieux et que le logement ait moins de 5 ans à la date d'entrée du second occupant.

En cas de résiliation du contrat de location-accession, faut-il faire constater cette résiliation devant notaire ?

Oui. Le contrat de location-accession étant publié, il faut établir un nouvel acte authentique et le publier au fichier immobilier pour le rendre opposable.

Les indemnités en cas de non-levée de l'option sont-elles soumises à la TVA ?

Non. Les indemnités de non-levée d'option relèvent du régime général des indemnités et ne sont pas soumises à la TVA.

En l'absence de commercialisation d'un logement PSLA ou en cas de non-levée d'option par le ménage, l'organisme d'Hlm peut-il le vendre achevé ?

Oui. Le logement, pour lequel a été délivré un agrément provisoire PSLA, peut être cédé à une personne physique, dans le cadre d'une opération d'accession sociale à la propriété classique (notamment une vente de logement neuf achevé) à condition que le logement ait été construit par l'organisme d'Hlm et qu'il ne s'agisse pas d'un logement acheté en VEFA en vue de le commercialiser dans le cadre de la location-accession PSLA.

L'opération d'accession devra respecter l'ensemble des conditions prévues pour toute opération d'accession sociale à la propriété réalisée par un organisme et les accédants ne pourront pas bénéficier du taux réduit de TVA, ni de l'exonération de TFPB, spécifiques à une opération de location-accession agréée PSLA.

La non-levée d'option

L'accédant qui n'aurait pas manifesté sa volonté de lever l'option à l'échéance de la phase locative malgré sa mise en demeure par le vendeur est réputé renoncer à l'acquisition de son logement. Les conséquences sont alors les mêmes qu'en cas de retrait avant la fin du contrat.

Cependant, si l'accédant ne dispose d'aucun droit au maintien dans les lieux dès l'échéance fixée au contrat, le vendeur est tenu de lui proposer, au plus tard dans les six mois qui suivent, un relogement dès lors que ses revenus n'excèdent pas les plafonds PLUS.

Cette garantie consiste à lui proposer, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, trois offres de relogement correspondant à ses besoins et possibilités.

L'occupant dispose d'un délai d'un mois pour répondre à chacune de ces offres. À l'issue, le vendeur est délié de toute obligation. En cas d'acceptation, le relogement est dispensé de la procédure habituelle d'attribution des logements locatifs sociaux.

À défaut d'acceptation des offres de relogement, à l'expiration d'un délai de trois mois à compter de la troisième offre, il est déchu de tout titre d'occupation du logement. Dans ce cas, à compter de la date limite fixée pour la levée d'option et jusqu'au départ des lieux, l'occupant verse une indemnité d'occupation qui ne peut être supérieure à la partie locative de la redevance.

Par ailleurs, les autres conséquences de la non-levée d'option sont :

- ❶ L'établissement d'un état des lieux contradictoire
- ❷ Le remboursement de la part acquisitive des sommes versées par l'accédant, nettes des sommes éventuellement dues au vendeur
- ❸ Le remboursement au vendeur, le cas échéant, des frais occasionnés par la défaillance de l'accédant

La prorogation de la phase locative

Le vendeur et l'acquéreur peuvent prolonger la durée de la phase locative. Cette prolongation doit faire l'objet d'un accord amiable qui est constaté par un avenant au contrat de location-accession.

La loi ne prévoit pas de formalisme particulier pour ce cas de figure. Le vendeur doit toutefois être attentif aux conséquences financières de la prolongation du contrat et tout avenant devra être publié au fichier immobilier.



Questions / réponses

Le vendeur peut-il demander une indemnité à un locataire-accédant qui ne lève pas l'option ?

Non, aucune indemnité ne peut être demandée au locataire-accédant qui va au terme de son contrat de location-accession et qui ne lève pas l'option.

Le relogement prévu en cas de non-levée d'option a-t-il besoin pour être mis en œuvre de la survenance d'un fait générateur tel que le décès, le chômage... ou suffit-il simplement que le locataire-accédant dispose de ressources inférieures aux plafonds PLUS ?

L'obligation de relogement a été introduite dans la loi de 1984 sur la location-accession (art. 9) par la loi en 2005. Dans cet article, il n'est pas mentionné d'autres conditions que le plafond de ressources maximales du ménage.

Cette garantie de relogement en cas de non-levée d'option ne doit pas être confondue avec la garantie de relogement prévue après la levée d'option, dans le cadre de la « sécurisation Hlm ».

Le relogement peut-il être assuré par un partenaire ?

Oui, dans le cadre par exemple d'une convention conclue à cet effet avec un bailleur social.

Que faut-il interpréter comme étant un logement répondant aux besoins et aux possibilités de l'occupant ?

La réglementation ne précise pas les modalités de ces dispositions légales et ne définit pas cette notion. En cas de contentieux, il appartiendra au juge d'apprécier si les offres formulées répondent aux besoins et aux possibilités du locataire-accédant. Compte-tenu de son obligation, l'organisme d'Hlm devra tout mettre en œuvre pour respecter cette obligation dès lors que les conditions en sont remplies.

Dans ses préconisations aux services instructeurs, le ministère chargé du Logement précise que :

- ① Le logement doit être en bon état d'habitation et remplir les conditions d'hygiène normales
- ② Il doit correspondre aux besoins du ménage et d'être d'une surface équivalente
- ③ Le loyer doit correspondre aux capacités financières du ménage et être inférieur ou égal à la redevance (part locative) précédemment acquittée
- ④ Il doit se situer sur le territoire de la même commune ou d'une commune limitrophe, sans pouvoir être éloigné de plus de 5 kilomètres. Un locataire peut cependant accepter des conditions d'éloignement différentes s'il considère que c'est son intérêt.

Les conséquences de la non-levée d'option ou de la résiliation pour l'opérateur

En cas de non-levée d'option, l'opérateur reste propriétaire du logement. Cinq possibilités s'offrent alors à lui :

Signer un nouveau contrat de location-accession pour le même logement

Il peut signer un nouveau contrat de location-accession pour le même logement, avec un autre accédant. Dès lors que le nouveau contrat respecte les conditions d'occupation des logements financés en PSLA, les avantages fiscaux (TVA à taux réduit et exonération de TFPB) sont maintenus pour l'opérateur qui poursuit l'amortissement du prêt PSLA consenti au tout début de l'opération. Le logement reste néanmoins soumis à l'agrément obtenu et donc aux conditions de prix de vente initiales. L'opérateur ne peut réévaluer à la hausse le prix du logement selon l'évolution du plafond de prix intervenu entre-temps.

Toutefois, il aura la possibilité à travers le nouveau contrat de faire profiter le nouvel acquéreur d'une remise sur le prix ou d'une décote annuelle plus importante pour tenir compte de l'amortissement déjà réalisé, facilitant ainsi la levée d'option par un solde de prix plus attractif.

Vendre le logement en accession sociale classique

Il peut vendre le logement en accession sociale classique. Les avantages fiscaux cessent et l'opérateur doit restituer la totalité de la TVA déduite précédemment, majorée du différentiel de l'article 284 du CGI à moins que cette vente ne soit elle-même soumise à TVA (20 %), ce qui sera le cas si le logement est achevé depuis moins de 5 ans.

La revente est déconseillée si elle intervient au-delà de la cinquième année qui suit l'achèvement car l'opérateur devra à ce moment-là rembourser le différentiel de TVA consenti par les pouvoirs publics ainsi que la TVA qu'il a déduit. L'acquéreur devra en outre supporter des droits de mutation au taux

de 5,8 % au lieu de 0,715 %. En cas de revente directe dans les cinq ans qui suivent l'achèvement, la transaction sera soumise au taux de TVA normal mais la coopérative d'Hlm pourra récupérer la totalité de la TVA supportée sur le logement. La revente à un autre organisme d'Hlm souhaitant intégrer ce logement dans son patrimoine locatif conventionné est également possible.

Vendre le logement à un bailleur social

Il peut vendre le logement à un bailleur social souhaitant le conventionner et l'intégrer à son patrimoine locatif.

Intégrer ce logement dans son patrimoine locatif social

Il peut intégrer ce logement dans son patrimoine locatif social en le conventionnant au titre de l'APL conformément à l'article L. 351-2 3° du Code de la construction et de l'habitation prévoyant une mise en location « selon les conditions du PLS » pour pérenniser les avantages fiscaux (TVA et exonération de TFPB dans les conditions du PSLA). L'arrêté du 16 août 2011 autorise le refinancement de ces logements en PLS. Toutefois l'exonération de TFPB sera celle du PSLA (15 ans) et pas celle du patrimoine locatif conventionné et l'opérateur devra s'acquitter d'une TVA à 10 %, au lieu de 5,5 %, sur le logement.

Louer le logement sans le conventionner

Il peut louer le logement sans le conventionner. Dans ce cas, l'opérateur devra restituer la totalité de la TVA déduite (TVA déduite à 5,5 % + différentiel de l'article 284 du CGI) et l'exonération de TFPB cesse de s'appliquer au logement. Dans cette hypothèse l'organisme a l'opportunité de proposer au ménage locataire-accédant en situation d'échec une perspective de retour à meilleure fortune.

Exemple : achèvement le 01/01/2020

- ❶ Déduction initiale de la TVA supportée sur l'acquisition du terrain et les travaux (TVA à 20%)
- ❷ 31/12/n + 2 : LASM à 5,5 % - déduction de cette TVA à 5,5 %
- ❸ 31/12/n + 3 : fin de la location-accession et vente du logement. Vente soumise à TVA à 20 %. En application de l'article 284 du CGI, le différentiel de TVA est dû mais il est déductible
- ❹ En revanche, si la vente a lieu en n + 5, cette vente ne sera pas soumise à TVA et l'opérateur devra reverser la TVA à 5,5 % déduite suite à la LASM + le différentiel de TVA de l'article 284.

Devenir du logement		Avantage fiscaux
Prorogation de la phase locative		Maintien
Conclusion d'un nouveau contrat de location-accession		Maintien
Mise en location	avec conventionnement APL	Maintien
	sans conventionnement APL	Perte
Vente du logement	À une personne morale : - concluant à un nouveau contrat PSLA - mettant le logement en location sous conventionnement APL	Maintien
	à toute autre personne morale	Perte
	à tout autre personne physique	Perte

Synthèse des sorties possibles de la phase locative

Levée d'option	Non levée d'option
À l'échéance	À l'échéance
<p>Conditions : 3 mois avant le terme prévu du contrat : mise en demeure de l'accédant par LRAR. Attention : indiquer l'état des créances garanties par des inscriptions prises sur le logement. Réponse de l'accédant par LRAR.</p>	
<p style="text-align: center;">SI RÉPONSE POSITIVE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'accédant ne paye que le solde du prix prévu au contrat ▪ Les frais notariés identiques à ceux d'une vente normale de logement neuf (environ 2300 €, hors frais d'hypothèque). L'ensemble des frais sont à charge, sauf clause contraire. ▪ L'accédant prend le logement en l'état. ▪ Après transfert de propriété, l'accédant dispose librement de son logement mais est soumis aux règles de versement du différentiel de TVA et, éventuellement, à une clause anti-spéculative. ▪ Possibilités de mise en œuvre des garanties de rachat et de logement de la sécurisation Hlm 	<p style="text-align: center;">SI REPONSE NEGATIVE DANS LES 3 MOIS (ou à défaut de réponse dans le délai de 3 mois, il est réputé renoncer à l'acquisition)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prorogation de la phase locative : possible par un avenant au contrat de LA, pas de formalisme prévu par la loi de 1984 ▪ Départ du locataire au terme de la phase locative : <p>conséquences pour le locataire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aucun droit au maintien dans les lieux, mais relogement imposé dans la circulaire sous conditions de ressources; - État des lieux de sortie <p>conséquences pour l'opérateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - C'est une solution d'un intérêt très limité s'il y a prorogation de la phase localive ; - Remboursement de la part acquisitive, nette des sommes restant dues au vendeur ; - Il reste propriétaire <p>solutions pour l'opérateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Signature d'un nouveau contrat de location-accession - Signature d'une convention de location pour le logement - Location du logement sans convention - Vente du logement
Par anticipation	Par anticipation
<p>Conditions</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ À prévoir dans le contrat, et au terme d'un délai raisonnable (minimum 6 mois d'occupation) ▪ Uniquement à l'initiative de l'accédant : envoi d'une LRAR au vendeur, manifestant son souhait de lever d'option <p>Conséquences</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Idem que dans la levée d'option classique 	<p>Conditions</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une option et un formalisme à prévoir au contrat. ▪ Mêmes conditions que lorsque le ménage ne lève pas l'option au terme de la phase locative. <p>Résiliation du contrat par le locataire-accédant</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Remboursement par le vendeur de la part acquisitive des redevances ▪ État des lieux de sortie. <p>Résiliation du contrat par le vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Droit au maintien dans les lieux pendant 3 mois au moins. ▪ Pas de libération des lieux tant que la part acquisitive de la redevance n'est pas remboursée par le vendeur. ▪ Indemnités d'occupation plafonnées à la part locative de la redevance. ▪ État des lieux de sortie. ▪ Indemnités dues par le vendeur, de 3 % maximum du prix de vente en cas d'inexécution de ses obligations.

5. Les dispositifs complémentaires de sécurisation

L'agrément PSLA est conditionné à la mise en place de clauses de sécurisation spécifiques quoique très proches de la sécurisation Hlm, soit :

- Une garantie de relogement dans le parc Hlm à l'issue de la phase locative, si le ménage ne lève pas l'option ;
- Une garantie de rachat du logement et de relogement, en cas de défaillance de l'accédant après la levée d'option.

À ces deux garanties peut être ajoutée, par les organismes d'Hlm, une assurance-revente contre la décote en cas de revente forcée du bien.

Ces formules constituent un engagement fort de l'opérateur en direction des accédants. Elles figurent à la fois dans le contrat de location-accession et le contrat de vente conclu lors de la levée d'option.

Le relogement en cas de non levée d'option

La loi indique clairement que l'accédant qui ne lève pas l'option ne dispose d'aucun droit au maintien dans les lieux à l'issue de la phase locative, sauf en cas d'inexécution des obligations du vendeur.

Les pouvoirs publics ont cependant souhaité atténuer la rigueur du texte de 1984 et ont inclus, par la loi n° 2005-32 du 18 janvier 2005, une garantie de relogement au bénéfice des titulaires de contrat de location-accession ayant, au moment de la non-levée d'option, des revenus qui n'excèdent pas les plafonds PLUS.

Dans ce cas, le vendeur est tenu de proposer, dans un délai de six mois à partir de la date limite fixée pour la levée d'option, trois offres de relogement correspondant aux besoins et aux possibilités de l'occupant. Ces offres doivent être formulées par lettre recommandée avec accusé de réception.

L'occupant dispose d'un délai d'un mois pour répondre à chacune de ces offres. À défaut d'acceptation des offres de relogement, à l'expiration du délai de trois mois à compter de la troisième offre, il est déchu de tout titre d'occupation du logement.

La sécurisation Hlm après la levée d'option

Garantie de rachat	Garantie de relogement	Assurance-revente
Toujours présent dans le patrimoine de l'accédant Résidence principale de l'accédant		
Demande formalisée (LR/AR) à l'initiative de l'accédant		
Demande exprimée dans un délai de 12 mois à compter du fait générateur		Revente effectuée dans un délai 18 mois à compter du fait générateur
	Existence d'une promesse de vente signée	
Résiliation d'un des faits générateurs suivants : Invalidité, Décès, Divorce, Dissolution de PACS, Chômage de plus d'un an, Mobilité professionnelle (>70km)	Résiliation d'un des faits générateurs suivants : Invalidité, Décès, Divorce, Dissolution de PACS, Chômage de plus d'un an	Résiliation d'un des faits générateurs suivants : Invalidité, Décès, Divorce, Dissolution de PACS, Perte d'emploi, Mobilité professionnelle (>50km)
	Respect des plafonds de ressources Hlm	Délais de carence

La garantie de rachat

L'opérateur s'engage à racheter le logement dans l'hypothèse où l'accédant, ayant levé l'option, se trouverait en difficulté au cours des années suivantes.

Il peut déléguer la mise en œuvre de cette garantie à une personne morale avec qui il aura conclu une convention à cet effet. Cela sera notamment le cas des opérateurs ne disposant pas d'un parc locatif. Un modèle de convention figure en annexe de ce guide.

Sous réserve que le logement soit toujours occupé au titre de résidence principale, la garantie peut être mise en jeu, sur demande de l'emprunteur ou du co-emprunteur ou, en cas de décès de celui-ci, par ses descendants directs ou son conjoint occupant le logement au jour du décès, dans les quinze ans à compter de la date de levée d'option.

La demande, par lettre recommandée avec accusé de réception, doit intervenir dans un délai d'un an suivant la survenance, pour l'emprunteur ou le co-emprunteur, de l'un des faits suivants :

- Décès
- Décès de son conjoint ou d'un descendant direct faisant partie du ménage
- Mobilité professionnelle impliquant un trajet de plus de 70 km entre le nouveau lieu de travail et le logement financé

La garantie de relogement

Dans les mêmes conditions que celles prévues pour la garantie de rachat, le ménage dont les ressources sont inférieures aux plafonds PLUS peut également demander à l'opérateur ayant bénéficié de la décision d'agrément ou à une personne morale avec qui ce dernier a conclu une convention la mise en jeu d'une garantie de relogement.

La garantie de relogement consiste à proposer au ménage trois offres de relogement successives correspondant à ses besoins et ses possibilités, dans un délai de six mois à compter de la demande de mise en jeu de ladite garantie.

- Chômage d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription à Pôle-Emploi
- Invalidité reconnue soit par la carte d'invalidité prévue à l'article 173 du Code de la famille et de l'aide sociale, soit par la décision de la commission technique d'orientation et de reclassement professionnel (COTOREP)
- Divorce
- Dissolution d'un pacte civil de solidarité

Est assimilée au conjoint la personne vivant en concubinage avec l'accédant ou le partenaire avec lequel l'accédant a conclu pacte civil de solidarité

En cas de mise en jeu, l'opérateur s'oblige à racheter le logement dans les conditions suivantes :

- Dans les cinq premières années à compter de la date de levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option
- De la sixième à la quinzième année à compter de la date de levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option, minoré de 2,5 % par année écoulée

Ce prix est minoré, le cas échéant, des frais de réparation nécessaires à une nouvelle occupation et justifiés par la production des factures correspondantes.

