

GUIDE RELATIF AU PRET SOCIAL DE LOCATION ACCESSION (PSLA)

Luciline - Rouen - SM Promotion - 24 PSLA collectifs



location-accession sécurisée
diversification
garantie locataires-accédants
rachat



Direction Départementale des Territoires et de la Mer
de la Seine-Maritime

Rédaction : Service Habitat - Bureau du Financement de la Rénovation Urbaine

Août 2016

P réambule

Le présent guide vise à regrouper l'ensemble des dispositions relatives à la mise en œuvre et à l'obtention d'un Prêt Social de Location Accession (PSLA).

Ce guide se veut être un outil de communication auprès des collectivités locales pour présenter ce dispositif qui permet une accession sociale sécurisée et est également un moyen de diversifier l'offre de logements dans les quartiers concernés par les projets de rénovation urbaine.

Il se présente en 3 parties : la première présente le dispositif et ses avantages, la deuxième est dédiée au dépôt et à l'instruction d'un dossier et la troisième partie regroupe un jeu de questions/réponses fréquemment posées et qui a vocation à être enrichi au fur et à mesure de la mise en place de PSLA.



Sommaire

P réambule.....	2
S ommaire.....	3
P résentation du dispositif PSLA :.....	4
<i>Base juridique du PSLA :.....</i>	<i>5</i>
I nstruction d'un dossier :.....	6
<i>La réservation d'agrément.....</i>	<i>6</i>
<i>La confirmation d'agrément.....</i>	<i>8</i>
Q uestions-Réponses :.....	10
<i>Questions préliminaires :.....</i>	<i>10</i>
<i>Les bénéficiaires d'un PSLA :.....</i>	<i>11</i>
<i>Les ressources des locataires-accédants :.....</i>	<i>11</i>
<i>La redevance :.....</i>	<i>12</i>
<i>Le prix de vente :.....</i>	<i>14</i>
<i>La levée d'option :.....</i>	<i>14</i>
<i>Les garanties pour le locataire-accédant :.....</i>	<i>15</i>
<i>La fin d'opération pour le maître d'ouvrage :.....</i>	<i>16</i>
A nnexes :.....	18
<i>Annexe 1 :.....</i>	<i>18</i>
<i>Tableaux relatifs à l'évolution des plafonds de ressources, de loyers en phase locative et de prix de vente dans le cadre des opérations PSLA.....</i>	<i>18</i>
<i>Annexe 2 :.....</i>	<i>19</i>
<i>Convention type conclue entre l'État et les personnes morales sollicitant une décision d'agrément PSLA.....</i>	<i>19</i>



présentation du dispositif PSLA :

Le dispositif Prêt Social de Location Accession (PSLA), qui peut être monté par un organisme d'Habitations à Loyers Modérés, une Société d'Economie Mixte ou un bailleur privé (Société Civile Immobilière...), a été mis en place afin de permettre à des ménages, pas nécessairement primo-accédants, qui ne dépassent pas les plafonds de ressources PSLA, d'acquérir éventuellement leur logement après une période d'occupation allant de 1 à 4 ans en tant que locataires.

Pendant la phase locative, le locataire-accédant verse une redevance constituée d'une part locative plafonnée et obligatoirement d'une part acquisitive assimilable à une épargne qui viendra diminuer le prix d'achat du logement en cas de levée d'option. Le prix de vente du logement est, en tout état de cause, plafonné et minoré d'au moins 1 % par année de location.

Ce dispositif qui ouvre droit à l'aide personnalisée au logement (APL), bénéficie par ailleurs d'un régime fiscal de faveur. En effet, un taux de taxe à la valeur ajoutée (TVA) réduit s'applique aux travaux et une exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) est prévue pendant 15 ans.

Le PSLA offre l'avantage d'être une accession sociale sécurisée du fait des garanties offertes aux locataires-accédants tant pendant la phase locative qu'en phase d'accession avec notamment des garanties de relogement et de rachat de logement sous certaines conditions.

L'ensemble des engagements réciproques de l'État (ou son délégataire) et du maître d'ouvrage d'opération est formalisé dans une convention signée par les deux parties qui donne lieu à une décision d'agrément provisoire avant tout commencement d'opération sauf en vente en l'état futur d'achèvement (VEFA).

Le strict respect du contenu de cette convention est une condition pour que le maître d'ouvrage puisse se voir confirmer définitivement par l'État (ou son délégataire) l'agrément initialement donné.

BASE JURIDIQUE DU PSLA :

Le dispositif du PSLA s'inscrit dans le cadre général de la location-accession définie par la loi n°84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière. Il a été mis en place par le décret du 26 mars 2004 relatif aux conditions d'octroi des prêts conventionnés pour des opérations de location-accession à la propriété immobilière et modifiant le code de la construction et de l'habitation (CCH).

Les autres textes relatifs à ce dispositif sont les suivants :

- l'arrêté du 26 mars 2004 relatif aux conditions d'application des dispositions de la sous-section 2bis relative aux prêts conventionnés pour des opérations de location-accession à la propriété immobilière;
- la circulaire d'application du 26 mai 2004 définissant la location-accession à la propriété immobilière,
- la circulaire n°2006-10 du 20 février 2006 modifiant la circulaire relative à la mise en œuvre du nouveau dispositif de location-accession – prêt social de location-accession,
- l'arrêté du 29 décembre 2009 modifiant l'arrêté du 26 mars 2004 relatif aux conditions d'application des dispositions de la sous-section 2bis relative aux prêts conventionnés pour des opérations de location-accession à la propriété immobilière,
- le décret du 16 août 2011 relatif au prêt social de location-accession.

Instruction d'un dossier :

La réalisation d'une opération PSLA est conditionnée par l'obtention d'agrément auprès du (ou de la) préfet(ète) ou de la collectivité délégataire qui se déroule en deux temps : la réservation d'agrément et la confirmation d'agrément.

La réservation d'agrément

La réservation d'agrément donne lieu à une décision d'agrément provisoire.

Pièces du dossier de demande de réservation d'agrément PSLA	Points d'attention de l'instructeur
<ul style="list-style-type: none">- Statuts du maître d'ouvrage (lors de la 1ère opération).- Note de présentation de l'opération.- Justification de la disponibilité du terrain (promesse ou acte de vente).- Récépissé du dépôt du permis de construire a minima.- Attestation signée de non commencement des travaux avant la notification de la décision d'agrément.- Projet de contrat de location-accession.- Convention entre l'opérateur et l'État (paraphe de chacune des pages et signature de la convention par l'opérateur) qui précise notamment :<ul style="list-style-type: none">* Le montant de la partie de la redevance correspondant à la jouissance du logement en €/m² de Surface Utile,* Le prix de vente de chacun des	<ul style="list-style-type: none">- Complétude du dossier déposé par le bailleur. - Non commencement des travaux avant l'obtention de l'agrément sauf si l'opérateur a acheté les logements en VEFA à un promoteur. Dans ce cas, les logements ne doivent pas être achevés. - Présence d'une convention paraphée et signée par le maître d'ouvrage comportant les engagements du vendeur en phase de location et en phase d'accession, conformes à la réglementation :<ul style="list-style-type: none">- plafonds de ressources,- plafond de la part locative de la redevance,

<p>logements (indication du prix moyen en €/m² de Surface Utile, minoration de 1 %/an minimum depuis le 11/04/2009),</p> <p>* Les dates de levée d'option : de 1 à 4 ans (minimum),</p> <p>* Le dispositif de sécurisation de l'accédant (convention signée par un maître d'ouvrage privé avec un bailleur social à fournir).</p> <p>- Jeu complet de plans et tableau des surfaces signé permettant d'établir le nombre de logements et de déterminer la surface utile des logements.</p> <p>- Décomposition du prix de revient prévisionnel de l'opération (charge foncière, travaux de construction, honoraires hors marge commerciale) signée.</p> <p>- Plan de financement prévisionnel de l'opération daté et signé.</p> <p>- Équilibre financier de l'opération.</p> <p>- Accord de principe d'un établissement de crédit en faveur de l'opérateur et des futurs locataires-accédants.</p>	<p>- plafonds de prix de vente,</p> <p>- délais de levée d'option,</p> <p>- garanties offertes avant et après achat éventuel.</p> <p>- Bon calcul de la surface utile des logements (surface habitable + ½ surfaces annexes + ½ surface des garages ou emplacements réservés au stationnement des véhicules annexés au logement dans la limite de 6 m² par garage ou emplacement et dans la limite d'un garage ou emplacement par logement), non prise en compte du coefficient de structure et absence de loyer accessoire (pas de loyers de ce type possible en PSLA).</p> <p>- Non intégration dans le plan de financement des aides des collectivités qui viennent en déduction du prix d'achat pour le locataire-accédant.</p> <p>- Présence de l'engagement d'un établissement de crédit en faveur d'une part du maître d'ouvrage comportant des précisions quant aux caractéristiques du prêt PSLA (nom de l'établissement, taux, durée, montant et nature du prêt PSLA – sur fonds d'épargne ou sur ressources libres) et d'autre part des locataires-accédants de proposer un ou plusieurs prêts conventionnés dont la mensualité n'excède pas le montant de la redevance versée le mois précédant la levée d'option. Cet accord vise à s'assurer que le maître d'ouvrage est suivi par une banque dans la réalisation de son opération.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