Cette mise en jeu se fait à l'initiative du ménage, par lettre recommandée avec accusé de réception. Le ménage dispose d'un délai d'un mois à compter de la dernière offre pour l'accepter. À l'expiration de ce délai, si le ménage n'a pas accepté l'une des trois offres, la garantie cesse de s'appliquer.

En cas d'acceptation par le ménage, l'attribution du logement locatif social ne fait pas l'objet de la procédure d'attribution prévue par la réglementation sur les organismes d'Hlm (art. 27-1 de la loi de 1984).

L'assurance-revente

L'assurance-revente proposée par les coopératives d'Hlm dans le cadre de la sécurisation Hlm consiste en un contrat d'assurance qui prémunit l'acquéreur contre une décote de son bien en cas de revente forcée dans les dix années qui suivent la levée d'option. Cette assurance est souscrite au moment de la levée d'option. Cette assurance fait l'objet d'un contrat spécifique négocié auprès de la compagnie Chubb par le courtier Filhet Allard.

Elle s'articule avec les deux autres garanties et permet d'optimiser la protection de l'acquéreur en cas de revente soit directement sur le marché, soit par le biais de la garantie de rachat. Dans ce dernier cas, l'assurance prend également en charge, au titre d'une garantie complémentaire, les frais de rachat et de revente supportés par l'organisme assurant la mise en œuvre de la garantie de rachat dans la limite de 7 % du prix d'achat du bien immobilier.

Les avantages de la protection revente :

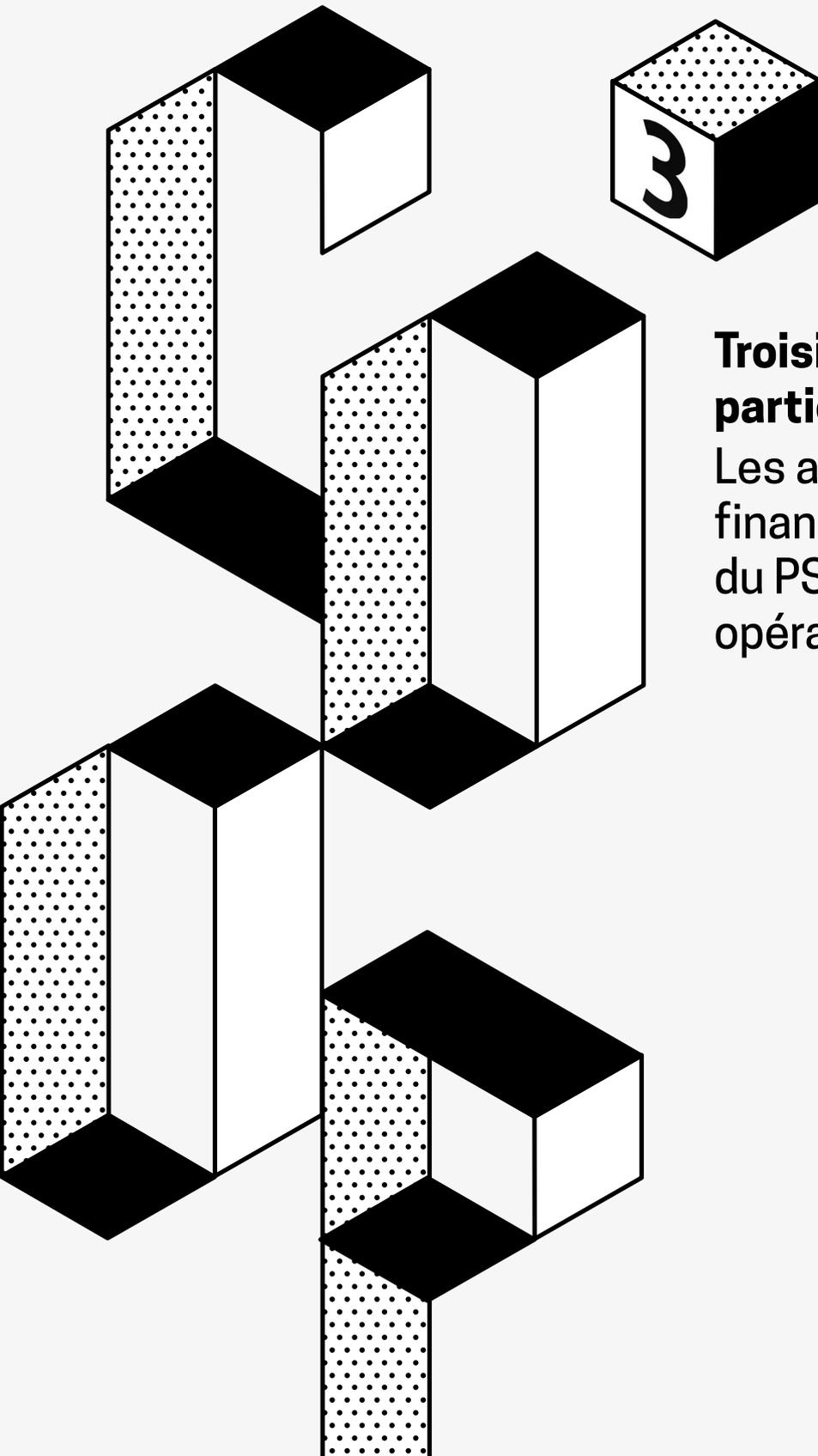
- Prise en charge en cas de mise en jeu de la garantie de la décote en cas de revente, dans la limite de 20 % du prix d'achat du bien et jusqu'à 35 000 euros (40 000 pour les contrats signés avant le 1^{er} avril 2018)



Bon à savoir

Un organisme d'Hlm peut-il s'engager à assumer la garantie de rachat et/ou de relogement au profit d'un promoteur privé ?

Non. Il ne rentre pas dans l'objet social d'un organisme d'Hlm d'apporter ces garanties de sécurisation à un opérateur non soumis au statut Hlm. Il ne peut le faire qu'au profit de ménages ayant acquis un logement PSLA construit sous maîtrise d'ouvrage d'un organisme d'Hlm



Troisième partie

Les aspects financiers et fiscaux du PSLA dans les opérations neuves

1. La fiscalité

Le régime de TVA

Depuis la loi n° 2010-237 du 9 mars 2010 portant réforme de la TVA immobilière, les opérations financées par un PSLA entrent dans le champ de la TVA. De ce fait, les nouvelles opérations PSLA se rapprochent des opérations de promotion immobilière classiques, tout en bénéficiant d'une TVA à taux réduit sur le prix de vente. La TVA supportée en amont sur les acquisitions, études et travaux est récupérable le mois même dans les conditions de droit commun.

Toutefois, sur un plan formel, chaque opération PSLA doit faire l'objet vis-à-vis de l'administration de l'ouverture d'un secteur de TVA, et ce préalablement à la première déduction de TVA relative à l'opération concernée.

Dans le cas où le maître d'ouvrage procède à l'acquisition d'un immeuble auprès d'un promoteur, celui-ci facturera la TVA directement au taux de 5,5 % sur justification de l'agrément provisoire et le maître d'ouvrage récupérera cette TVA.

L'achèvement des travaux fait courir un délai de dix-huit mois pendant lequel le maître d'ouvrage doit fournir les justifications nécessaires à l'obtention de l'agrément définitif. Le maître d'ouvrage devra procéder à des régularisations de TVA si tous les logements pour lesquels il avait formulé une demande d'agrément n'obtiennent pas l'agrément définitif (modalités de régularisation variables selon la destination des logements concernés).

Lorsque les logements ont fait l'objet d'un contrat de location-accession, la vente, qui intervient à la levée d'option, est en principe soumise à la TVA à 5,5 %.

Précision concernant les logements construits par l'opérateur : au 31 décembre de la deuxième année de son achèvement, si le logement bénéficiant de l'agrément PSLA n'est pas encore vendu (levée d'option), l'opérateur devra opérer une livraison à soi-même (LASM) du logement et déclarer la TVA sur le coût de revient du logement. Toutefois, la

TVA collectée est récupérable le même mois, sur la même déclaration de TVA, n'occasionnant aucune sortie de trésorerie. Ainsi, la réforme de la TVA est sur ce point favorable aux organismes, puisque même lorsque la LASM est pratiquée, elle ne donne pas lieu à décaissement alors que toute la TVA supportée a fait l'objet de récupération.

La LASM a pour assiette le prix de revient de l'immeuble, notamment :

- Les sommes versées pour l'acquisition ou l'aménagement du terrain
- Les taxes d'équipement et d'urbanisme
- Le coût des études et plans
- Le prix d'achat des matériaux et le prix des prestations de travaux

Si l'opérateur a acquis le logement auprès d'un promoteur, il n'y a pas de LASM.

Ensuite, la TVA sera due au moment de la levée d'option : la TVA collectée à reverser s'entend sur le prix total, après la remise annuelle, quels que soient les arbitrages pris en la matière (minimum légal ou décote plus importante), mais avant imputation du total de la part acquisitive. Cette part comporte en effet de la TVA à taux réduit mais celle-ci n'est pas exigible avant le paiement du solde.

Précision : si le logement a fait l'objet d'un contrat de location-accession mais n'est pas vendu au 1^{er} janvier de la quatrième année qui suit son achèvement (option non levée), l'organisme est tenu de reverser un vingtième de la TVA précédemment déduite (au taux réduit au moment de l'acquisition au promoteur ou au moment de la LASM), et ce en raison du fait que l'immeuble est utilisé pour une activité non soumise à la TVA. Ce reversement de 1/20^e sera dû chaque année tant que la période locative se poursuit. Il n'est en revanche pas dû si le logement n'est pas occupé.



Question / réponse

Une coopérative d'Hlm peut-elle acquérir auprès d'un autre organisme d'Hlm ou d'un promoteur privé des logements en VEFA en vue de les revendre en PSLA ?

L'acquisition de logements en VEFA en vue d'une revente en PSLA est explicitement prévue par les textes (art. D.331-76-5-1 du CCH et art. L.422-3 2bis pour les Coop'Hlm).

Cette faculté est cependant à manier avec précaution. Ce qui peut se comprendre en cas d'opération complexe en partenariat avec un autre organisme d'Hlm (souvent membre du même groupe) l'est moins lorsqu'il s'agit de négocier avec un promoteur immobilier.

En effet, l'équation économique sera plus difficile à résoudre compte tenu de la rémunération du promoteur et des frais fiscaux. La rémunération de la coopérative d'Hlm s'en trouvera aussi réduite pour un prix de vente qui sera néanmoins gonflé par tous ces intermédiaires. Au final, ces logements seront vendus plus cher qu'avec une maîtrise d'ouvrage directe de la coopérative d'Hlm et auront donc une finalité sociale plus réduite.

De plus, en cas de difficulté de commercialisation en PSLA, il ne sera pas possible de vendre ces logements en VEFA. Il est à noter que la SGAHLM exige des organismes d'Hlm garantis qu'ils intègrent dans les contrats de vente en VEFA une clause conditionnant la réalisation de la vente à l'atteinte d'un taux de précommercialisation d'au moins 30 % du chiffre d'affaires, comme pour une opération en maîtrise d'ouvrage directe.

Enfin, la livraison de ces logements et la levée des réserves peuvent, si elles ne sont pas préparées avec soin avec le maître d'ouvrage, mettre la coopérative d'Hlm en difficulté face à un locataire-accédant insatisfait de désordres qu'il impute à son vendeur alors qu'ils sont le fait d'un maître d'ouvrage qu'il ne connaît pas et n'a pas à connaître...

Les droits perçus à la signature du contrat de location-accession

Conclu par acte authentique, le contrat de location-accession doit être publié au fichier immobilier. Il est soumis à la formalité fusionnée de l'enregistrement et donne lieu, à ce titre, au paiement du seul droit fixe des actes innommés (125 €).

Si la durée du contrat de location-accession excède douze ans, l'acte est soumis à la taxe de publicité foncière (0,715 %) sur le prix majoré des charges augmentatives du prix, ou sur la valeur locative réelle, si elle est supérieure.

Les taxes perçues durant la phase locative

La taxe foncière

Du fait de son agrément PSLA, le logement est exonéré du paiement de la taxe foncière sur les propriétés bâties pendant les quinze premières années qui suivent l'achèvement de la construction. Lors de la levée d'option, cette exonération est transférée à l'accédant pour la durée restant à courir. (Art. 1384 A du Code général des impôts [CGI]).

Il revient au maître d'ouvrage de déposer une déclaration H1 ou H2 auprès des services fiscaux dans les 90 jours suivant la déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux (DAACT).

Pour bénéficier de l'exonération, cette déclaration H1 ou H2 devra être accompagnée de la copie de la convention et de la copie de l'agrément provisoire. Une fois l'agrément définitif obtenu, il conviendra d'en adresser une copie aux services fiscaux, accompagnée de la copie des contrats de location-accession signés, afin que l'exonération se poursuive.

La taxe d'habitation

Elle est due par l'accédant dans les conditions de droit commun, c'est-à-dire à compter du 1^{er} janvier de l'année qui suit celle de l'entrée dans les lieux.

Cependant, sa suppression est annoncée pour l'ensemble des contribuables au 1^{er} janvier 2023.

Comme mentionné au chapitre 2.3 et à l'article 28 de la loi de 1984, le locataire-accédant est également tenu au paiement des autres taxes liées au logement, comme la taxe d'enlèvement des ordures ménagères et autres taxes locales.

Régime fiscal de la redevance

La part de la redevance payée en contrepartie de l'occupation du logement n'est pas soumise à la TVA et il n'est pas possible d'opter pour ce régime. En revanche, la part acquisitive de la redevance y est soumise, mais le reversement de la TVA correspondante n'est exigé qu'à la levée de l'option, lors du paiement du solde.

Le régime applicable en matière de transfert de propriété

Le régime fiscal applicable à la levée de l'option – TVA / droits d'enregistrement – dépend de la qualité du vendeur, de l'ancienneté de l'immeuble et des dispositions particulières qui ont pu être prises à la signature du contrat de location-accession. Rappelons, au préalable, les règles générales applicables pour déterminer le régime fiscal de la cession d'un immeuble en location-accession.

La vente porte sur un immeuble achevé depuis moins de cinq ans à la date de la levée d'option

Le vendeur professionnel a le droit de déduire la TVA payée sur les dépenses engagées (terrain, travaux etc), dès leur paiement, tandis qu'il ne paye la TVA due sur le prix de vente que lorsque le transfert de propriété est réalisé. Ceci lui évite de financer la TVA pendant la phase locative et permet d'établir le financement sur un prix hors taxes.

La vente est en principe soumise à la taxe de publicité foncière (0,715 %), calculée sur le prix hors TVA. La taxe de publicité foncière est due par l'accédant et payée par lui sauf convention contraire, ainsi que l'ensemble des frais liés à l'acte de transfert de propriété.

Toutefois, les opérations faites en application de la législation Hlm sont exonérées de cette taxe, sauf lorsqu'elle est due dans le cadre de la formalité fusionnée d'enregistrement (CGI, art. 1049). En l'occurrence, l'exonération est en principe applicable dans la mesure où le vendeur est un organisme d'Hlm.

La vente porte sur un immeuble neuf mais achevé depuis plus de cinq ans à la date du transfert de propriété

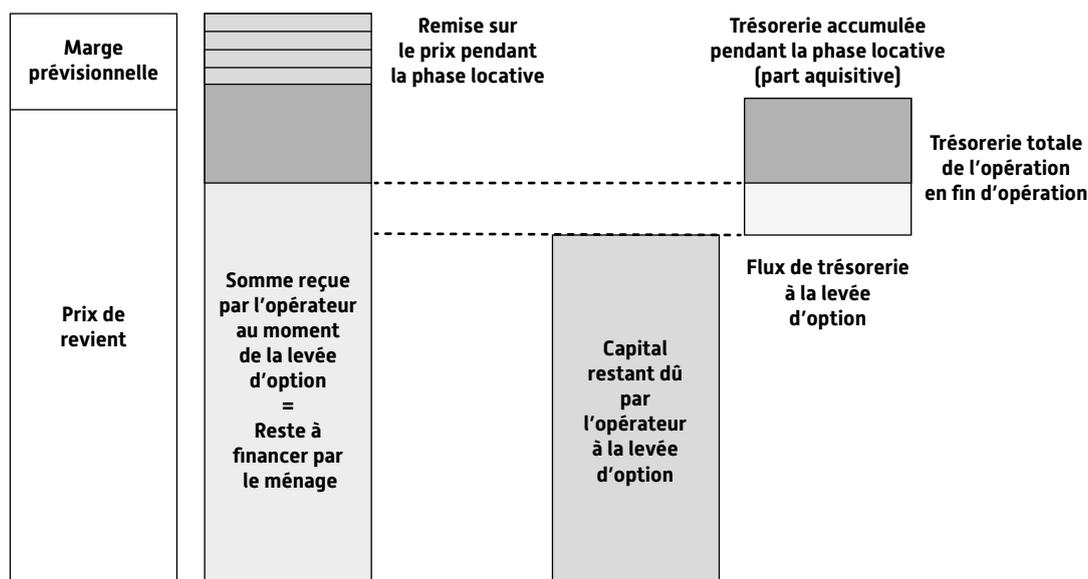
Pour les immeubles achevés depuis plus de cinq ans, la vente est exonérée de TVA mais est soumise aux droits de mutation à titre onéreux, qui s'appliquent sur le prix de vente, à un taux compris entre 5,09 % et 5,80665 % selon les départements. Ceux-ci sont dus par l'accédant, ainsi que l'ensemble des frais de l'acte de transfert de propriété, sauf clause contraire. Le prix de vente pour l'accédant se trouve alors nettement accru car en plus de payer le prix au vendeur, il devra acquitter les droits d'enregistrement évoqués.

Pour l'opérateur, celui-ci devra reverser le solde de la TVA qu'il avait déduite au moment de l'acquisition du logement à un promoteur ou au moment de la LASM, sous déduction des vingtièmes déjà reversés. Par contre, la vente ne relevant plus de la TVA, la totalité du prix de vente devient du chiffre d'affaires pour l'organisme, ce qui peut se révéler plutôt favorable.

2. Optimiser le plan de financement de l'opérateur

La qualité du montage financier d'une opération de location-accession est une condition déterminante de son succès, dans la mesure où ce montage devra

satisfaire aux contraintes d'un projet qui relève à la fois d'une logique locative et d'une logique d'accession à la propriété.



Objectifs et contraintes du financement d'une location-accession

Le financement de la phase locative doit reposer sur les ressources les moins chères possibles, ce que permet le PSLA, notamment lorsqu'il est refinancé sur le Livret A. En réduisant ses charges d'emprunt, l'organisme propose à l'accédant des conditions d'acquisition particulièrement intéressantes en jouant sur les trois paramètres suivants :

- ❶ La réduction du montant de la redevance globale
- ❷ L'accroissement de la part acquisitive de la redevance
- ❸ L'augmentation de la remise consentie sur le prix de vente à la levée d'option

Le montage adopté doit permettre de faire face, sans dommage, au risque de non-levée d'option

à l'issue de la phase locative. Ce risque ne peut être ignoré : il importe que l'opérateur puisse, à l'échéance initialement fixée au contrat, soit prolonger la phase locative, soit louer dans le cadre d'un bail simple consenti au même ménage ou à un nouvel occupant, soit vendre immédiatement, sans subir de perte d'exploitation ou de moins-value. Il importe donc que le montage permette une phase d'exploitation équilibrée.

La coopérative d'Hlm doit s'assurer que le montant de la part locative d'équilibre de la redevance de l'opération est compatible avec le marché local. À défaut le montage viendrait pénaliser le ménage pendant la phase locative, écartant même certains ménages du dispositif, et invalide l'hypothèse d'une conservation du logement en gestion locative à

l'issue du contrat. Un financement long terme en PSLA permet en effet, en cas de non-levée d'option, la mise en location dans les conditions du PLS.

Il faut noter qu'aucune obligation ne pèse sur l'organisme en matière de fonds propres immobilisés mais la quasi-totalité des opérations en prévoient, pour un montant souvent équivalent à la TVA versée sur le prix de revient.

L'opérateur doit être vigilant dans son montage et prévoira des fonds propres complémentaires qui seraient mobilisés pendant la phase locative pour couvrir une partie des frais liés au portage du fait du plafonnement de la part locative de la redevance au niveau du loyer qui limite de fait le niveau des annuités supportables pendant la phase « locative ».

Atteindre un équilibre d'exploitation pour l'opérateur en phase locative, revient à prévoir :

- ❶ Que la part locative de la redevance couvre les charges de portage et de suivi des ménages (versement des intérêts d'emprunt, frais interne de suivi et d'accompagnement, décote annuelle au profit de l'accédant...)
- ❷ Que l'amortissement des emprunts, ou éventuellement une marge d'exploitation locative, couvre la décote annuelle pour ne pas dégrader la marge de l'opération sur la durée

La plupart des organismes s'imposent également de ne pas avoir besoin de financement complémentaire sur le temps de la phase locative, ce qui impose de couvrir par la redevance la totalité de l'amortissement des emprunts réalisés pendant la phase locative.

Le prêt social location-accession (PSLA)

Le prêt social location-accession (PSLA) est un prêt conventionné que peuvent distribuer les établissements bancaires agréés à cet effet par l'État. Ils peuvent se refinancer de deux manières.

La première ressource est celle des fonds d'épargne gérés par la Caisse des dépôts et assise sur la collecte du Livret A.

Le mécanisme de refinancement des prêts PSLA (comme les prêts PLS) a été simplifié en 2011. Dorénavant, pour chaque catégorie de prêts, les établissements de crédit ne se voient plus attribuer d'enveloppe de refinancement individuelle, mais ont tous accès à une seule enveloppe commune. Le taux des prêts aux organismes de logements sociaux est le même quel que soit l'établissement de crédit qui les propose.

En 2020, la fourchette des taux des prêts PSLA adossés aux fonds d'épargne est, pour les organismes d'Hlm et EPL bénéficiant d'une garantie de collectivité locale, de 1,50 % (pour un livret A à 0,50 %). Il peut atteindre jusqu'à 1,75 % pour les maîtres d'ouvrage privés. L'enveloppe de prêts PSLA adossés aux fonds

d'épargne s'élève à 600 M€. Les établissements bancaires proposant un refinancement PSLA sur fonds d'épargne sont le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel.

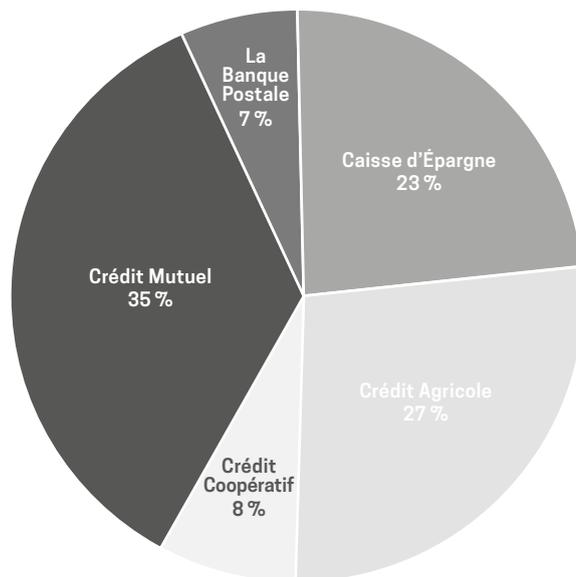
L'intérêt de cette ressource est sa durée, qui peut atteindre 30 ans et ainsi faciliter une éventuelle reconversion des logements en locatif. Il facilite aussi l'octroi des garanties par les collectivités locales, celles-ci étant plus facilement enclines à accorder leurs garanties à un prêt sur ressource CDC. L'inconvénient est qu'en cas de sous-consommation des enveloppes souscrites, les établissements bancaires peuvent demander une pénalité de non-emploi.

Les établissements bancaires peuvent également octroyer des prêts PSLA sur leurs ressources propres

Dans ce cas, le taux du prêt est fixé librement par l'établissement bancaire dans la limite des taux plafonds des prêts conventionnés. Dans ce cadre, les établissements bancaires suivants sont susceptibles de proposer des financements PSLA : Caisse d'Épargne, Crédit Agricole, Crédit coopératif, Crédit Mutuel et La Banque Postale.

Répartition des engagements des différents établissements bancaires auprès des Coop'Hlm

(données SGAHLM, T3 2021, en % du nombre de logements financés)



Questions / réponses

Peut-on financer une opération PSLA à 100 % ? À contrario, peut-on faire agréer une opération PSLA sans mobiliser de prêt PSLA ?

Une opération PSLA est constituée d'un agrément PSLA et d'un financement PSLA, l'un n'allant pas sans l'autre. S'il est possible de financer une opération à 100 % avec un prêt PSLA, sa non-mobilisation n'est pas possible.

Peut-on choisir de rembourser le prêt PSLA de manière constante ou par le biais d'un amortissement constant ?

Les modalités de remboursement relèvent du contractuel. Il est tout à fait possible d'envisager des remboursements constants sous réserve que le partenaire bancaire l'accepte.

Quelques exemples de financements complémentaires mobilisables

Deux familles de montages financiers peuvent être distinguées parmi les expériences récentes de location-accession menées par des organismes d'Hlm avant la mise en place du PSLA.

Une première catégorie de montages s'appuie principalement sur des prêts conventionnés à taux fixe et long terme (20 à 25 ans). Ces prêts pourraient être, le cas échéant, transférables aux acquéreurs. Le PSLA peut être apparenté à cette catégorie, sa durée pouvant atteindre trente ans.

Ils sont complétés par une panoplie plus ou moins variée de financements à conditions préférentielles, qui ont pour objet de compenser le coût relativement élevé du prêt principal.

Les **collectivités locales** peuvent aussi, et cela est encouragé par les pouvoirs publics, apporter une aide aux opérations PSLA. Cette aide peut prendre différentes formes :

- ❶ Une avance à taux zéro, avec de préférence un différé de remboursement pendant la phase locative, et remboursable au moment de la levée d'option. Cette aide permet, en augmentant le montant des fonds « gratuits », de minorer les annuités d'emprunt et de maximiser la part acquisitive de l'accédant
- ❷ Cette même avance peut également être versée sous forme de subvention non remboursable
- ❸ La collectivité locale peut aussi favoriser l'opération en cédant le foncier à un prix bonifié, comme dans le cas des opérations d'accession sociale

Dans le cadre de vos négociations avec les élus locaux, vous pourrez leur proposer d'inclure dans

les contrats une clause régulant la spéculation sur ces logements.

La deuxième catégorie de montages financiers recourt à des profils de prêts in fine d'une durée de 3 à 5 ans qui concernent aujourd'hui une grande majorité des opérations. Ces prêts se caractérisent par un différé d'amortissement qui permet d'exonérer l'opérateur de besoin en trésorerie sur la phase locative mais ne permet pas de couvrir par la décote obligatoire par un amortissement financier. Il s'agit donc en cas de recours à ces financements de comparer la marge réalisée en phase locative par rapport d'une part à la décote prévue en cas de levée d'option mais aussi au risqué de remise en état et de recommercialisation en cas de non-levée d'option.

La question des garanties des emprunts PSLA

Caution, hypothèque et garantie des collectivités locales sont utilisées, selon les cas, dans les opérations récentes qui ont été étudiées. Le choix de l'une de ces garanties n'est pas neutre.

La garantie d'une collectivité locale

Il s'agit de la formule la plus avantageuse pour le vendeur, et elle n'induit pas de coûts supplémentaires à la levée d'option car elle est délivrée gratuitement par la collectivité. Les organismes d'Hlm engagés dans des programmes de location-accession s'efforcent de plus en plus d'utiliser ce type de garantie. Dans le cadre du PSLA, les établissements de crédit privilégient ce type de garantie.

Pour les élus, l'octroi de cette garantie comporte plusieurs avantages :

- ❶ Elle témoigne de leur engagement pour développer une offre de logements abordables pour leurs concitoyens
- ❷ Elle contribue à la diversité de l'offre de logements sur leur territoire, en particulier en direction des jeunes ménages. Un schéma de pré-commercialisation qui privilégierait dans un premier temps les habitants du territoire peut être d'ailleurs mis en place

- ❶ Elle participe au développement économique
- ❷ Elle ne coûte rien à la collectivité et n'a pas d'impact sur son ratio d'endettement

Les garanties octroyées aux organismes d'Hlm dans le cadre de leurs opérations PSLA ne rentrent pas dans le calcul des ratios « Galland » ni dans les critères de notation des collectivités et n'obèrent donc pas la capacité à emprunter des collectivités concernées.

Pour justifier de sa demande de garantie auprès d'une collectivité locales, une coopérative d'Hlm peut s'appuyer sur les textes suivants :

- ❶ Le code général des collectivités locales (CGCT), et notamment ses articles L.2252-2 (pour les communes et EPCI), L.3231-4-1 (départements) et L.4253-2 (régions). Ces articles prévoient la possibilité de garantir à 100 % les emprunts souscrits « pour les opérations de construction, d'acquisition ou d'amélioration de logements réalisées par les organismes d'habitations à loyer modéré ou les sociétés d'économie mixte » ce qui comprend le PSLA
- ❷ Le code de la construction et de l'habitation, qui définit le prêt social location accession (PSLA) comme un prêt conventionné aidé par l'État

Il est par ailleurs important de souligner que la collectivité qui apporterait sa garantie à une coopérative d'Hlm ne prend aucun risque :

- ❶ La SGAHLM protège les fonds propres des organismes d'Hlm, ce qui limite des risques de défaut de remboursement du prêt. À cet égard, on ne note qu'aucun risque de défaut d'organisme Hlm n'a été relevé dans le passé
- ❷ La transformation en locatif (PLS) de logements agréés PSLA qui resteraient supprime tout risque de défaut avéré de paiement des échéances des prêts
- ❸ La garantie d'emprunt ne vaut que pour la phase dite « locative » puisque, après la levée d'option, l'encours du prêt a vocation à être remboursé et que la collectivité ne peut garantir un particulier. La durée de vie de cette garantie est donc limitée dans le temps, au plus à 5 ans en pratique, ce qui réduit encore son risque par rapport à d'autres natures de garantie

Attention

Il est conseillé de proposer à la collectivité locale le modèle de délibération requis par la banque créancière du PSLA car cette délibération obéit à un formalisme strict tant sur la forme que sur le fond pour assurer sa validité juridique (exemple : renoncement au bénéfice de discussion, caractère exécutoire de la délibération d'emprunt).

L'hypothèque

Si le ou les prêts mobilisés par le vendeur au cours de la phase locative sont transférables, il ne sera pas nécessaire de procéder à une nouvelle inscription hypothécaire, ni à une mainlevée de l'hypothèque à la levée d'option. L'hypothèque est inscrite sur le bien et se poursuit en dépit du changement de propriétaire. Mais la solution des prêts transférables n'est pas nécessairement la plus pertinente sur le plan financier.

Si les prêts ne sont pas transférables, ce qui constitue la très grande majorité des cas, il y a lieu, en principe, de procéder à une mainlevée de l'hypothèque prise au cours de la phase locative. Son coût n'est pas négligeable : de l'ordre de 1 % du capital emprunté à l'origine. Le plus souvent, une nouvelle hypothèque sera ensuite prise sur le bien pour garantir les emprunts souscrits par l'accédant.

Certaines formules permettent le cas échéant de limiter les frais en évitant la mainlevée hypothécaire (la subrogation d'hypothèque, par exemple).

La caution

Émise par un établissement bancaire ou une société de caution spécialisée, la caution est généralement d'un coût moindre que l'hypothèque, pour des prêts de montants comparables.

À défaut de garantie d'emprunt, la caution solidaire à titre onéreux sera demandée par les établissements de crédit à titre de sûreté. La Fédération des coopératives d'Hlm a conclu un accord avec CEGC afin de proposer aux coopératives d'Hlm des cautions et garanties financières adaptées à la problématique des PSLA à des conditions spécifiques. Il s'agit notamment de caution solidaire à titre onéreux garantissant les emprunts PSLA, les garanties financières d'achèvement pour les opérations en SCCV et la garantie de la fraction acquisitive de la redevance du PSLA dans ce même cadre.

CEGC est susceptible d'intervenir notamment lorsqu'une coopérative d'Hlm ne parvient pas à obtenir la garantie d'emprunt du PSLA de la collectivité.

Le placement de la part acquisitive de la redevance

Sans qu'il existe d'obligations, certains organismes d'Hlm bloquent la trésorerie constituée par la fraction acquisitive des redevances sur un Livret A ou un plan épargne-logement ouvert au nom de l'accédant.

Les intérêts lui sont acquis en cas de levée de l'option et lui permettront, le cas échéant, de souscrire un prêt épargne-logement pour financer son acquisition à l'issue de la phase locative. Ce mécanisme renforce l'intérêt de l'accédant à lever l'option et réduit par conséquent le risque du vendeur.

Le Livret A présente l'avantage de pouvoir être nanti par l'organisme, ce qui sécurise le dispositif.

3. Le montage financier de l'acquéreur

Deux modes de financement

À la levée d'option, l'acquéreur a le choix entre deux modes de financement.

Il peut tout d'abord accepter l'offre de financement de l'établissement de crédit partenaire de l'opération qui est tenu de lui proposer un prêt conventionné et, éventuellement, un prêt complémentaire qui permettent de financer le transfert de propriété et dont la charge totale de remboursement n'excède pas, au moment de la levée d'option, le montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété.

Ce prêt conventionné peut éventuellement être constitué du transfert de la fraction représentant la valeur de son logement du prêt PSLA accordé par l'établissement de crédit partenaire de l'opérateur. Dans ce cas, l'établissement de crédit peut majorer le taux obtenu par l'opérateur de 30 points

de base. Il ouvre droit, comme en phase locative, à l'APL accession.

L'acquéreur peut aussi choisir de se financer dans des conditions de droit commun. Il peut notamment mobiliser, sous réserve de satisfaire aux conditions d'octroi de chacun de ces financements au moment de la levée d'option :

- Un prêt à taux zéro
- Un PAS, prêt d'accession sociale
- Un prêt Accession d'Action Logement
- Un prêt épargne-logement (sur compte ou plan)
- Un prêt bancaire classique, etc.

Quelques précisions doivent être apportées pour ce qui concerne les PTZ, PAS et le prêt Action Logement.

Le prêt à taux zéro (PTZ)⁵

Le prêt à taux zéro est le principal financement des primo-acquéreurs en accession sociale sécurisée dans le neuf et dans l'ancien avec travaux.

Le cumul d'un PTZ et d'un prêt social location-accession (PSLA) est autorisé pour financer les levées d'option. Depuis le décret du 12 novembre 2020 le PTZ permet également de financer les secundo-occupants d'un logement faisant l'objet d'un PSLA à la double condition que le premier occupant ait quitté le logement moins de 6 mois après être entré dans les lieux et que le bien ait moins de 5 ans à la date d'entrée dans les lieux du second occupant. À cet effet, l'opérateur fournira à ce secundo-occupant une attestation spécifique.

Pour bénéficier d'un prêt à taux zéro, le ménage devra fournir à son établissement bancaire les pièces justificatives attestant de son lieu de résidence principale et apporter la preuve qu'il n'a pas été propriétaire au cours des deux dernières années précédant l'offre de PTZ. Le PTZ est accordé au vu des ressources du ménage $n-2$ constatés à la date de la levée d'option.

La quotité du prêt à taux zéro pourra atteindre 40 % du coût réel de l'opération, dans la limite d'un plafond d'opération fixé par la réglementation. Selon ses revenus, le ménage pourra bénéficier d'un différé de remboursement de 5 à 15 ans.