À l'issue de l'instruction, l'instructeur produit un rapport de présentation qui comprend les éléments suivants :

- le prix de revient prévisionnel de l'opération (avec détail charge foncière, bâtiment, honoraires),
- le plan de financement (subventions, prêts...),
- le calcul de la surface utile et du plafond de loyer,
- le rappel des plafonds de ressources des locataires accédants et le rappel des plafonds de prix des logements,
- le rattachement de la banque qui accorde le prêt à son groupe s'il s'agit d'une filiale et la vérification du taux pratiqué / taux plafond.

La confirmation d'agrément

Elle donne lieu d'une part à une décision de clôture qui acte l'achèvement physique de l'opération de construction neuve de l'ensemble des logements initialement prévus en PSLA et d'autre part à une décision de confirmation d'agrément uniquement pour les logements remplissant les conditions requises. De nouvelles décisions de confirmation complémentaire d'agrément peuvent être prises par la suite.

Pièces du dossier de demande de confirmation d'agrément PSLA	Points d'attention de l'instructeur
<ul style="list-style-type: none"> - Déclaration d'achèvement des travaux signée par la Mairie. - Décomposition du prix de revient définitif de l'opération (charge foncière, travaux de construction, honoraires hors marge commerciale) signée. - Plan de financement définitif de l'opération daté et signé. - Avis d'imposition des locataires-accédants de l'année n-2 depuis le 1er juin 2011 (afin de vérifier les conditions de plafonds de ressources). 	<ul style="list-style-type: none"> - Complétude du dossier déposé par le bailleur. - Respect par l'opérateur du délai de commercialisation des logements construits en PSLA. Délai qui est passé de 12 à 18 mois à compter de la Déclaration d'Achèvement de Travaux depuis le décret n°2011-967 du 16/08/2011. ---> Nécessité de la signature des contrats de location-accession dans ce délai pour pouvoir attribuer l'agrément définitif des logements en question. Pas de dérogation à cette règle prévue par la DHUP.

- Contrats de location-accession datés et signés (le contrat préliminaire de location-accession peut être fourni si les conditions de ressources des locataires ont été appréciées à ce stade).

- Engagement d'un établissement de crédit vis-à-vis du locataire-accédant pour l'octroi d'un prêt en cas de levée d'option.

- Vérification de la signature de contrats de location-accession par des « ménages » ne dépassant pas les plafonds de ressources.

- Contrôle de la conformité des contrats au regard des engagements pris par le maître d'ouvrage dans la convention signée lors de l'agrément provisoire :

* plafonds de la part locative de la redevance, du prix de vente,

* existence d'une part acquisitive dans la redevance et remboursement de celle-ci en cas de non levée d'option d'achat,

* dates de levée d'option de 1 à 4 ans, minoration de 1 % du prix de vente (depuis le 11/04/2009, avant 1,5%).

* garanties offertes avant et après achat éventuel,

* engagement d'un établissement de crédit de proposer au ménage, au moment de la levée d'option, un ou plusieurs prêts conventionnés (transfert du PSLA initial ou émission d'un nouveau prêt conventionné) dont la mensualité ou la somme des mensualités n'excédera pas la dernière redevance payée en phase locative.

- Vérification que dans les contrats de location-accession, le logement est destiné à être occupé à titre de résidence principale par le ménage pendant toute la durée de remboursement du prêt et ne peut être transformé.

Questions-Réponses :

Questions préliminaires :

Comment un maître d'ouvrage peut-il financer son opération ?

Le maître d'ouvrage peut financer son opération avec :

- un prêt PSLA sur fonds d'épargne accordé par une des banques conventionnées chaque année, indexé sur le taux du livret A (dans Galion, choisir PSLA banque X);
- un prêt PSLA refinancé sur des ressources libres de la banque dans la limite des taux plafonds des prêts conventionnés (dans Galion, choisir divers banques PSLA refinancement fonds propres).
- Le maître d'ouvrage doit préciser si le prêt PSLA est sur fonds d'épargne ou sur ressources libres. Le moyen de savoir si un prêt est financé sur fonds d'épargne ou non est de vérifier l'existence dans l'offre de prêt de clauses résolutoires en la matière.
 - si l'acquéreur mobilise un autre type de crédit que le PSLA transférable du maître d'ouvrage, ce dernier doit alors rembourser obligatoirement son emprunt PSLA.
- un prêt autre que PSLA (dans Galion, choisir divers banques PSLA refinancement fonds propres).
- une ouverture de crédit d'une banque.