⁵ Au jour de l'édition de ce guide, le PTZ est appelé à disparaître au 31 décembre 2023. Sa prolongation est du ressort du Parlement dans le cadre de l'examen du projet de loi de finances.

REVENUS EN EUROS						
Zone A	Zone B	Zone B2	Zone C	Durée PTZ totale	Durée période différée	Durée période remboursement
≤ à 22 000	≤ à 19 500	≤ à 16 500	≤ à 14 000	25 ans	15 ans	10 ans
de 22 001 à 25 000	de 19 501 à 21 500	de 16 501 à 18 000	de 14 001 à 15 000	22 ans	10 ans	12 ans
de 25 001 à 37 000	de 21 501 à 30 000	de 18 001 à 27 000	de 15 001 à 24 000	20 ans	5 ans	15 ans

L'emprunteur pourra mettre en location son logement uniquement si cette décision résulte de la survenance pour l'emprunteur de l'un des faits énumérés par la réglementation.

Dans ce cas, la location est limitée à une durée de six ans. Les ressources du locataire, à la date de la signature du contrat de location, n'excéderont pas

les plafonds PLS et le montant du loyer n'excédera pas les plafonds PLS.

Cette mise en location doit faire l'objet d'une déclaration par l'emprunteur à l'établissement de crédit. Elle soumet son propriétaire au reversement du différentiel de TVA sous certaines conditions (voir page 59).

Le prêt d'accession sociale (PAS)

Le prêt PAS est un prêt conventionné qui peut être utilisé par l'accédant à titre de financement principal lors de la levée d'option pour financer tout ou partie de son acquisition. Il ne peut pas être mobilisé par l'organisme dès la phase locative, puis transféré à l'acquéreur. Il présente en revanche plusieurs avantages :

- Le taux d'intérêt nominal d'un prêt PAS doit respecter un plafond réglementé (2,80% au 1^{er} juillet 2021 pour un prêt d'une durée supérieure à 20 ans)
- Le PAS est assorti d'un mécanisme de sécurisation : en cas de perte d'emploi, l'accédant bénéficie d'un report partiel de ses mensualités, sans frais ni intérêts supplémentaires

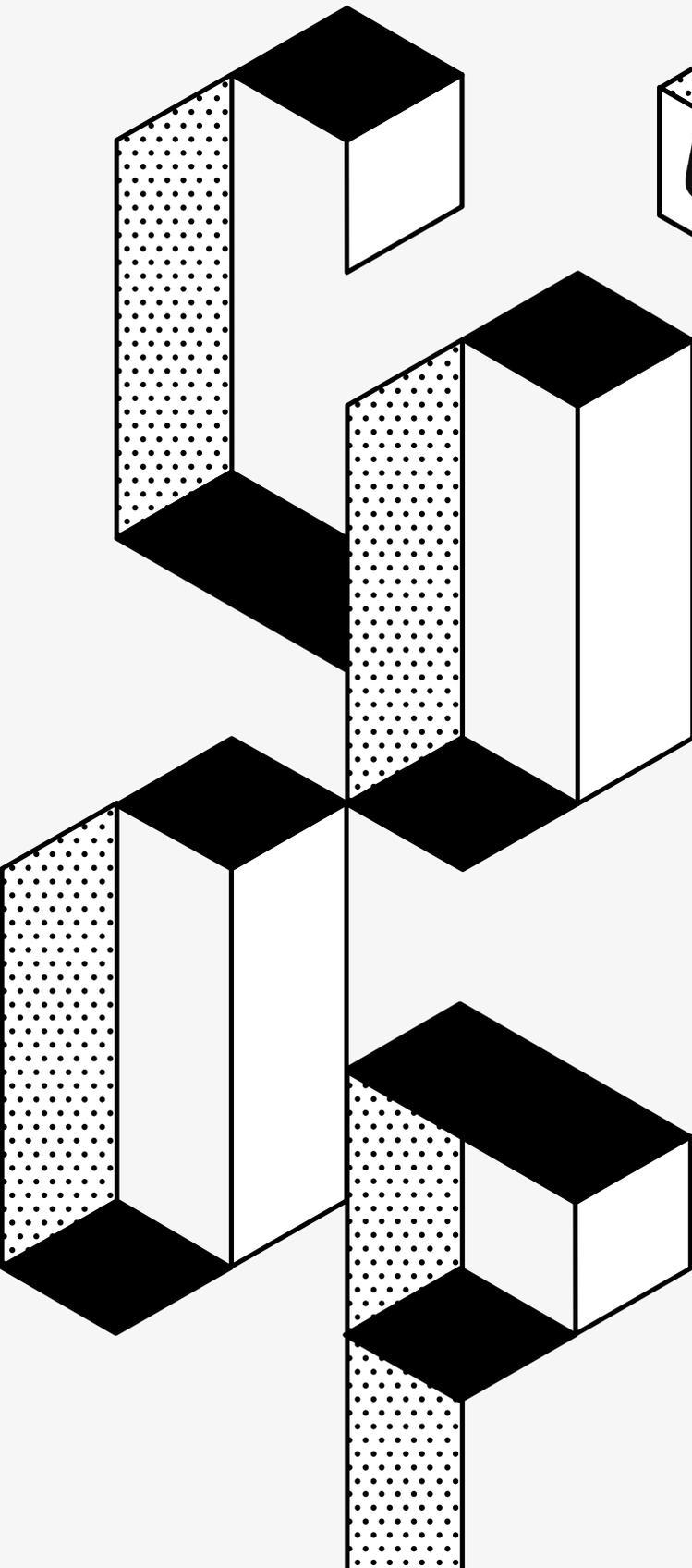
- Le montant des frais de dossier est plafonné à 500 €
- L'hypothèque est obligatoire lorsque le montant du PAS est supérieur à 15 000 €, mais les frais d'hypothèque sont réduits

Le prêt PAS est accordé selon les mêmes conditions de ressources que le prêt à taux zéro. Sa durée est comprise entre cinq et trente ans. Le contrat peut également prévoir d'allonger cette durée jusqu'à trente-cinq ans.

Le prêt Action Logement

Lors de la levée d'option, les salariés ou pré-retraités des entreprises assujetties à la PEEC peuvent solliciter auprès d'Action Logement un prêt d'une durée de vingt-cinq ans maximum au même taux nominal

que le taux du Livret A hors assurance (0,50 % au 1^{er} janvier 2022) et sans frais de dossier. Son montant peut atteindre 40 % du coût total de l'opération.



Quatrième partie

Les aspects
commerciaux
et marketing
d'une opération
PSLA

1.

Comment commercialiser une opération PSLA ?

Le PSLA est avant tout un produit immobilier, qui doit faire la même attention que tout logement vendu à titre de résidence principale. **Il convient donc de suivre toutes les étapes-clés usuelles permettant de valider le produit tout au long de son développement :**

- ❶ Procéder à une étude de marché au préalable
- ❷ Mettre au point le produit : conception générale, typologie, surfaces, prestations
- ❸ Établir la politique de prix et la grille de prix
- ❹ Élaborer les documents contractuels : contrat préliminaire, plans de vente, notice descriptive, règlement de copropriété le cas échéant
- ❺ Arrêter la stratégie commerciale : quel public, quels outils (plaquette commerciale, maquette, site internet dédié, bureau de vente, appartement témoin...), quelles actions (marketing internet, presse locale, affichage, salon...)

L'apparente complexité du PSLA doit vous amener à privilégier la pédagogie auprès de l'ensemble des partenaires.

Pour les candidats à l'accession à la propriété :

- ❶ Expliquer le mécanisme du PSLA de manière didactique, à l'aide de schémas ou de vidéos courtes
- ❷ Valoriser les avantages intrinsèques du produit, par exemple l'absence d'appel de fonds avant la levée d'option, le prix minoré par le taux réduit de TVA, l'exonération de TFPB, qui peut représenter d'une à deux mensualités de prêt
- ❸ Illustrer en comparant par exemple le montant de la redevance et le montant du loyer supporté par le candidat ou constaté dans le quartier de l'opération

- ❹ Comparer l'accession en PSLA avec une accession dans le secteur libre ou dans l'ancien

Cet effort de pédagogie doit aussi concerner l'ensemble des autres parties prenantes : collectivité locale, aménageur, établissements bancaires.

Pour les élus et leurs services :

- ❶ Le PSLA apporte une sécurité quant à la cible de clientèle visée (ménages à titre de résidence principale) qui contribuera à l'économie locale, ainsi qu'à la qualité de l'accompagnement par l'opérateur sur la longue durée (commercialisation responsable, sécurisation sur 15 ans, éventuellement syndic de copropriété)
- ❷ Il s'adresse notamment aux locataires du parc social et privé et contribue à la rotation du parc locatif
- ❸ Il entre pour une durée de 7 ans dans le décompte de la loi SRU
- ❹ L'exonération de TFPB est intégralement compensée par l'État pendant 10 ans pour toutes les opérations agréées entre le 1^{er} janvier 2021 et le 30 juin 2026

Les communes peuvent être associées à la commercialisation, formalisée ou non sous forme de convention, et ainsi privilégier les habitants ou salariés de leur territoire.

En interne de la coopérative d'Hlm et/ou du groupe auquel elle se rattache. Le développement d'une offre en PSLA fait partie d'un projet d'entreprise et de groupe et doit être partagé à ce titre.

Tous les services peuvent être concernés par le PSLA :

- La gestion locative pour le quittancement de la redevance
- Le recouvrement et le contentieux pour les aléas du recouvrement des redevances
- La maîtrise d'ouvrage pour la construction, la livraison et la garantie de parfait achèvement
- Les fonctions supports : comptabilité, finances, informatique

Porter la culture de l'accession sociale et du client auprès de la maîtrise d'ouvrage est un enjeu essentiel pour respecter le triptyque « délais - prestations - budget », d'autant plus quand cette maîtrise s'ouvrage est principalement dédiée à la production de logements locatifs sociaux potentiellement éloignée de cette culture.

Au travers du PSLA, les Coop'Hlm commercialisent :

- Une réponse pertinente à un besoin de logement qualitatif
- Qui incarne les spécificités et les atouts de l'accession sociale (sécurisation, statut de coopérateur)



EN CONCLUSION

→ Le PSLA doit aussi être vendu comme un moyen de réalisation, un dispositif de promotion sociale et non pas uniquement un logement.

→ La commercialisation doit permettre de sélectionner les candidats qui recherchent une réponse globale à un logement et non une solution fiscale ou une aubaine.



Quand débiter la commercialisation des logements ?

L'obtention de l'agrément provisoire et d'un permis de construire purgé de tout recours sont les attentes minimales avant de débiter la commercialisation. Dans un contexte de tension sur les matériaux et ou la disponibilité des entreprises, il convient en effet de sécuriser son prix de revient et de lancer la commercialisation une fois les marches de travaux attribués

Les contrats préliminaires et les contrats de location-accession doivent par ailleurs comporter un certain nombre de mentions obligatoires qui doivent donc être connues pour les établir (notamment l'engagement d'une banque à faire une offre de financement).

De façon générale, il convient d'attendre d'avoir obtenu l'agrément provisoire des logements pour la signature des actes de location-accession. À défaut, les opérateurs prendraient le risque de supporter le différentiel entre le prix contractuel et le prix avec une TVA à taux normal.

Par ailleurs, la SGAHLM, qui garantit l'ensemble des opérations d'accession sociale des organismes d'Hlm, exige un taux de pré-commercialisation du 30 % minimum du chiffre d'affaires de l'opération avant tout ordre de service de construction.

Enfin, les logements ayant bénéficié de l'agrément provisoire devront avoir été commercialisés dans les dix-huit mois qui suivent l'achèvement des travaux pour bénéficier de l'agrément définitif PSLA.

2. Gérer les demandes de PSLA ?

Comment sélectionner les heureux bénéficiaires ?

Trois thèmes sont à aborder en entretien commercial :

- ❶ Le **projet** poursuivi par le candidat, avec pour objectif d'identifier les motivations réelles pour devenir propriétaire
- ❷ Le **sujet**, c'est-à-dire le mode de vie du candidat et l'évolution prévisible de sa famille
- ❸ Le **budget**, en évaluant les revenus et le comportement financier du candidat

La mise au point d'un questionnaire ou d'un dossier de candidature peut permettre une première analyse de la candidature.

Il peut être également prudent de créer a minima une procédure écrite fixant des critères d'appréciation voire une commission ad hoc qui, au vu de toutes les demandes et de la rigueur des informations récoltées, trancherait afin de choisir le candidat le plus adapté.

Comment expliquer un mécanisme assez complexe aux candidats ?

Un premier niveau d'information peut consister en la réalisation de prospectus ou de panneaux explicitant le plus simplement le mécanisme et en particulier ses avantages. Ces outils pourront être mobilisés lors de salons, dans les locaux commerciaux de la coopérative d'Hlm ou dans sa propre documentation.

Lors de l'entretien commercial, le PSLA doit être amené et explicité le plus simplement du monde : « Vous signez ici, vous occupez le logement pendant un an en payant une redevance à peu près équivalente à un loyer et un an plus tard, vous pourrez lever l'option et aller chez le notaire signer les actes et devenir pleinement propriétaire ! »

À quel moment l'expliquer ?

Un entretien de vente se compose toujours de trois temps :

- ❶ **1^{er} acte** : connaître et comprendre ce que veut et ce que peut le candidat
- ❷ **Entracte** : il s'agit pour le commercial d'évaluer la potentialité du client à s'inscrire dans la logique du PSLA
- ❸ **2^e acte** : il s'agit de proposer une offre avec son mode de financement particulier, le PSLA, d'expliquer, d'argumenter et d'emporter la décision

L'approche commerciale n'est pas totalement différente de celle que l'on utilise pour commercialiser en VEFA. Ce qui est proposé à l'acquéreur est une opportunité de devenir propriétaire dans un cadre sécurisé et accompagné.



La personnalisation des logements

En ce qui concerne la personnalisation des logements, il n'y a pas de règle établie. Seule compte la prudence, dans la mesure où tant que l'option d'achat n'est pas levée, la Coop'Hlm reste propriétaire du logement. Celui-ci ne doit pas avoir été personnalisé à l'excès au risque de rendre plus difficile sa revente en cas de rupture du contrat de location-accession. La préconisation serait donc ne pas autoriser de modification avant la levée d'option.

Toutefois, le choix des finitions peut être envisagé, dans la mesure où l'acquéreur reste dans la gamme de faïences, de revêtements de sol... proposée habituellement par le maître d'ouvrage. En revanche, des modifications plus lourdes ou des choix de nature à rendre le logement très singulier et donc moins attractif pour le client traditionnel sont à éviter, voire à proscrire. Par ailleurs, si ces adaptations étaient facturées par le vendeur de manière distincte, elles ne sauraient être soumises au taux réduit de TVA. À contrario, leur ajout au prix de vente pourrait dans certains cas conduire au non-respect de la grille de prix soumise à l'agrément provisoire. Enfin, si le locataire-accédant réalisait sans l'accord du vendeur des modifications sur le logement durant la phase locative, en cas de non-levée d'option, vous seriez en droit d'exiger de lui la remise en état du logement ou le paiement des dépenses résultant des pertes et dégradations survenues pendant l'occupation.

Une bonne pratique est d'exiger dans le contrat de location-accession une autorisation préalable du vendeur pour tout travaux réalisés en imposant le recours à une entreprises et le respect des DTU. En cas d'acceptation, il conviendra de rappeler par courrier au locataire-accédant que ces travaux ne feront l'objet d'aucun remboursement le cas échéant en cas de non-levée d'option. Les modifications de substance du logement (suppression d'une chambre...) sont à proscrire.

ETAPE 1

DÉFINITION DE VOTRE PROJET

Détermination de l'enveloppe budgétaire et sélection de votre logement avec un conseiller Coop Logis.



ETAPE 2

LES ACCORDS

Obtention de l'accord de financement et de l'agrément provisoire PSLA¹.



ETAPE 3

LA RÉSERVATION DU LOGEMENT

Signature du contrat de réservation chez Coop Logis et versement du dépôt de garantie.



ETAPE 4

CONSTRUCTION DU LOGEMENT

Choix des prestations du logement et suivi régulier des travaux.



ETAPE 5

SIGNATURE DE L'ACTE

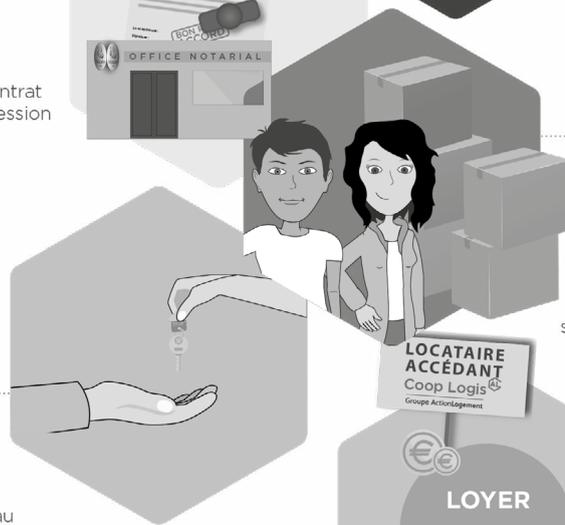
Signature du contrat de location-accession chez le notaire.



ETAPE 6

PRÉPARATION DE VOTRE EMMÉNAGEMENT

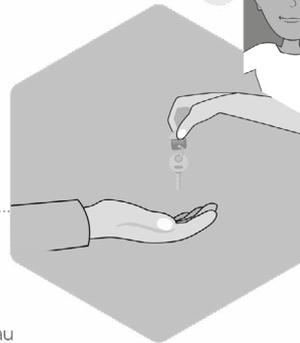
Information sur la date de remise des clés, préavis pour le précédent logement et souscription des abonnements (électricité, eau, téléphone, assurance...).