Les communes peuvent-elles bénéficier de réservations sur les logements PSLA en contrepartie d'une garantie d'emprunt ?

Les opérations de location-accession financées avec un PSLA sont dès l'origine des opérations d'accession à la propriété. Pendant la période locative, il n'y a pas de bail d'habitation. Les dispositions du Code de la Construction et de l'Habitation relatives au droit de réservation portant sur des logements locatifs ne sont pas applicables pour les logements financés avec un PSLA.

Les logements PSLA sont-ils comptabilisés dans le cadre de l'article 55 de la loi Solidarité et Renouvellement Urbain ?

Sauf dans le cas où les logements sont transformés en logements locatifs, les opérations PSLA sont considérées comme des opérations d'accession dès la signature du contrat de location-accession.

Les logements ainsi cédés ne sont pas des logements locatifs même pendant la période locative avant la levée d'option.

Qu'est-ce qu'un contrat préliminaire ?

Le contrat préliminaire est un contrat par lequel, en contrepartie d'un dépôt de garantie effectué par l'accédant sur un compte spécial, le vendeur s'engage à réserver à l'accédant un immeuble ou une partie d'immeuble. Ce contrat doit comporter des indications essentielles comme la durée maximale de validité, l'indication que les fonds déposés en garantie seront à la signature du contrat de location-accession restitués à l'accédant ou imputés sur les premières redevances. Les fonds déposés en garantie ne peuvent excéder 5 % 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 3 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.

Les bénéficiaires d'un PSLA :

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

Le dispositif PSLA a été conçu pour des personnes physiques soumises à un plafond de revenus. Une SCI ne peut donc pas acquérir un logement PSLA. La seule solution consiste pour les acquéreurs à acheter en indivision afin d'être considérés comme un ménage composé de deux personnes au regard des plafonds de ressources.

Les ressources des locataires-accédants :

Quelle est la date de référence pour l'appréciation des conditions de ressources ?

La date de référence pour l'appréciation de la condition de ressources est celle de la signature du contrat préliminaire ou à défaut celle du contrat de location-accession. La composition du ménage à retenir est celle à la signature du contrat préliminaire ou du contrat de location-accession. Les parts indiquées sur les avis d'imposition ne sont donc pas forcément en adéquation avec la composition du foyer retenue. Il est nécessaire d'avoir un document officiel attestant de la présence d'un enfant (livret de famille, acte de naissance).

- avant le 1er juin 2011, les ressources retenues étaient les revenus fiscaux de référence (RFR) du ménage au titre de l'année n-2 pour les opérations dont la signature du contrat de location-accession avait lieu entre le 1er janvier et le 30 mai d'une année n et le RFR n-1 pour les signatures entre le 1er juin et le 31 décembre d'une année n.

- depuis le 1er juin 2011, les ressources des candidats au PSLA sont appréciées de la manière suivante : revenu plancher, c'est-à-dire qu'on effectue la comparaison entre le revenu fiscal de référence de l'année n-2 et le montant de l'opération c'est-à-dire le prix du logement avant décote divisé par 9 ; le montant le plus important est retenu; ce montant est comparé avec les plafonds de ressources.

Y a-t-il une dérogation à la règle de l'année n-2 pour l'appréciation des ressources ?

Non, en PSLA, aucune dérogation à la règle de l'année n-2 n'est possible pour l'appréciation des ressources.

La redevance :

La redevance est constituée d'une part locative plafonnée et d'une part acquisitive. La part locative couvre les débours de l'organisme (amortissement du prêt de l'organisme et les frais de gestion). La part acquisitive dépend des revenus du ménage et du taux d'effort maximum acceptable et acceptée. Dans certains cas, la part acquisitive est symbolique.

Sur quel indice revaloriser la redevance ?

L'indexation de la part locative de la redevance se fait sur la base de l'indice de révision des loyers (IRL) du troisième trimestre de l'année n-1. Si la part locative augmente, alors la part acquisitive peut être soit diminuée pour conserver la redevance à un niveau inchangé, soit maintenue à son niveau alors la redevance est plus élevée.

L'APL susceptible d'être versée au locataire accédant pendant la période transitoire est-elle une APL accession ou locative ?

L'APL octroyée au locataire-accédant qui bénéficie d'un prêt conventionné ou d'un PSLA est une APL accession, qu'elle soit versée avant ou après la levée de l'option. Le locataire-accédant doit se manifester auprès de la Caisse d'Allocations Familiales pour faire valoir ses droits à l'APL accession. Il revient au maître d'ouvrage de communiquer aux locataires-accédants un exemplaire de la convention signée par le maître d'ouvrage et l'État.

Les locataires-accédants ayant conclu un contrat de location-accession doivent-ils verser un supplément de loyer de solidarité (SLS) ?

Les locataires-accédants n'ont pas à verser le SLS pendant la phase locative de leur contrat. Ils n'ont d'ailleurs pas à être enquêtés puisqu'il s'agit d'une opération d'accession.

Le prix de vente :

Le prix de vente des logements mentionnés dans la convention entre l'État et l'opérateur est-il actualisable ?

Le prix de vente du logement qui est inscrit dans le contrat de location-accession n'est pas révisable (article R331-76-5-1 du Code de la Construction et de l'Habitation) mais entre les projets de contrats figurant dans le dossier d'instruction pour l'agrément provisoire et la signature effective des contrats, une actualisation sur la base de l'Indice du Coût de la Construction peut malgré tout être mise en œuvre.

Pour chaque génération annuelle de contrats de location-accession, les plafonds de prix sont actualisés en fonction de l'ICC, conformément aux dispositions de l'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.

Il peut donc exister une variation entre le montant prévu dans la convention de réservation et celui du contrat de location-accession.

La levée d'option :

La phase d'occupation du logement qui précède la levée d'option requiert-elle une durée minimum dans la cadre d'un contrat de location-accession PSLA ?

La loi du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière ne prévoit pas de durée minimum pour la phase locative du contrat de location-accession. En outre, son article 1er précise qu'il n'est pas envisageable d'avoir un contrat sans une première occupation des lieux à titre onéreux préalablement à la levée d'option. Le juge pourrait être amené à requalifier un contrat sans phase locative en vente directe. De même, si la durée de location convenue est trop courte, l'administration fiscale pourrait estimer que sous couvert d'un contrat de location-accession et pour bénéficier des avantages fiscaux liés à ce type de contrat, les parties ont, en réalité, entendu conclure une vente classique qui aurait dû être taxée au taux normal de TVA, sans exonération prolongée de TFPB.

Une durée de jouissance locative suffisamment significative en amont de la levée d'option est donc fortement recommandée, sans qu'il soit possible pour autant de préciser une période minimum requise en l'absence de jurisprudence en la matière. Sous réserve de l'appréciation des juges, une durée d'au moins un an pour cette période est préconisée.

Peut-on fixer une date limite de levée d'option dans le contrat de location-accession ?

Le contrat de location-accession doit obligatoirement prévoir une date butoir pour la levée d'option, mais cette durée est librement consentie par les parties. Nous conseillons de la fixer à 4-5 ans.

Comment un particulier peut-il financer son opération ?

Le financement est totalement libre pour l'accédant au moment de la levée d'option y compris sans prêt. Toutefois, l'article R.331-76-5-2 du CCH indique que le prêt accordé au vendeur en application de l'article R.331-76-5-1 peut être transférable à l'acquéreur. Il n'est donc pas obligatoire de prévoir un prêt transférable.

Au stade de l'agrément provisoire, l'organisme doit disposer d'un engagement global de la part d'un établissement de crédit de proposer aux futurs locataires-accédants une offre de crédit qui permettra 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 accord vise à s'assurer que le maître d'ouvrage est suivi par une banque dans la réalisation de son opération.

Le locataire accédant peut accepter ou non cette offre de prêt. Il peut accepter une offre dont la mensualité serait supérieure au montant de la dernière échéance acquittée.

Depuis le 15 janvier 2009, le Prêt à Taux Zéro (PTZ) et le PSLA sont cumulables.

Les garanties pour le locataire-accédant :

Quelles sont les garanties avant et après la levée d'option ?

- la garantie de relogement en cas de non-levée d'option : l'article 9 de la loi du 12 juillet 1984 prévoit que le vendeur doit faire 3 offres de relogement au plus tard dans un délai de 6 mois, à partir de la date limite de levée d'option au locataire-accédant, à condition que ses revenus soient inférieurs aux plafonds PLUS. Le locataire-accédant qui ne lève pas l'option d'achat n'a pas à justifier de conditions particulières (chômage, divorce, décès...).
- la garantie de relogement en phase accession : l'article 5 de l'arrêté du 26 mars 2004 prévoit, pendant une durée de 15 ans à compter de la levée d'option, cette garantie pour les propriétaires dont les ressources sont inférieures aux plafonds de ressources PLUS.