ETAPE 7

REMISE DES CLÉS

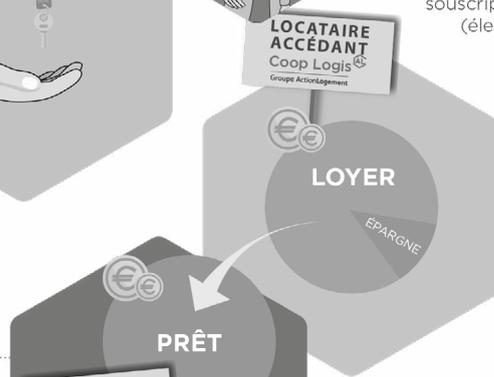
État des lieux de votre nouveau logement.



ETAPE 8

PHASE DE LOCATION

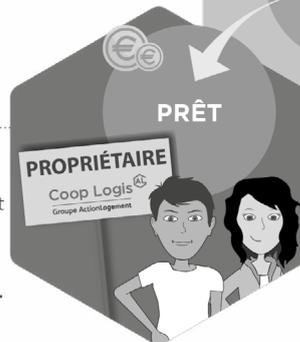
Paiement d'une redevance comprenant une partie locative et une partie épargne.

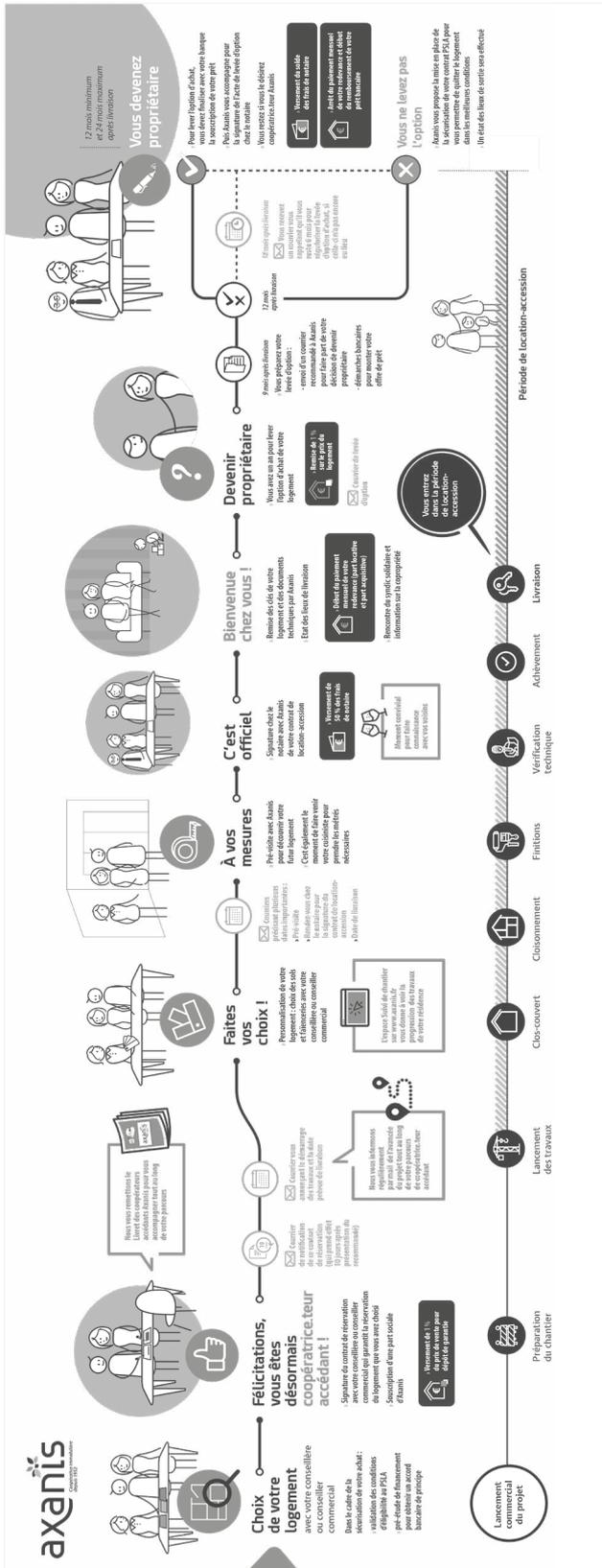


ETAPE 9

LA LEVÉE D'OPTION

Après l'obtention de l'agrément définitif et avoir finalisé votre prêt immobilier, signature de l'acte d'acquisition chez votre notaire. **Vous êtes propriétaire.**





Comment assurer le suivi durant la période transitoire ?

Par un minimum de contact tout au long de ces trente mois, par téléphone ou par courrier, à des moments clés : l'examen du dossier par le maître d'ouvrage, la signature du contrat préliminaire, le choix des éventuelles prestations, la signature du contrat de location- accession, la remise des clés...

Associer les locataires-accédants à leur projet pendant la phase chantier, en organisant des visites au cours desquelles on rend concret un projet, on favorise les échanges, on crée du lien et l'on fait de la pédagogie en apportant des réponses techniques et en faisant le point sur la phase administrative. Ces visites peuvent aussi favoriser le parrainage et permettre de communiquer à moindre coût sur la vie de la coopérative d'Hlm et ses nouveaux projets.

Les outils numériques peuvent également être à ce titre un atout important pour créer du lien pendant la phase de chantier.

Au moins trois mois avant le terme du contrat et idéalement avant chaque date anniversaire, un courrier informant l'occupant de l'opportunité de lever l'option à la prochaine date anniversaire du contrat, opportunément accompagné de simulations financières établies avec l'établissement bancaire partenaire ou faisant figurer ses coordonnées, est indispensable. Les clients doivent se sentir accompagnés dans leurs démarches.

3. Motiver les équipes commerciales

Comment expliquer le PSLA aux commerciaux ?

Il apparaît indispensable de neutraliser la partie « complexe » du PSLA en amont (celle des choix financier et produit) puisque de toute façon, en raison des plafonds de prix de vente et du coût du foncier, la cible de clientèle est fortement contrainte.

Expliquer le PSLA comme un nouveau produit de financement s'adressant à une clientèle cible à l'intérieur de plafonds de ressources plus restrictifs que ceux de l'accession sociale « classique » peut être une solution.

Il est important de remettre aux candidats un document de référence auquel ils pourront se référer ultérieurement, qui explique les grandes étapes du dispositif, les moments clés...

L'outil Coop Option permet quant à lui d'illustrer et de rendre plus concret la phase de financement mais également l'intérêt de l'épargne, avec son impact direct sur la durée globale de l'emprunt.

Comment les impliquer ?

Le meilleur moyen d'impliquer les commerciaux est, après leur avoir expliqué les mécanismes de base, de leur demander d'identifier dans la production actuelle de la coopérative d'Hlm les logements qui se destineraient plus facilement à un PSLA.

Comment les convaincre ?

Il n'y a pas à les convaincre, les avantages inhérents au produit suffisent. Toutefois, les commerciaux pourraient s'attendre à un surcroît de travail compte tenu de la durée qui s'écoule entre la prise de contact

et la levée d'option. C'est un argument qui ne résiste pas à l'analyse puisque le suivi peut être (doit être), sauf cas très difficile, assuré par le secrétariat administratif.

Comment les rémunérer ?

Surtout ne rien changer à la pratique. Le PSLA doit être géré au plus près de la façon dont on gère la VEFA. Ceci est valable pour tout, y compris la rémunération des commerciaux.

En résumé

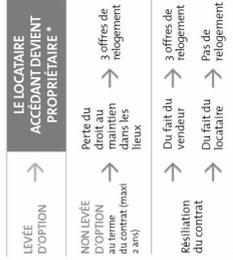
Le PSLA est un produit de financement du logement, mais ce n'est pas ce produit que l'on vend en premier. Les commerciaux doivent toujours vendre la notoriété et l'image de la coopérative d'Hlm, ses services, ses engagements et ses principes de qualité.

Cet ensemble génère le tout premier bénéficiaire client. Le PSLA n'est qu'un moyen de plus pour réaliser l'accès à un logement de qualité bien localisé.

Aujourd'hui,
Anjou Atlantique Accession
met un savoir-faire reconnu au service des familles.

Quatre étapes pour accéder à la propriété

4 La fin du contrat de location- accession



* Signature de l'acte de constatation de
transfert de propriété devant notaire

1 L'accompagnement du futur acquéreur tant sur le plan juridique (notaire) que financier (banque) avec nos partenaires.

L'équipe commerciale d'Anjou Atlantique
Accession assiste le futur accédant auprès
du notaire pour la signature du contrat de
location-accession. Elle assure un suivi clientèle
tout au long de la période locative et engage
avec l'acquéreur la levée d'option auprès du
partenaire financier.



3 La livraison d'un logement clés en main avec des prestations de qualité personnalisées :

- > Motorisation des volets roulants
- > Carrelage dans toutes les pièces de vie
- > Equipement sanitaire
(baignoire et/ou douche)
- > Terrain arboré et clôturé



Bholay - Architecte - Theiller Architecture



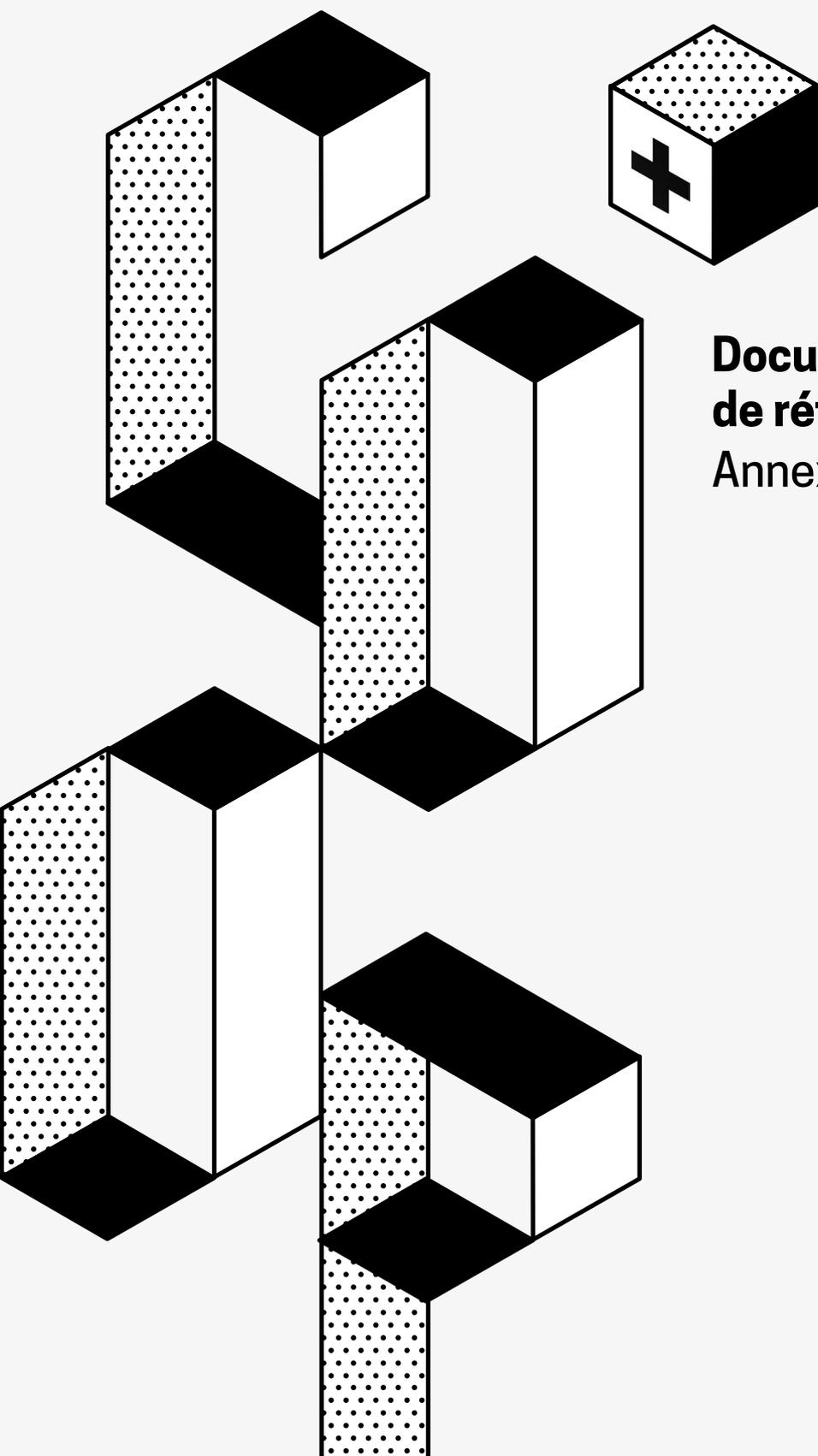
St Sylvain-d'Anjou - Architectes Cabinet Lacroix-Magnot

Ils en parlent ! Isabelle et Olivier, locataires-accédants

“ Nous étions locataires quand
nous avons reçu un dépliant
d'offre d'accèsion à la propriété.
Comme ça faisait partie de nos
projets nous avons contacté Anjou
Atlantique Accession.

Avant de signer, ils nous ont expliqué
très précisément avec des plans
comment serait la maison. On
sentait que l'on ne s'engageait
pas dans quelque chose de flou.
L'organisme nous a soutenus et
accompagnés jusqu'au bout. Dès
notre installation dans la maison,
nous avons été satisfaits.

” C'est une excellente formule
pour devenir propriétaire.



**Documents
de référence**
Annexes

Annexes

Annexe 1.

Une opération PSLA en un seul coup d'œil

Annexe 2.

Loi n° 84-595 du 12 juillet 1984, définissant la location-accession à la propriété immobilière modifiée

Annexe 3.

Extraits du *Code de la construction et de l'habitation*

Annexe 4.

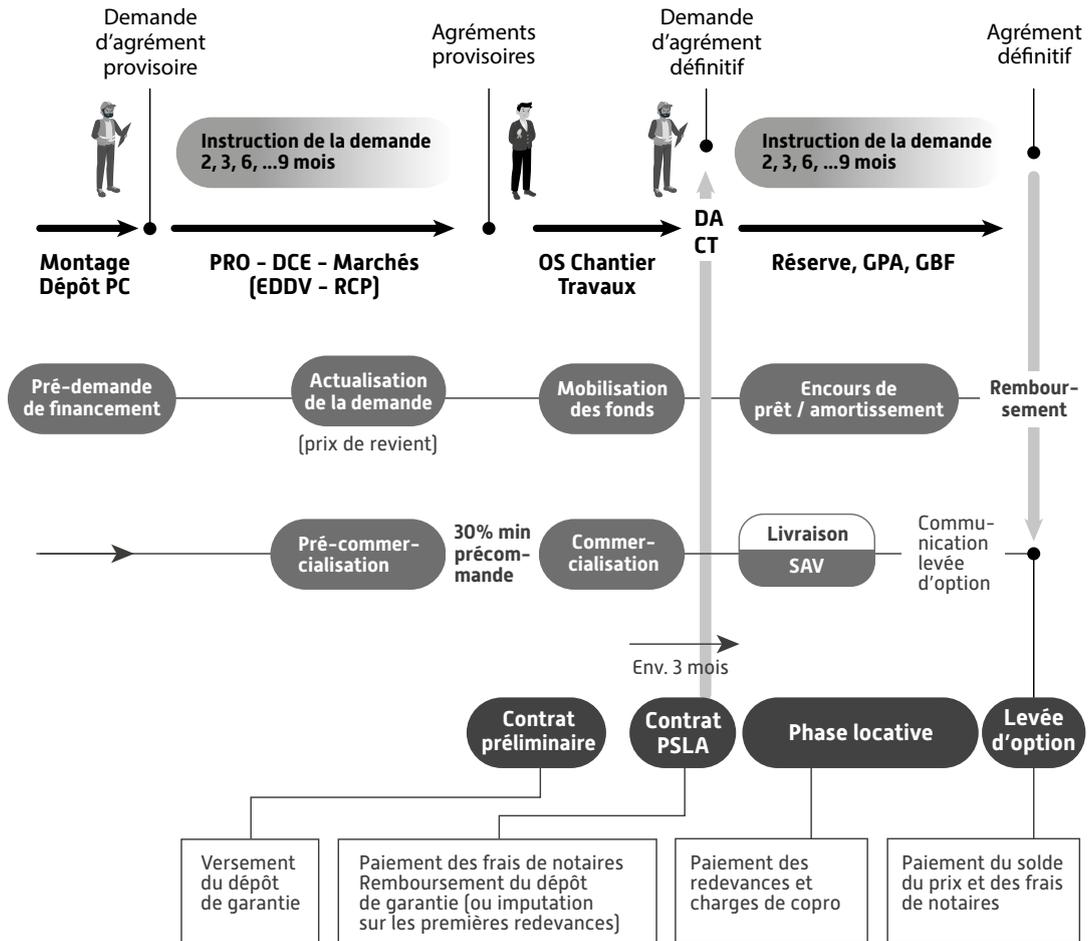
Modèle de lettre d'agrément

Annexe 6.

Schéma comptable de la location-accession

Annexe 1.

Une opération PSLA en un seul coup d'œil



Annexe 2.

Loi n° 84-595 du 12 juillet 1984, définissant la location-accession à la propriété immobilière modifiée

CHAPITRE I : Dispositions générales

Article 1

Est qualifié de location-accession et soumis aux dispositions de la présente loi le contrat par lequel un vendeur s'engage envers un accédant à lui transférer, par la manifestation ultérieure de sa volonté exprimée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et après une période de jouissance à titre onéreux, la propriété de tout ou partie d'un immeuble moyennant le paiement fractionné ou différé du prix de vente et le versement d'une redevance jusqu'à la date de levée de l'option.

La redevance est la contrepartie du droit de l'accédant à la jouissance du logement et de son droit personnel au transfert de propriété du bien.

Article 2

Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux contrats de location-accession portant sur des immeubles à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation, achevés ou en construction à la date de la signature de la convention. Elles ne s'appliquent pas aux contrats prévus par le titre II et l'article 22 de la loi n° 71-579 du 16 juillet 1971 relative à diverses opérations de construction.

Article 3

Le contrat de location-accession peut être précédé d'un contrat préliminaire par lequel, en contrepartie d'un dépôt de garantie effectué par l'accédant à un compte spécial, le vendeur s'engage à réserver à l'accédant un immeuble ou une partie d'immeuble.