- la garantie de rachat en phase d'accession : pendant une durée de 15 ans à compter de la levée d'option, le ménage dispose d'une garantie de rachat de son logement.
 - ces deux dernières garanties sont mises en jeu en cas de survenance d'un accident de la vie mentionné par l'arrêté du 26 mars 2004 (chômage, divorce, décès ou décès d'un descendant direct faisant partie du ménage, mobilité professionnelle en cas de trajet de plus de 70 km entre le logement et le nouveau lieu de travail, invalidité).

Un organisme HLM peut assurer la sécurisation HLM (relogement après la levée d'option) pour le compte d'un promoteur privé à condition de passer par un protocole d'accord.

La fin d'opération pour le maître d'ouvrage :

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

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

Que faire si l'option d'achat n'est pas levée au terme de la durée de la phase locative ?

- Possibilité d'un nouveau contrat de location-accession : si le 1er locataire-acquéreur n'a pas levé l'option d'achat au terme de la durée de la phase locative prévue dans le contrat de location-accession. Les avantages fiscaux ne sont pas remis en cause : maintien de la TVA à taux réduit et maintien de l'exonération de la TFPB dont la durée initiale de 15 ans à compter de l'année suivant l'achèvement des travaux ne sera cependant pas prolongée. L'inconvénient pour le nouvel accédant sera seulement que les frais de mutation seront à taux plein au moment de la levée d'option (car dépassement du délai de 5 années après l'achèvement donc augmentation des frais de notaire).
Dans ce cas, le maître d'ouvrage n'a pas besoin de soumettre les revenus du nouveau locataire-accédant à la DDTM ou au délégataire. Il se doit simplement de respecter la réglementation, une fois l'agrément donné, au-delà de son rôle de conseil et d'information, la DDTM ou le délégataire n'intervient plus.
- Passage du PSLA au Prêt Locatif Social (PLS) : Le décret du 16 août 2011 permet par ailleurs la mise en location définitive de ces logements dans les conditions du Prêt Locatif Social si aucun contrat de location-accession n'a pu être signé dans le délai de 18 mois à compter de la Déclaration d'Achèvement des Travaux. Dans ce cas le bailleur ne perd pas l'avantage du taux réduit de TVA et continue à bénéficier de l'exonération de la TFPB pendant 15 ans, mais il ne peut pas bénéficier d'une augmentation de la durée d'exonération de la TFPB de 15 à 25 ans, compte tenu du financement initial mis en place pour l'opération.

Pour passer d'un PSLA non vendu à un PLS, il n'est pas nécessaire de disposer d'un agrément PLS (pas de nouvelle décision), il suffit de procéder à la rédaction et la publication d'une convention APL en PLS. Le décret du 16 août 2011 précise que les logements peuvent être mis en location dans les conditions du PLS (plafonds de loyers et de ressources) avec le maintien du financement de l'opération par un prêt PSLA. Le bailleur n'a donc pas besoin de lever un prêt PLS. Il ne s'agit pas d'un refinancement en PLS.

Ces mesures définies par le décret du 16 août 2011 s'appliquent aux opérations dont l'agrément définitif est délivré à compter du 19 août 2011. Elles bénéficient ainsi aux programmes dont les demandes d'agrément provisoire sont antérieures.

- Les possibilités autres qu'un nouveau contrat de location-accession ou PLS pour le Maître d'Ouvrage sont :
 - la location du logement sans convention APL (restitution du différentiel de TVA, plus d'exonération de la TFPB) ;
 - la vente du logement à une personne physique ou morale (perte des avantages fiscaux) ;

Un organisme HLM peut renoncer à commercialiser en location-accession des logements pour lesquels des agréments provisoires ont été délivrés et les vendre, notamment en VEFA, à la condition qu'il s'agisse de logements construits par l'organisme lui-même. En revanche, si les logements ont été acquis en VEFA, il n'est pas possible de les revendre. Les organismes HLM ne peuvent pas acquérir un logement neuf pour le revendre immédiatement avant ou après achèvement sans amélioration.

En cas de rachat du logement après la levée d'option d'un locataire-accédant, l'organisme HLM doit-il le transformer en logement locatif ou peut-il le revendre immédiatement?

Deux possibilités sont offertes :

- l'organisme HLM peut transformer ce logement racheté en logement locatif social. Néanmoins s'il souhaite le mettre en vente plus tard, ce logement devenu locatif sera soumis aux règles impératives de la vente HLM avec une durée de détention de 10 ans minimum sauf dérogation préfectorale (article L.443-8 du CCH) ;
- l'organisme HLM peut préférer s'en séparer immédiatement et envisager une revente sans mise en location préalable.

ANNEXE 1 :

TABLEAUX RELATIFS À L'ÉVOLUTION DES PLAFONDS DE RESSOURCES, DE LOYERS EN PHASE LOCATIVE ET DE PRIX DE VENTE DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS PSLA.

Plafonds de ressources en € des accédants en PSLA									
Nb de personnes destinées à occuper le logement	Zones B et C								
	Année d'application								
	02/12/2005 au 31/03/2007	01/04/2007 au 31/05/2009	01/06/2009 au 31/12/2010	01/01/2011 au 31/12/2011	01/01/2012	01/01/2013	01/01/2014	01/01/2015	01/01/2016
1	18 950	23 688	23 688	23 688	23 688	23 688	23 688	23 778	23 792
2	25 270	31 588	31 588	31 588	31 588	31 588	31 588	31 708	31 727
3	29 230	36 538	36 538	36 538	36 538	36 538	36 538	36 677	36 699
4	32 390	40 488	40 488	40 488	40 488	40 488	40 488	40 642	40 666
5 et plus	35 540	44 425	44 425	44 425	44 425	44 425	44 425	44 594	44 621

Les plafonds de ressources sont actualisés au 1^{er} janvier de chaque année en fonction de l'évolution annuelle de l'indice des prix à la consommation hors tabac

Plafonds de loyers en phase locative en € / m ²										
Zones	01/08/2007 au 30/06/2008	01/07/2008 au 30/06/2009	01/07/2009 au 31/12/2009	01/01/2010 au 31/12/2010	01/01/2011 au 31/12/2011	01/01/2012	01/01/2013	01/01/2014	01/01/2015	01/01/2016
B1	7,54	7,64	7,86	8,2	8,25	8,39	8,57	8,67	8,72	8,72
B2	7,54	7,64	7,86	7,86	7,90	8,04	8,22	8,32	8,37	8,37
C	6,99	7,09	7,29	7,31	7,35	7,48	7,64	7,73	7,77	7,77

Les plafonds de la fraction locative de la redevance sont actualisés au 1^{er} janvier de chaque année selon l'évolution annuelle de l'IRL du 2^{ème} trimestre de l'année n-1

Plafonds de prix de vente en € / m ² de SH augmentée de la 1/2 S. Annexes (TVA à taux réduit jusq'en fin 2011)											
Respect de ce plafond calculé au niveau de chaque logement											
Zones	01/01/2005 au 31/12/2005	01/01/2006 au 31/12/2006	01/01/2007 au 31/12/2007	01/01/2008 au 31/12/2008	01/01/2009 au 30/06/2010	01/07/2010 au 31/12/2011	01/01/2012	01/01/2013	01/01/2014	01/01/2015	01/01/2016
	Prix de vente TTC avec taux de TVA réduit						P de vente HT				
B1	1 863	1 877	2 382	2 502	2 724	2 670	2 658	2 780	2 732	2 780	2 741
B2	1 863	1 877	2 010	2 111	2 298	2 330	2 320	2 426	2 384	2 426	2 392
C	1 647	1 659	1 777	1 866	2 032	2 040	2 030	2 123	2 086	2 123	2 093

Les plafonds de prix de vente sont actualisés au 1^{er} janvier en fonction de l'évolution annuelle de l'ICC entre la valeur de l'année n-2 et celle de l'année n-1

ANNEXE 2 :

CONVENTION TYPE CONCLUE ENTRE L'ÉTAT ET LES PERSONNES MORALES SOLLICITANT UNE DÉCISION D'AGRÉMENT PSLA.

Convention-type conclue entre l'État et les personnes morales sollicitant une décision d'agrément, en vue de la réalisation de logements neufs faisant l'objet d'un contrat de location-accession, en application des articles R. 331-76-5-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation (CCH).

Le préfet du département (ou : le Président de l'EPCI) de, agissant au nom de l'État,
d'une part,
et la (dénomination de l'organisme ou société), représentée par qui sera dénommée « le vendeur »
d'autre part,
sont convenus de ce qui suit :

I. - DISPOSITIONS GÉNÉRALES

La présente convention est conclue en application des dispositions du II de l'article R. 331-76-5-1 qui subordonne l'octroi de l'agrément à la passation d'une convention entre l'État et le vendeur en vue de la construction ou de l'acquisition, au moyen d'un prêt mentionné au I de l'article R. 331-76-5-1, de logements neufs faisant l'objet d'un contrat de location-accession.