Ce contrat doit comporter les indications essentielles prévues à l'article 5, sa durée maximale de validité et l'indication que les fonds déposés en garantie

seront, à la signature du contrat, restitués à l'accédant ou imputés sur les premières redevances. Faute d'indication dans le contrat préliminaire, les fonds seront restitués à l'accédant.

Les fonds déposés en garantie ne peuvent excéder 5 p. 100 du montant du prix de l'immeuble faisant l'objet du contrat. Ils sont disponibles, incessibles et insaisissables jusqu'à la conclusion du contrat de location-accession. Ils sont restitués sans frais à l'accédant si le contrat n'est pas conclu au plus tard trois mois après la signature du contrat préliminaire si l'immeuble est achevé à la date de cette signature, ou dans les deux mois suivant l'achèvement de l'immeuble dans le cas contraire.

Est nulle toute autre promesse de location-accession.

Article 4

Le contrat de location-accession est conclu par acte authentique et publié au fichier immobilier.

Il est réputé emporter restriction au droit de disposer au sens et pour l'application du 2° de l'article 28 du décret n° 55-22 du 4 janvier 1955 portant réforme de la publicité foncière.

CHAPITRE II : Contenu du contrat de location-accession

Article 5

Le contrat de location-accession doit préciser :

- 1° la description de l'immeuble ou de la partie d'immeuble faisant l'objet du contrat ainsi que, en annexes ou par référence à des documents déposés chez un notaire, les indications utiles relatives à la consistance et aux caractéristiques techniques de l'immeuble ;
- 2° le prix de vente du bien, les modalités de paiement ainsi que, le cas échéant, la faculté pour l'accédant

de payer par anticipation tout ou partie du prix et les modalités de révision de celui-ci, s'il est révisable. Cette révision ne porte que sur la fraction du prix restant due après chaque versement de la redevance ;

3° l'intention de l'accédant de payer le prix, directement ou indirectement, même en partie, à l'exclusion du versement de la redevance, avec ou sans l'aide d'un ou plusieurs prêts régis par les articles L.312-2 à L.313-1 du code de la consommation ;

4° la date d'entrée en jouissance et le délai dans lequel l'accédant devra exercer la faculté qui lui est reconnue d'acquérir la propriété ainsi que les conditions de résiliation anticipée du contrat ;

5° le montant de la redevance mise à la charge de l'accédant, sa périodicité et, le cas échéant, les modalités de sa révision ;

6° les modalités d'imputation de la redevance sur le prix ;

7° les modalités de calcul des sommes visées à l'article 10 ainsi que des indemnités visées aux articles 11 et 13 ;

8° la nature de la garantie visée à l'article 14 et, s'il y a lieu, la raison sociale et l'adresse du garant ;

9° les catégories de charges incombant à l'accédant et une estimation de leur montant prévisionnel pour la première année d'exécution du contrat ;

10° l'absence de maintien de plein droit dans les lieux sous réserve des dispositions de l'article 9, en cas de résolution du contrat ou de non-levée de l'option ;

11° les références des contrats d'assurance souscrits en application des articles L. 241-1 et L. 242-1 du code des assurances ainsi que les références des contrats d'assurance garantissant l'immeuble.

Article 6

I - Lorsque le contrat est signé avant l'achèvement de l'immeuble il doit comporter la garantie d'achèvement de celui-ci.

Cette garantie, lorsqu'elle est donnée par un des organismes financiers mentionnés à l'article 15, prend la forme :

- soit d'une ouverture de crédit par laquelle celui

qui la consent s'oblige à avancer au vendeur ou à payer pour son compte les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble ;

- soit d'une convention de cautionnement aux termes de laquelle la caution s'oblige envers l'acquéreur, solidairement avec le vendeur, à payer les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble. Cette convention doit stipuler au profit de l'acquéreur le droit d'en exiger l'exécution.

La garantie d'achèvement peut résulter de la qualité du vendeur lorsque celui-ci remplit les conditions fixées par l'article 17.

La garantie d'achèvement prend fin à l'achèvement de l'immeuble.

II - Lorsque le contrat est signé avant l'achèvement de l'immeuble, aucun versement ne peut être fait au titre de la partie de la redevance correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement avant la date d'entrée en jouissance.

Article 7

La révision prévue aux 2° et 5° de l'article 5 ne peut excéder la variation d'un indice de référence des loyers publié par l'Institut national de la statistique et des études économiques chaque trimestre et qui correspond à la moyenne, sur les douze derniers mois, de l'évolution des prix à la consommation hors tabac et hors loyers.

Article 8

Un état des lieux est établi contradictoirement par les parties, lors de la remise des clés à l'accédant ou lors de la signature du contrat si l'accédant est déjà dans les lieux.

En cas de résiliation du contrat ou lorsque le transfert de propriété prévu au terme du contrat n'a pas lieu, un état des lieux doit être également établi contradictoirement lors de la restitution des clés au vendeur.

À défaut, et huit jours après mise en demeure restée sans effet, l'état des lieux est établi par huissier de justice à l'initiative de la partie la plus diligente, l'autre partie dûment appelée. Les frais sont supportés par moitié par les deux parties.

CHAPITRE III Garantie des contractants

Section 1 : Résiliation du contrat

Article 9

Lorsque le contrat de location-accession est résilié ou lorsque le transfert de propriété n'a pas lieu au terme convenu, l'occupant ne bénéficie d'aucun droit au maintien dans les lieux, sauf stipulations contraires du contrat de location-accession et sous réserve des dispositions figurant à l'article 13.

Toutefois, lorsque le contrat de location-accession porte sur un logement qui a bénéficié d'une décision d'agrément prise par le représentant de l'État dans le département, dans des conditions prévues par décret, le vendeur est tenu, au plus tard dans un délai de six mois à partir de la date limite fixée pour la levée d'option, de proposer par lettre recommandée avec demande d'avis de réception trois offres de relogement correspondant aux besoins et aux possibilités de l'occupant dès lors que ses revenus n'excèdent pas le niveau de ressources prévu à l'article L. 441-1 du code de la construction et de l'habitation. L'occupant dispose d'un délai d'un mois pour répondre à chacune de ces offres. À défaut d'acceptation des offres de relogement, à l'expiration d'un délai de trois mois à compter de la troisième offre, il est déchu de tout titre d'occupation du logement. En cas d'acceptation d'une offre, si le vendeur est un organisme mentionné à l'article L.411-2 dudit code, le relogement ne fait pas l'objet de la procédure d'attribution prévue aux articles L.441-2 et suivants du même code. À compter de la date limite fixée pour la levée d'option et jusqu'au départ des lieux, l'occupant verse une indemnité d'occupation qui ne peut être supérieure au montant de la redevance diminué de la fraction imputable sur le prix de l'immeuble.

Il reste tenu du paiement des redevances échues et non réglées ainsi que des dépenses résultant des pertes et dégradations survenues pendant l'occupation et des frais dont le vendeur pourrait être tenu en son lieu et place en application de l'article 28 ou du deuxième alinéa de l'article 32.

Article 10

Dans les cas visés à l'article 9, le vendeur doit restituer à l'accédant les sommes versées par ce dernier correspondant à la fraction de la redevance imputable sur le prix de l'immeuble. Lorsque le prix de vente est révisable, ces sommes sont révisées dans les mêmes conditions.

Elles doivent être restituées dans un délai maximum de trois mois à compter du départ de l'occupant, déduction faite, le cas échéant, des sommes restant dues au vendeur.

Article 11

Lorsque le contrat est résilié pour inexécution par l'accédant de ses obligations, le vendeur peut obtenir, sans préjudice des dispositions des articles 9 et 10, une indemnité qui ne peut dépasser 2 p. 100 du prix de l'immeuble objet du contrat.

Lorsque du fait de l'accédant, le transfert de propriété n'a pas lieu au terme convenu pour une cause autre que celle visée à l'alinéa précédent, le vendeur peut obtenir, sans préjudice des dispositions des articles 9 et 10, une indemnité qui ne peut dépasser 1 p. 100 du prix de l'immeuble objet du contrat. Cette indemnité n'est pas due lorsque le contrat porte sur un logement qui a bénéficié d'une décision d'agrément prise par le représentant de l'État dans le département, dans des conditions prévues par décret.

Toutefois, lorsque le contrat porte sur un immeuble ou une partie d'immeuble achevé depuis moins de cinq ans ou qui, dans les cinq ans de cet achèvement, n'a pas déjà fait l'objet d'une cession à titre onéreux à une personne n'intervenant pas en qualité de marchand de biens, l'indemnité visée aux deux alinéas précédents peut être fixée à 3 p. 100 à compter du 1^{er} janvier de la cinquième année suivant celle de l'achèvement de l'immeuble ou de la partie de l'immeuble faisant l'objet du contrat.

Lorsqu'une telle majoration a été prévue au contrat dans les conditions définies à l'alinéa précédent, le contrat de location-accession est assimilé à une vente pure et simple pour l'application de la taxe sur la valeur ajoutée à la date à compter de laquelle cette indemnité majorée est susceptible d'être demandée.

Dans ce cas, la taxe est assise sur le prix fixé au contrat pour la date visée à l'alinéa précédent sous réserve que la variation annuelle du prix fixé au contrat n'excède pas, à compter de cette date, celle de l'indice visé à l'article 7.

Les dispositions des deux alinéas précédents ne sont pas applicables aux contrats de location-accession à la propriété immobilière portant sur des logements qui ont fait l'objet d'une décision d'agrément prise, dans des conditions fixées par décret, par le représentant de l'État dans le département.

Article 12

Aucune indemnité autre que celle mentionnée à l'article précédent ne peut être mise à la charge de l'accédant. Toutefois, le vendeur pourra demander à l'accédant défaillant le remboursement sur justification des frais taxables qui lui auront été occasionnés par cette défaillance, à l'exclusion de tout remboursement forfaitaire de frais de recouvrement.

Article 13

Lorsque le contrat est résilié pour inexécution par le vendeur de ses obligations, l'accédant est remboursé dans leur intégralité des sommes visées à l'article 10 et peut obtenir une indemnité qui ne peut être supérieure à 3 p. 100 du prix de l'immeuble objet du contrat.

L'accédant bénéficie d'un droit au maintien dans les lieux pour une durée qui ne peut être inférieure à trois mois à compter de la résiliation ou de la date prévue pour la levée de l'option. Le vendeur ne peut exiger la libération des locaux qu'après remboursement des sommes visées à l'article 10. L'indemnité d'occupation ne peut être supérieure au montant de la redevance diminué de la fraction imputable sur le prix de l'immeuble objet du contrat.

Article 14

Le remboursement par le vendeur des sommes visées à l'article 10 doit être garanti par un cautionnement, par le privilège de l'accédant ou par une garantie liée à la qualité du vendeur, dans les conditions prévues aux articles suivants.

Article 15

La garantie de remboursement peut revêtir la forme d'une convention de cautionnement aux termes de laquelle la caution s'oblige envers l'accédant, solidairement avec le vendeur, à rembourser les sommes visées à l'article 10. Cette garantie doit être donnée par une banque, une société de financement, un établissement financier habilité à délivrer des cautions ou à réaliser des opérations de financement immobilier, une entreprise d'assurance agréée à cet effet ou une société de caution mutuelle constituée conformément aux dispositions de la loi du 13 mars 1917 ayant pour objet l'organisation du crédit au petit et au moyen commerce, à la petite et à la moyenne industrie. La liste des organismes financiers habilités à donner leur garantie est fixée par décret.

Article 16

La garantie de remboursement peut également revêtir la forme de l'hypothèque légale du 6° de l'article 2402 du code civil à la condition que les sommes correspondant au prix de l'immeuble payables avant le transfert de propriété n'excèdent pas 50 p. 100 de cette valeur et que ce privilège ne soit, à la date du contrat de location-accession, ni primé, ni en concurrence avec une autre hypothèque, dont les causes ne seraient pas éteintes à la même date.

Toutefois, si au plus tard à la date du contrat les créanciers hypothécaires du vendeur consentent par acte authentique à céder leur rang à l'accédant, celui-ci est réputé venir en premier rang au sens du présent article, encore que les formalités de l'article 2425 du code civil ne soient pas accomplies à la date du contrat.

Article 17

La garantie de remboursement résulte également de la qualité du vendeur lorsqu'il s'agit d'une société dans laquelle l'État ou une collectivité publique détient la majorité du capital social.

Il en est de même lorsque le vendeur est un organisme visé par l'article L.411-2 du code de la construction et de l'habitation, bénéficiant d'un agrément délivré par l'État à cet effet.

Article 18

Lorsque la redevance est employée au remboursement de créanciers privilégiés ou hypothécaires du vendeur, l'accédant n'est subrogé de plein droit dans leur sûreté que pour la partie de la redevance imputable sur le prix.

Section 2 : Cession des droits et aliénation de l'immeuble

Article 19

L'accédant peut disposer, au bénéfice de tiers, mais pour leur totalité uniquement, des droits qu'il tient du contrat sauf opposition justifiée du vendeur, fondée sur des motifs sérieux et légitimes tels que l'insolvabilité du cessionnaire. Le vendeur peut également s'opposer à la cession lorsque l'acquéreur ne remplit pas les conditions exigées pour l'octroi des prêts ayant assuré le financement de la construction de l'immeuble.

Article 20

L'aliénation de l'immeuble substitue de plein droit le nouveau propriétaire dans les droits et obligations du vendeur.

Si la garantie de remboursement ne revêt pas la forme de l'hypothèque légale du 6° de l'article 2402 du code civil dans les conditions fixées à l'article 16, l'aliénation est subordonnée à la fourniture, par le nouveau propriétaire, de l'une des autres garanties prévues par la présente loi.

Section 3 : Information et protection de l'accédant

Article 21

Les dispositions des articles L.312-24 à L.312-31 du code de la consommation ne sont pas applicables aux contrats de location accessions régis par la présente loi.

Article 22

Avant la signature du contrat de location-accession, le vendeur ne peut exiger ni accepter de l'accédant,

au titre de la location-accession, aucun versement, aucun dépôt, aucune souscription ou acceptation d'effets de commerce, aucun chèque ou aucune autorisation de prélèvement sur compte bancaire ou postal au profit du vendeur ou pour le compte de celui-ci, à l'exception des sommes prévues à l'article 3.

Article 23

Le vendeur doit notifier à l'accédant, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, le projet de contrat de location-accession un mois au moins avant la date de sa signature. La notification oblige le vendeur à maintenir les conditions du projet de contrat jusqu'à cette date.

Le cas échéant, le règlement de copropriété ou le cahier des charges est joint au projet de contrat.

Article 24

Lorsque le contrat indique que l'accédant entend recourir à un ou plusieurs prêts régis par les articles L.312-2 à L.312-23 du code de la consommation, le transfert de propriété est subordonné à la condition suspensive de l'obtention du ou des prêts qui en assurent le financement. Cette condition doit être réalisée à la date d'exigibilité du paiement.

Un organisme prêteur peut refuser l'octroi du ou des prêts pour des motifs sérieux et légitimes tels que l'insolvabilité de l'accédant.

Article 25

Lorsque le contrat de location-accession indique que le prix sera payé sans l'aide d'un ou plusieurs prêts, cet acte doit porter, de la main de l'accédant ou de son mandataire, une mention par laquelle celui-ci reconnaît avoir été informé que s'il recourt néanmoins à un prêt il ne peut se prévaloir des dispositions de l'article 24.

En l'absence de l'indication prescrite à l'article précédent ou si la mention exigée au premier alinéa du présent article manque ou n'est pas de la main de l'accédant ou de son mandataire, et si un prêt est néanmoins demandé, le transfert de propriété est subordonné à la condition suspensive prévue à l'article précédent.

Section 4 : Transfert de propriété

Article 26

Trois mois avant le terme prévu pour la levée de l'option, le vendeur doit, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, mettre l'accédant en demeure d'exercer dans le délai convenu la faculté qui lui est reconnue d'acquérir la propriété de l'immeuble faisant l'objet du contrat.

La mise en demeure indique à peine de nullité l'état des créances garanties par des inscriptions prises sur l'immeuble. Lorsque le montant de ces créances excède celui du prix restant dû par l'accédant, ce dernier peut renoncer à l'acquisition. Il bénéficie des dispositions de l'article 13.

Le paiement par anticipation de la totalité du prix entraîne également transfert de propriété.

Article 27

Le transfert de propriété est constaté par acte authentique. L'acte constatant le transfert de propriété emporte adhésion de l'accédant à toutes les organisations visées à l'article 33.

L'accédant est tenu de prendre les lieux dans l'état où ils se trouvent lors du transfert de propriété, sans préjudice, le cas échéant, du droit de mettre en œuvre les garanties liées à la construction de l'immeuble.

Article 27-1

Après le transfert de propriété d'un logement qui a bénéficié d'une décision d'agrément prise par le représentant de l'État dans le département, dans des conditions prévues par décret, et lorsque la garantie de relogement est mise en œuvre par l'accédant dans des conditions définies par arrêté, les offres de relogement ne font pas l'objet de la procédure d'attribution prévue aux articles L.441-2 et suivants du code de la construction et de l'habitation dès lors que le vendeur est un organisme mentionné à l'article L.411-2 dudit code.

CHAPITRE IV Obligations des parties en matière de gestion et d'entretien de l'immeuble

Article 28

L'accédant est tenu des obligations principales suivantes :

- d'user de l'immeuble en bon père de famille et suivant la destination qui lui a été donnée par le contrat de location-accession ;
- de s'assurer pour les risques dont il répond en sa qualité d'occupant ;
- du paiement des charges annuelles telles que les contributions, taxes et impôts.

Avant le transfert de propriété, il ne peut permettre l'occupation à quelque titre que ce soit de l'immeuble objet du contrat sauf accord préalable et écrit du vendeur.

Article 29

Dès la date d'entrée en jouissance, l'entretien et les réparations de l'immeuble incombent à l'accédant.

Toutefois, le vendeur conserve la charge des réparations relatives aux éléments porteurs concourant à la stabilité ou à la solidité du bâtiment ainsi qu'à tous autres éléments qui leur sont intégrés ou forment corps avec eux, et aux éléments qui assurent le clos, le couvert et l'étanchéité à l'exclusion de leurs parties mobiles.

Article 30

Le vendeur qui, avant la date de levée de l'option, est contraint de réaliser ou de participer au paiement de travaux d'amélioration d'un montant supérieur à 10 p. 100 du prix de l'immeuble, qui lui seraient imposés dans le cadre de la copropriété et porteraient sur un des éléments visés à l'article 29, peut proposer à l'accédant une modification correspondante des charges visées au 9° de l'article 5 ainsi qu'une réévaluation du prix de l'immeuble compensant la dépense qu'il a faite.

Cette réévaluation de prix ne peut excéder la dépense réellement effectuée éventuellement révisée dans les conditions prévues à l'article 7.

À défaut d'accord entre le vendeur et l'accédant, ce dernier peut mettre fin au contrat. Dans ce cas, les dispositions de l'article 11 ne sont pas applicables.

Article 31

À compter de la signature du contrat de location-accession, l'accédant peut, en cas de défaillance du vendeur, mettre en oeuvre les garanties résultant des articles L. 241-1 et L. 242-1 du code des assurances.

Il peut être autorisé par décision de justice rendue contradictoirement à exécuter les travaux et à percevoir les indemnités dues sur présentation des factures correspondantes.

Article 32

Pour l'application des dispositions de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant statut de la copropriété des immeubles bâtis, la signature d'un contrat de location-accession est assimilée à une mutation et l'accédant est subrogé dans les droits et obligations du vendeur, sous réserve des dispositions suivantes :

- le vendeur est tenu de garantir le paiement des charges incombant à l'accédant en application de l'article 29 de la présente loi et l'hypothèque légale, prévue à l'article 19 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 précitée, ne peut être inscrite qu'après mise en demeure restée infructueuse adressée par le syndic au vendeur ;
- le vendeur dispose du droit de vote pour toutes les décisions de l'assemblée générale des copropriétaires concernant des réparations mises à sa charge en application de l'article 29 de la présente loi, ou portant sur un acte de disposition visé aux articles 26 ou 35 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 précitée. Il exerce également les actions qui ont pour objet de contester les décisions pour lesquelles il dispose du droit de vote ;
- chacune des deux parties au contrat de location-accession peut assister à l'assemblée générale des copropriétaires et y formuler toutes observations sur les questions pour lesquelles elle ne dispose pas du droit de vote.

Article 33

Pour l'application des dispositions régissant les immeubles ou groupes d'immeubles compris dans le périmètre d'une association syndicale prévue par l'ordonnance n° 2004-632 du 1^{er} juillet 2004 relative aux associations syndicales de propriétaires, la signature d'un contrat de location-accession est assimilée à une mutation et l'accédant est subrogé dans les droits et obligations du vendeur au sein des organisations juridiques ayant pour objet de recevoir la propriété ou la gestion d'équipements communs dont bénéficie l'immeuble. Toutefois, le vendeur dispose du droit de vote à l'assemblée générale pour les décisions concernant des réparations mises à sa charge en application de l'article 29.

Chacune des deux parties au contrat de location-accession peut assister à l'assemblée générale et y formuler toutes observations sur les questions pour lesquelles elle ne dispose pas du droit de vote.

Article 34

L'hypothèque légale prévue à l'article L. 322-9, alinéa premier, du code de l'urbanisme, et portant sur un immeuble faisant l'objet d'un contrat de location-accession, ne peut être inscrite que dans les conditions prévues à l'article 32.

CHAPITRE V : Dispositions diverses

Article 42

À défaut de stipulations contraires, tous les droits et taxes du contrat de location-accession et de l'acte constatant le transfert de propriété sont à la charge de l'accédant.

Article 43

Toute publicité faite, reçue ou perçue en France qui, quel que soit son support, porte sur un contrat régi par la présente loi, doit préciser l'identité du vendeur, la nature et l'objet du contrat.

Article 44

Les modalités d'application de la présente loi seront définies, en tant que de besoin, par décret en Conseil d'État.

La présente loi sera exécutée comme loi de l'État.

Article 45

Pour l'application à Mayotte de la présente loi :

I - À l'article 2, les mots : «aux contrats prévus par le titre II et l'article 22 de la loi n° 71-579 du 16 juillet 1971 relative à diverses opérations de construction» sont remplacés par les mots : «aux contrats passés par les sociétés constituées en vue de l'attribution d'immeubles aux associés par fraction divise, dont les sociétés ayant pour objet la construction d'immeuble à usage principal d'habitation, et par leurs associés, ainsi qu'au contrat de transfert de propriété passé entre la société coopérative de construction et un associé».

II - L'article 4 est remplacé par les dispositions suivantes :

« Art. 4. - Le contrat de location-accession est conclu par un acte authentique publié au service de la conservation de la propriété immobilière.

« Il constate des clauses d'inaliénabilité temporaire et toutes autres restrictions au droit de disposer. »

III - L'article 7 est applicable aux contrats en cours.

IV - À l'article 15, les mots : «de la loi du 13 mars 1917 ayant pour objet l'organisation du crédit au petit et au moyen commerce, à la petite et à la moyenne industrie» sont remplacés par les mots : «des articles L. 515-4 à L. 515-12 du code monétaire et financier».

V - L'article 21 est remplacé par les dispositions suivantes :

« Art. 21. - Les dispositions relatives à la location-vente et à la location assortie d'une promesse de vente ne sont pas applicables aux contrats de location régis par la présente loi. »

VI - Au premier alinéa des articles 23 et 26, après les mots : « lettre recommandée avec demande d'avis de réception », sont ajoutés les mots : « ou remise contre récépissé ».

Annexe 3.

Extraits du Code de la construction et de l'habitation

Sous-section 2 bis : Conditions d'octroi des prêts conventionnés pour les opérations de location-accession à la propriété immobilière régies par la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété. (Articles D.331-76-1 à D.331-76-5-4)

Article D331-76-1

Dans les limites et conditions fixées par la présente section, les prêts conventionnés définis au premier alinéa de l'article D.331-63 peuvent être accordés pour financer des logements faisant l'objet d'un contrat régi par la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière et prévoyant le paiement fractionné du prix.

La redevance prévue au contrat comporte une partie correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement et une partie correspondant au paiement anticipé du prix.

Article D331-76-2

Peuvent bénéficier des prêts visés à l'article D.331-76-1 les personnes physiques ou morales qui construisent des logements dont le transfert de propriété est prévu au profit de personnes physiques.

Article D331-76-3

Les prêts visés à l'article D.331-76-1 ne peuvent être attribués que pour les logements n'ayant pas été occupés depuis l'achèvement des travaux de construction.

Toutefois, cette disposition ne s'applique pas aux logements ayant fait l'objet d'une première occupation au titre d'un contrat conforme aux dispositions de l'article D.331-76-1.

Article D331-76-4

Le prêt conventionné peut financer l'intégralité du coût de l'opération défini par l'arrêté mentionné à l'article D.331-71.

Lors du transfert de propriété au bénéfice du titulaire du contrat de location-accession ou, à défaut, à un autre acquéreur, le prêt peut être transféré pour le montant du capital restant dû. Toutefois, lorsque le transfert a lieu au bénéfice du titulaire du contrat, le montant du prêt ne peut excéder la différence entre le prix du logement et le montant de la fraction de la redevance imputable sur le prix.

Article D331-76-5

Si le prêt n'est pas transféré conformément aux dispositions de l'article D.331-76-4, il peut être maintenu au bénéficiaire initial.

Celui-ci est alors tenu soit de consentir un nouveau contrat conforme aux dispositions de l'article D.331-76-1, soit de louer le logement ; dans ce cas, la location n'est pas subordonnée à la passation d'une convention régie par le titre V, chapitre III, du présent livre (1^{re} partie).

Article D331-76-5-1

I - Les dispositions de la présente sous-section sont également applicables aux prêts consentis à des personnes morales, après décision d'agrément du représentant de l'État dans le département, pour le financement des opérations suivantes :

1° La construction ou l'acquisition de logements neufs ; sont assimilés à la construction de logements l'acquisition d'un logement en vue de sa première occupation après la réalisation de travaux concourant à la production ou à la livraison d'un immeuble neuf au

sens du 2° du 2 du I de l'article 257 du code général des impôts, et l'aménagement à usage de logement de locaux non destinés à l'habitation ;

2° L'acquisition-amélioration de logements ayant déjà été occupés à condition que le programme de travaux dont ils font l'objet respectent les conditions définies au II bis et au III de l'article D.31-10-2.

Les logements financés par ces prêts font l'objet d'un contrat de location-accession régi par la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété et sont destinés à être occupés à titre de résidence principale par des personnes dont les revenus, à la date de signature du contrat préliminaire ou, à défaut, du contrat de location-accession, n'excèdent pas un plafond fixé par arrêté.

Les prêts visés au premier alinéa peuvent faire l'objet d'une convention de refinancement conclue sous l'égide de l'État entre les établissements de crédits ou les sociétés de financement distributeurs et la Caisse des dépôts et consignations.

L'accédant peut, au moment de la levée d'option, bénéficier des dispositions du présent article et de celles des articles D.31-10-1 et suivants.

II - Pour obtenir la décision d'agrément, le vendeur conclut avec l'État une convention qui prévoit le respect des conditions suivantes :

- la partie de la redevance correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement n'excède pas des plafonds de loyer fixés par arrêté ; elle peut être révisée à chaque date anniversaire du contrat, dans la limite de la variation annuelle de l'indice de référence des loyers, à partir du dernier indice publié à la date de signature du contrat ;
- le prix de vente du logement n'excède pas un plafond fixé par arrêté ; ce prix de vente, non révisable, est minoré, à chaque date anniversaire de l'entrée dans les lieux, d'un pourcentage défini par arrêté ;
- le délai dans lequel l'accédant exerce sa faculté d'acquiescer est supérieur à six mois à compter de la date d'entrée dans les lieux ;
- pour les opérations mentionnées au 2° du I, le programme de travaux respecte les conditions fixées aux II bis et III de l'article D.31-10-2 ;

- le vendeur dispose de l'engagement d'un établissement de crédit ou d'une société de financement de proposer à l'accédant un ou plusieurs prêts conventionnés qui permettent de financer le transfert de propriété et dont la charge totale de remboursement mensuelle n'excède pas, au moment de la levée d'option, le montant de la redevance versée au titre du mois précédant le transfert de propriété ;

- le vendeur offre à l'accédant, en cas de levée d'option, une garantie de relogement sous condition de ressources et une garantie de rachat mentionnées dans le contrat de location-accession et dans l'acte constatant le transfert de propriété lorsque des conditions définies par arrêté sont réunies.

Le vendeur transmet au représentant de l'État dans le département, dans le délai maximum de dix-huit mois à compter de la déclaration d'achèvement des travaux, les contrats de location-accession signés ainsi que les justifications des conditions de ressources des accédants. Pour les opérations mentionnées au 2° du I, le vendeur justifie également du respect des conditions fixées aux II bis et III de l'article D.31-10-2 dans les conditions fixées par arrêté. Au vu des documents communiqués, le représentant de l'État notifie au vendeur la liste des logements bénéficiant à titre définitif de l'agrément.

Les dispositions de la convention ne sont pas applicables aux logements n'ayant pu faire l'objet d'un contrat de location-accession à l'expiration du délai prévu à l'alinéa précédent. Ces logements peuvent dans ce cas faire l'objet d'une mise en location dans les conditions fixées au II de l'article D. 331-17.

Cette mise en location est subordonnée à la passation de l'une des conventions mentionnées aux articles D.353-1, D. 353-58 et D.353-90.

En cas de non-levée de l'option d'achat ou de résiliation du contrat de location-accession avant l'expiration du délai prévu pour lever l'option d'achat, les dispositions de la convention mentionnée au premier alinéa du II sont applicables au logement concerné qui peut faire l'objet d'un nouveau contrat de location-accession.

Ne peuvent donner lieu au bénéfice des prêts de la présente sous-section les logements dont les travaux ont commencé avant l'obtention de la décision

d'agrément, sauf s'ils portent sur des logements qui ont fait l'objet du contrat mentionné à l'article L.261-3.

Article D.331-76-5-2

L'établissement de crédit ou la société de financement qui accorde un prêt au vendeur dans les conditions de l'article D.331-76-5-1 peut déroger, pour ce prêt, en tout ou partie aux dispositions des 2° et 3° de l'article D. 331-75.

Le prêt accordé au vendeur en application de l'article D.331-76-5-1 peut être transférable à l'acquéreur, dans les conditions de l'article D. 331-76-4 ; dans ce cas, les dispositions du 3° de l'article D.331-75 sont applicables, postérieurement à la levée d'option, au prêt transféré à l'accédant et la révision du taux ou la modification de l'échéance mentionnées au 2° du même article peuvent intervenir deux fois par an.

Article D.331-76-5-3

I. L'instruction de la demande de décision d'agrément est assurée par le directeur départemental des territoires ; la décision est prise par le représentant de l'État dans le département et notifiée au demandeur.

II.-Lorsqu'un établissement public de coopération intercommunale ou un département a conclu avec l'État une convention de délégation de compétence en application des articles L. 301-5-1 ou L. 301-5-2, son représentant est substitué au représentant de l'État dans le département pour prendre toutes les décisions prévues par la présente sous-section concernant les logements situés dans le périmètre de la convention de délégation.

Article D.331-76-5-4

Les conditions d'application des dispositions de la présente sous-section sont précisées par arrêté conjoint du ministre chargé de l'économie, des finances et de l'industrie, du ministre chargé du budget et du ministre chargé du logement.

Arrêté du 26 mars 2004

relatif aux conditions d'application des dispositions de la sous-section 2 bis relative aux prêts conventionnés pour des opérations de location-accession à la propriété immobilière.

Article 1

Les plafonds de ressources mentionnés à l'article D.331-76-5-1 du code de la construction et de l'habitation sont fixés en annexe III selon le nombre de personnes définies à l'article L.31-10-4 et les zones définies à l'article D.304-1 du même code. Ces plafonds sont révisés le 1^{er} janvier de chaque année, en fonction de l'évolution annuelle de l'indice des prix à la consommation hors tabac appréciée entre le 1^{er} octobre de l'avant-dernière année et le 1^{er} octobre de l'année précédente.

Pour le respect de ces plafonds, les conditions de ressources sont appréciées dans les conditions prévues à l'article 3 de l'arrêté du 4 octobre 2001 susvisé.

Le non-respect de ces dispositions est assimilé à une inexécution des obligations de l'accédant au sens de l'article 11 de la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984.

Article 2

Le montant de la partie de la redevance mensuelle correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement et mentionné au II de l'article D.331-76-5-1 ne peut excéder des plafonds, exprimés en euros par mètre carré de surface utile telle que définie à l'article D.331-10. Ces plafonds sont fixés en annexe I, selon les zones définies à l'article D.304-1 du code de la construction et de l'habitation. La surface utile peut être augmentée, dans la limite de 6 mètres carrés, de la moitié de la surface du garage ou emplacement réservé au stationnement des véhicules, annexé au logement et faisant l'objet d'une jouissance exclusive par l'accédant.

Les plafonds sont révisés au 1^{er} janvier de chaque année en fonction de la variation annuelle de l'indice de référence des loyers appréciée entre la valeur du 2^e trimestre de l'antépénultième année et celle du 2^e trimestre de l'année précédente.

Article 3

Pour les opérations mentionnées au I de l'article D.331-76-5-1, le prix de vente maximum mentionné au II du même article est fixé, en euros par mètre carré de surface utile, au montant défini à l'annexe II au présent arrêté, selon les zones définies à l'article D.304-1, majoré du montant de la taxe sur la valeur ajoutée applicable. La surface prise en compte est déterminée dans les conditions fixées à l'article 2.

Les prix plafonds définis à l'alinéa précédent sont révisés chaque année le 1^{er} janvier en fonction de la variation annuelle de l'indice du coût de la construction appréciée entre la valeur du deuxième trimestre de l'antépénultième année et celui de l'année précédente.

La minoration mentionnée au II de l'article D.331-76-5-1 est égale à 1 % du prix de vente par an.

Article 3-1

I - Lors d'une première demande de réservation d'agrément, l'opérateur fournit à la direction départementale des territoires chargée de l'instruction du dossier les pièces suivantes :

- 1° Une copie de ses statuts juridiques ;
- 2° Un justificatif de la garantie de cautionnement pour le reversement des parts acquises à l'acquéreur, sauf si l'opérateur est une société dans laquelle l'État ou une collectivité publique détient la majorité du capital social. Si l'opérateur est un organisme d'habitations à loyer modéré mentionné à l'article L. 411-2 du code de la construction et de l'habitation, la copie de l'agrément délivré par l'État fait office de justificatif ;
- 3° Une preuve par tout moyen de la capacité de mettre en œuvre la garantie de relogement mentionnée au septième alinéa du II de l'article D.331-76-5-1 du code de la construction et de l'habitation, sauf si l'opérateur est une société dans laquelle l'État ou une collectivité publique détient la majorité du capital social ou si l'opérateur est un organisme d'habitations à loyer modéré mentionné à l'article L.411-2 précité.

II - Lors de toute demande de réservation d'agrément, les opérateurs fournissent à la direction départementale des territoires chargée de l'instruction du dossier les pièces suivantes :

- 1° Une note de présentation de l'opération ;
- 2° Le projet de contrat de location-accession ;
- 3° La convention mentionnée au I de l'article D.331-76-5-1 du code de la construction et de l'habitation signée entre l'opérateur et l'État ;
- 4° Un récépissé du dépôt du permis de construire ;
- 5° Les plans ou l'état des surfaces permettant d'établir le nombre de logements et de déterminer la surface utile de l'opération ;
- 6° Une justification de la disponibilité du terrain sous forme soit d'un acte de vente, soit d'un bail emphytéotique ou à construction ;
- 7° Le plan de financement de l'opération ;
- 8° Les éléments de l'équilibre financier de l'opération : projection des redevances payées en phase locative, projection des mensualités de remboursement du prêt après levée d'option ;
- 9° Le prix de revient total des logements faisant l'objet de la demande, incluant la charge foncière et le montant des travaux de construction ;
- 10° L'engagement d'un établissement de crédit mentionné au II de l'article D.331-76-5-1 du code de la construction et de l'habitation.