L'opération concernée est réalisée sous le régime de contrats de location-accession répondant aux conditions de la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété et à celles de la présente convention. Est qualifié de location-accession le contrat par lequel le vendeur s'engage envers un accédant à lui transférer, après une période de jouissance à titre onéreux, qualifiée de phase locative, la propriété d'un logement moyennant le paiement fractionné du prix de vente et le versement d'une redevance jusqu'à la date de levée de l'option.

Article 1^{er}

Objet de la convention

La présente convention a pour objet de définir, dans le cadre de l'opération de location-accession projetée à [lieu de l'opération], les engagements réciproques de l'État et du vendeur. L'État s'engage à faire bénéficier le vendeur d'avantages fiscaux, sous réserve du respect par celui-ci des dispositions législatives ou réglementaires applicables. Le vendeur donne son adhésion à l'occasion de la réalisation de l'opération à des engagements définis par les dispositions des II et III ci-dessous.

Article 2

Nature de l'opération

L'opération porte sur un programme de construction/d'acquisition de logements neufs situés à :

- x logements de [type...] d'une surface utile de :
- x logements de [type...] d'une surface utile de :

II. - ENGAGEMENTS DU VENDEUR EN PHASE LOCATIVE

Article 3

Conditions de ressources des locataires-accédants

Le vendeur s'engage à réserver les logements à des ménages dont les ressources annuelles n'excèdent pas, à la date de signature du contrat préliminaire ou, à défaut, du contrat de location-accession, les plafonds de ressources mentionnés à l'article R. 331-66 du Code de la construction et de l'habitation.

Article 4

Conditions relatives à la partie de la redevance correspondant à la jouissance du logement

Le vendeur s'engage à ce que la fraction de la redevance correspondant au droit de l'accédant à la jouissance du logement n'excède pas les plafonds de loyer prévus à l'annexe I de l'arrêté du 26 mars 2004.

Pour l'opération relevant de la présente convention, il s'agit de [montants à préciser].

III. - ENGAGEMENTS DU VENDEUR EN PHASE D'ACCESSION

Article 5

Conditions de prix des logements

Les contrats de location-accession doivent prévoir une ou plusieurs dates de levée d'option allant de un à quatre ans et définir, dans ce cas, les prix de vente correspondants. Le prix de vente doit être minoré de 1,00% par an, en application du II de l'article R. 331-76-5-1.

Les prix de vente des logements avant minoration ne peuvent excéder les plafonds de prix maxima, définis en euros/m², à l'annexe II de l'arrêté du 26 mars 2004.

Pour la présente opération, les prix de vente des logements avant minoration se décomposent de la manière suivante :

- type 1
- type 2
- type 3

Soit un prix moyen, par mètre carré de surface utile, de

Ces prix de vente ne peuvent pas être indexés sur l'indice du coût de la construction.

Article 6

Offre de financement d'un établissement de crédit

Le vendeur certifie qu'il dispose de l'engagement d'un établissement de crédit prévu au II de l'article R. 331-76-5-1.

Article 7
*Dispositif de sécurisation
de l'accédant pendant la phase d'accession*

Le vendeur s'engage à faire bénéficier l'accédant des garanties de rachat du logement et de relogement prévues au II de l'article R. 331-76-5-1 ; en outre, il s'engage à proposer au locataire-accédant, en cas de non-levée d'option, un logement locatif correspondant à ses besoins et à ses possibilités.

IV. - DISPOSITIONS DE CONTRÔLE ET D'APPLICATION

Article 8
Suivi de l'opération

Le vendeur s'engage à fournir à tout moment à la demande du représentant de l'État toutes les informations et documents nécessaires à l'exercice de ce suivi.

Article 9
Contrôle

Les opérations sont soumises au contrôle de l'agence nationale du contrôle du logement social.

Article 10
Conséquences de l'inexécution des obligations

Si le vendeur ne respecte pas les conditions prévues par la réglementation, il s'expose à devoir restituer tout ou partie des avantages dont il aura bénéficié pour la réalisation de l'opération.

Article 11
Date d'effet de la convention

La présente convention prend effet à compter de la date de signature par les deux parties.

Fait à , le

Le préfet de département (ou président de l'EPCI) ,

Le vendeur,