Si la demande de réservation d'agrément a pour objet une opération mentionnée au 2° du I de l'article D.331-76-5-1 susmentionné, l'opérateur fournit également l'ensemble des devis permettant de justifier du montant prévisionnel et de la performance énergétique du programme de travaux.

III - Pour justifier du respect des conditions fixées au II bis et III de l'article D.31-10-2 du code de la construction et de l'habitation en vue d'obtenir un agrément définitif pour une opération mentionnée au 2° du I de l'article D.331-76-5-1 du même code, l'opérateur fournit à la direction départementale des territoires chargée de l'instruction du dossier

les pièces suivantes :

- 1° L'ensemble des factures des travaux réalisés ;
- 2° Le diagnostic de performance énergétique, après travaux, défini à l'article L.134-1 du code de la construction et de l'habitation.

Article 4

Le ménage bénéficie, en cas de levée d'option, de la garantie de rachat de son logement, mentionnée au II de l'article D.331-76-5-1, par le vendeur qui a bénéficié de la décision d'agrément ou par une personne morale avec qui le vendeur a conclu une convention à cet effet. Sous réserve que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale, la garantie peut être mise en jeu, sur demande de l'emprunteur ou du co-emprunteur, ou, en cas de décès de celui-ci, par ses descendants directs ou son conjoint occupant le logement au jour du décès, dans les quinze ans à compter de la date de levée d'option. La demande, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, doit intervenir dans un délai d'un an suivant la survenance, pour l'emprunteur ou le co-emprunteur, de l'un des faits suivants :

- décès ;
- décès de son conjoint ou d'un descendant direct faisant partie du ménage ;
- mobilité professionnelle impliquant un trajet de plus de 70 km entre le nouveau lieu de travail et le logement financé ;
- chômage d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription à l'institution mentionnée à l'article L.5312-1 du code du travail ;
- invalidité reconnue soit par la carte d'invalidité prévue à l'article 173 du code de la famille et de l'aide sociale, soit par la décision de la commission technique d'orientation et de reclassement professionnel (COTOREP) ;
- divorce ;
- dissolution d'un pacte civil de solidarité.

Pour l'application du présent article, est assimilée au conjoint la personne vivant en concubinage avec l'accédant ou le partenaire avec lequel l'accédant a

conclu un contrat en application de l'article 515-1 du code civil.

En cas de mise en jeu, le vendeur s'oblige à racheter le logement dans les conditions suivantes :

- dans les cinq premières années à compter de la date de levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option ;
- de la sixième à la quinzième année à compter de la date de levée d'option, le prix est égal au prix de vente du logement à la levée d'option, minoré de 2,5 % par année écoulée.

Ce prix est minoré, le cas échéant, des frais de réparation nécessaires à une nouvelle occupation et justifiés par la production des factures correspondantes.

Article 5

Dans les mêmes conditions que celles prévues à l'article 4, le ménage dont les ressources sont inférieures aux plafonds mentionnés à la première phrase de l'article D.331-12 du code de la construction et de l'habitation peut également demander au vendeur ayant bénéficié de la décision d'agrément ou à une personne morale avec qui ce dernier a conclu une convention la mise en jeu d'une garantie de relogement. Toutefois, la garantie de relogement ne peut être ouverte si le fait générateur de la revente du logement est la mobilité professionnelle de l'accédant.

La garantie de relogement consiste à proposer au ménage trois offres de relogement correspondant à ses besoins et ses possibilités, dans un délai de six mois à compter de la demande de mise en jeu de ladite garantie, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. Le ménage dispose d'un délai d'un mois à compter de la dernière offre pour l'accepter. À l'expiration de ce délai, si le ménage n'a pas accepté l'une des trois offres, la garantie cesse de s'appliquer.

Article 6

Le directeur du Trésor, le directeur général de l'urbanisme, de l'habitat et de la construction et le directeur du budget sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Annexes (Articles Annexe I à Annexe III)

Annexe I

Plafonds de la partie de redevance mensuelle correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement fixes en application de l'article r. 331-76-5-4 Du code de la construction et de l'habitation

Zone géographique	Plafond*
A Bis	13,82
A	10,62
B1	9,15
B2	8,78
C	8,14

* En euros, par mètre carré de surface utile, par mois

Annexe II

Modifié par Arrêté du 27 décembre 2021 - art.

Plafonds de prix de vente fixes en application de l'article r. 331-76-5-4 Du code de la construction et de l'habitation

Zone géographique	Prix maximum*
A Bis	5 096
A	3 861
B1	3 092
B2	2 699
C	2 360

* En euros, par mètre carré de surface utile, par mois

Annexe III

Modifié par Arrêté du 27 décembre 2021 - art.

Nombre de personnes	ZONE A	ZONES B & C
1	33 400	25 318
2	46 759	33 761
3	53 440	39 052
4	60 788	43 273
5 ET PLUS	69 340	47 482

Annexe 4.

Modèle de lettre d'agrément

Monsieur le Préfet
Préfecture de XXX
À XXX, le XXX
Objet : agrément PSLA

Monsieur le Préfet,

J'ai l'honneur de vous saisir d'une demande d'agrément au titre de l'article R. 331-76-5-1 du Code de la construction et de l'habitation.

Cette demande concerne [la totalité des x logements ou y des x logements] de l'opération immobilière [nom de l'opération] situé sur la commune de [nom de la commune].

Afin de vous permettre une instruction complète de cette demande d'agrément, je vous prie de bien vouloir trouver ci-joint :

- Nos statuts ;
- Une note de présentation de l'opération ;
- Le projet de contrat de location-accession ;
- Le projet de convention avec l'État ;
- La copie du récépissé de dépôt de demande de permis de construire ;
- Un jeu complet de plans ou de l'état des surfaces permettant d'établir le nombre de logements et de déterminer la surface utile de l'opération ;
- La justification de la disponibilité du terrain : soit l'acte de vente, soit le bail emphytéotique ou à construction ;
- La production du plan de financement de l'opération ;
- Le calcul de l'équilibre financier de l'opération ;
- Les éléments financiers servant à calculer le prix de revient de l'opération ;

L'établissement bancaire s'engageant à financer les acquéreurs est [nom de l'établissement bancaire].

Le refinancement de la période de jouissance à titre onéreux du logement [sera ou ne sera pas] qui sera apporté par [Nom de l'établissement bancaire] [sera ou ne sera pas] assuré par une ressource financière adossée au Livret A.

Paragraphe à ajouter uniquement lors de votre première demande d'agrément PSLA :

Par la présente, je vous sollicite également au titre de l'agrément prévu à l'article 17 de la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984. À cet effet, vous trouverez ci-joint le rapport de gestion adopté par la dernière assemblée générale de notre coopérative d'Hlm ainsi que le dossier individuel de situation édité par notre Fédération nationale.

Restant à votre entière disposition pour vous apporter tous les compléments d'informations qui pourraient apparaître durant l'instruction de notre demande,

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Préfet, l'expression de ma haute considération.

Annexe 5.

Schéma comptable de la location-accession

1. Caractéristiques de l'opération immobilière

1. Coût et grille de vente d'une opération de treize lots individuels pour 1 267 000 € répartis comme suit :

Détail du coût de l'opération	Montants (€)	Grille des prix de vente (HT)	Montants (€)
Détail du coût de l'opération	168 000	5 MI (T4) à 95 408 €	477 040
Terrain	870 000	5 MI (T5) à 105 144 €	525 720
Travaux de construction	129 000	3 MI (T6) à 119 747 €	359 240
Honoraires*	100 000	Marge prévue	<95 000>
Coûts internes*	1 267 000	Coût de l'opération	1 267 000

* Biens et services supportant une TVA de 20 %, soit une TVA de 199 800 €

2. Financement du programme : une avance remboursable de 7 000 € / lot et un PSLA sur trente ans à 4 %

Coût de l'opération TTC	Montants (€)	Financements mobilisés	Montants (€)
Coût de l'opération	1 267 000		
TVA sur l'opération à 20 %	199 800	PSLA (n = 30 ans, t = 4 %)	1 245 685
Crédit de TVA	<199 800>	Avance remboursable (13x7 K€)	91 000
Coût de l'opération	1 267 000	Financements reçus	1 336 685
Marge prévue	95 000	Fonds propres apportés	25 315
Total à financer par l'OLS	1 362 000	Total financé	1 362 000

3. Détail de la formation des prix de vente de l'opération (TVA à 5,5 % applicable en 2016)

Grille de vente	Prix de revient	Marge	Prix de vente HT	Prix de vente TTC	Total
5 MI (T4) à 95 408 €	88 753	6 655	95 408	100 655	503 275
5 MI (T5) à 105 144 €	97 810	7 334	105 144	110 927	554 635
3 MI (T6) à 119 747 €	111 395	8 352	119 747	126 333	378 999
Total des ventes					1 436 909

2. Le dépôt de garantie du contrat préliminaire

À la signature du contrat préliminaire, le versement d'un dépôt de garantie peut être demandé au futur locataire-accédant, en application de l'article 3 de la loi du 12 juillet 1984. Il est au maximum 5 % du montant du prix de vente. Le dépôt de garantie peut être encaissé sur un compte spécial ou remis au notaire.

1. Le dépôt est géré par l'organisme d'Hlm pour un T5 à 110 927 €

Le dépôt de garantie est encaissé sur un compte spécial de l'organisme d'Hlm

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
51----		Banques, établissements financiers et assimilés (110 927 € x 5 % = 5 546 €)	5 546	
	1658--	Autres dépôts - Réserv. en location-accession		5 546

Cas général : en cas de signature d'un contrat PSLA ou de renonciation, le dépôt de garantie est restitué

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
1658--		Autres dépôts - Réserv. en location-accession	5 546	
	51---	Banques, établissements financiers et assimilés		5 546

Cas particulier : si c'est prévu au contrat, le dépôt de garantie est imputé au paiement des premières redevances de location-accession

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
1658--		Autres dépôts - Réserv. en location-accession	625	
	1654--	Redevances (location-accession) (part acquisitive)		124
	7047--	Loyers des logements en location-accession		501

2. Le chèque de dépôt de garantie est remis au notaire : cela devient un engagement hors bilan

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
80623		Dépôts de garantie bloqués, location-accession	5 546	
	8092--	Contrepartie des engagements reçus		5 546

3. La comptabilisation des travaux et des logements temporairement loués

La comptabilisation des travaux et des éléments entrant dans le prix de revient

La comptabilisation des travaux et des éléments entrant dans le prix de revient d'un logement commercialisé en PSLA s'opère de la même façon qu'un logement commercialisé en VEFA. Il convient donc de respecter les mêmes règles que pour une opération de promotion immobilière classique jusqu'à l'achèvement de l'immeuble, sauf si l'organisme a opté en VEFA pour la prise des marges à l'avancement.

Sont présentées ci-après les écritures de stocks concernant l'opération dans sa globalité et la traduction dans les comptes de stock de la signature d'un contrat PSLA pour une maison individuelle T5.

Écritures d'achats et de stocks pour les immeubles en cours

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
601---		Achats de terrains	168 000	
604---		Achats d'études et de prestations de services - Travaux et honoraires	999 000	
	402---	Fournisseurs de stocks immobiliers		1 099 000
332---		Opérations groupées, constructions neuves	1 267 000	
	6031--	Variation des stocks de terrains	168 000	
	7133--	Immeubles en cours (dont coûts internes 100 000)		1 099 000

Écritures de constatation des immeubles achevés

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
7133--		Immeubles en cours	1 267 000	
	332---	Opérations groupées, constructions neuves		1 267 000
352---		Opérations groupées, constructions neuves	1 267 000	
	7135---	Immeubles achevés		1 267 000

Écritures de constatation du passage du T5 en PSLA (location-accession)

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
7135--		Immeubles achevés	97 810	
	352--	Opérations groupées, constructions neuves		97 810
3581---		Location-accession	97 810	
	7135---	Immeubles achevés		97 810

4. Les produits et les charges de l'année durant la phase locative

Les appels d'échéance sur un logement et règlement des appels

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
4113--		Locataires (location-accession) (625 € x 12 mois)	7 500	
	1654--	Redevances (location-accession) (part acquisitive) [124 € x 12 mois]		1 489
	7047--	Loyers des logements en location-accession		6 011
51---		Banques, établissements financiers et assimilés	7 500	
	4113--	Locataires - Location-accession		7 500

5. La levée d'option et la vente du logement en fin d'année N+2

Sortie de l'immeuble livré et vendu (et liquidation de la location-accession)

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
7135---		Immeubles achevés	97 810	
	3581---	Location-accession		97 810
352----		Opérations groupées, constructions neuves	97 810	
	7135---	Immeubles achevés		97 810
7135---		Immeubles achevés	97 810	
	3591---	Coût des lots achevés vendus		97 810

Constatation de la vente (déduction faite de la décote sur prix de 1 % par an)

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
4122--		Acquéreurs - Fraction appelée (108 709 € - 2 978 €)	105 731	
1654--		Redevances (location-accession) (1 489 € + 1 489 €)	2 978	
	7012--	Opérations groupées, constructions neuves (110 927 € - 2 x (1 109 €) = 108 709 €) / 1,055		103 042
	4457--	Taxes sur le chiffre d'affaires collectées (103 042 € x 5,5 %)		5 667

Paiement du prix du logement et de la TVA

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
51----		Banques, établissements financiers et assimilés	105 731	
	4122--	Acquéreurs - Fraction appelée		105 731
4457----		Taxes sur le chiffre d'affaires collectées	5 512	
	4458----	Taxes sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente ((105 731 - 105 731/1,055))		5 512
4457----		Taxes sur le chiffre d'affaires collectées	155	
	4458----	Taxes sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente (2 978 - (2 978/1,055))		155
4458----		Taxes sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente (5 512 + 155)	5 667	
	51-----	Banques, établissements finan- ciers et assimilés		5 667

6. La levée d'option et la vente du logement en fin d'année N+4

La livraison à soi-même s'impose du fait que la levée d'option intervient après le 31/12 de la 2^e année après l'achèvement.

En raison de la suppression des LASM « blanches » (suppression de l'obligation de constater une LASM lorsque l'immeuble est destiné à une opération taxable) par la loi de simplification de la vie des entreprises (n°2014-1545 du 20 décembre 2014), ce schéma est appelé à évoluer. Il est rappelé pour mémoire.

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
4458----		Taxes sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente (97 810 € x 5,5 %)	5 379	
	4457--	Taxes sur le chiffre d'affaires collectées		5 379
44566--		Taxes sur le chiffre d'affaires déductibles sur autres biens et services	5 379	
	4458--	Taxe sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente		5 379

Le reversement de la TVA : 1/20^e de la TVA n'est plus récupérable

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
671---		Charges exceptionnelles opérations de gestion	269	
	4458---	Taxes sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente (5 379 € x 1/20)		269

Sortie de l'immeuble livré et vendu (et liquidation de la location-accession) : idem.

Constatation de la vente : idem.

Paiement du prix : idem.

7. Rupture du contrat et cas particuliers

En cas de rupture du contrat, le vendeur restitue à l'occupant la part de la redevance versée qui était imputable sur le prix de vente du logement, après déduction des sommes restant dues au vendeur.

En cas de résiliation du contrat de la part du locataire - accédant (Art.11 de la loi du 12 juillet 1984), le vendeur peut prévoir une indemnité au maximum de 2 % du prix de vente lorsque le contrat est résilié pour inexécution par l'accédant de ses obligations (art.11 al.1^{er} loi du 12 juillet 1984).

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
4113--		Locataires (location-accession) (110 927 € x 2 %)	2 218	
	7788--	Produits exceptionnels divers		2 218

De même, en cas de non-levée d'option en fin de contrat, une indemnité de 1 % maximum du prix de vente peut être prévue au contrat et perçue par le vendeur. Toutefois, cette indemnité n'est pas due lorsque le contrat porte sur un logement qui a bénéficié d'une décision d'agrément prise par le représentant de l'État dans le département, dans des conditions prévues par décret.

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
4113--		Locataires (location-accession) (110 927 € x 1 %)	1 109	
	7788--	Produits exceptionnels divers		1 109

En cas de résiliation de la part du vendeur (Art. 13 de loi du 14 juillet 1984), le locataire-accédant peut obtenir une indemnité de 3 % maximum du prix de vente du logement.

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
6788--		Charges exceptionnelles diverses (PV x 3 %)	3 327	
	4113--	Locataires (location-accession)		3 327

7. Transfert du logement dans le patrimoine locatif

La valeur du logement à transférer dans le patrimoine locatif se décompose comme suit :

Détail du coût du logement	Montants (€)
Terrain	12 900
Travaux de construction	67 210
Honoraires	10 000
Coûts internes	7 700
Valeur du logement	97 810

Transfert (avec conventionnement) du logement au terme du délai de 18 mois de l'achèvement (délai applicable en 2016) : il faut pratiquer une LASM au taux réduit.

Transfert du bien dans le patrimoine et LASM au taux de 5,5 %

N° débit	N° crédit	Intitulé	Montant débit	Montant crédit
7135--		Variation de stocks immeubles achevés	97 810	
	3592---	Coût des lots achevés immobilisés		97 810
2112--		Terrains aménagés	12 900	
21311--		Immeubles de rapport	84 910	
	72232--	Transfert d'éléments de stocks en immobilisation		97 810
21311--		Immeubles de rapport (97 810 € x 5,5 %)	5 380	
	4457--	Taxes sur le chiffre d'affaires collectées		5 380

Le logement transféré dans le patrimoine locatif fera l'objet d'un plan d'amortissement sur la durée résiduelle d'utilisation de l'immeuble.



ARECCOP
FORMATION

14, rue Lord Byron
75384 Paris Cedex 08
www.arecoop.fr
formations@arecoop.fr