



**MINISTÈRE
CHARGÉ
DU LOGEMENT**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

LE PRÊT SOCIAL DE LOCATION- ACCESSION

Guide pratique du prêt social de location-accession à destination des services de l'Etat, des collectivités territoriales, des opérateurs et des locataires-accédants.

Édition de janvier 2021

Edito du DHUP

Depuis 2004, le prêt social de location-accession (PSLA) a aidé près de 70 000 ménages modestes à devenir propriétaire de leur logement. Grâce à son régime fiscal avantageux, le PSLA offre à des familles modestes des logements de qualité à des prix attractifs. Il permet également aux ménages de devenir propriétaire en toute sécurité : le mécanisme de location-accession permet de tester leur capacité de remboursement, tandis que les garanties de rachat et de relogement les protègent en cas d'imprévu. Seize ans après sa création, le PSLA est un dispositif qui a fait ses preuves. De nombreuses collectivités ont su se l'approprier et l'ont pleinement intégré dans leur politique locale de l'habitat.

En 2020, l'ouverture du PSLA aux logements anciens réhabilités donne un nouveau souffle au dispositif et lui ouvre de nouveaux horizons. Les collectivités peuvent désormais s'en saisir pour rénover leur habitat dégradé tout en promouvant la mixité sociale. Cette ouverture du PSLA, conjuguée au déploiement de nouveaux outils comme le bail réel solidaire, offre aux territoires une gamme élargie d'instruments mobilisables en faveur de l'accession sociale à la propriété.

Nous saisissons cette occasion pour rénover le cadre juridique du PSLA. En effet, les règles du PSLA sont souvent perçues comme complexes ou inadaptées, alors que ses textes d'application sont restés inchangés depuis 2006. Cette situation a pu engendrer des difficultés et une hétérogénéité dans la mise en œuvre du dispositif. Pour y remédier, le Conseil général de l'environnement et du développement durable avait recommandé, dans un rapport de mars 2017, d'actualiser ses textes d'application.

C'est désormais chose faite avec la publication du présent guide, qui a pour objet de préciser les modalités d'application du dispositif en consolidant dans un seul document l'ensemble de ses spécificités. Il se substitue ainsi aux prescriptions des deux circulaires précédentes relatives au PSLA (circulaires du 26 mai 2004 et du 20 février 2006), qui sont abrogées. Ce guide s'accompagne d'une « boîte à outils », regroupant des fiches de procédure prêtes à l'emploi pour faciliter le travail des agents chargés de l'instruction des dossiers.

Dans l'esprit qui a présidé à l'élaboration de ces documents, mes services restent à votre disposition pour vous accompagner dans la mise en œuvre du PSLA au quotidien et enrichir leur contenu afin de répondre au mieux aux besoins du terrain.

François Adam

Directeur de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages

Table des matières

Edito du DHUP.....	2
Table des matières	3
Les références	6
Les textes juridiques :	6
Le guide des aides financières au logement	6
Le site financement-logement-social.gouv.fr	6
I - Principes généraux.....	7
A. Philosophie du PSLA	7
B. Le cadre de la location-accession	7
C. Le financement de l'opération en PSLA	8
D. Les avantages fiscaux	8
E. Le schéma de vie de l'opération.....	9
II - Le conventionnement et l'agrément de l'opération	10
A. Le conventionnement	10
B. La décision d'agrément.....	10
1. La réservation d'agrément ou agrément provisoire.....	11
2. La confirmation d'agrément ou agrément définitif	12
Précisions sur le contrat de location-accession.....	13
3. Le transfert d'agrément.....	14
III - L'éligibilité au PSLA.....	15
A. Les opérations éligibles	15
1. Les opérations neuves.....	15
2. Les opérations d'acquisition-amélioration.....	15
B. Les opérateurs éligibles.....	15
C. Les opérations non éligibles	16
1. L'habitat participatif	16
2. Le bail réel solidaire (BRS).....	16
3. La vente HLM.....	17
IV - L'exécution du contrat de location-accession.....	18
A. La phase locative.....	18
1. Une redevance divisée en deux composantes	18
2. La garantie de relogement.....	19
B. La levée d'option : le ménage accède à la propriété	20
1. Le prix de vente	20

2. Le financement de l'acquisition.....	20
3. Les avantages fiscaux.....	22
4. Les garanties de rachat et de relogement.....	23
C. La non levée d'option : les possibilités ouvertes à l'opérateur.....	24
Les solutions pour l'opérateur s'il n'obtient pas l'agrément.....	27

Introduction

- ✓ Le décret n° 2020-1377 du 12 novembre 2020 en précise les modalités d'application, alignées sur celles du prêt à taux zéro (PTZ) :
 - le coût des travaux doit représenter au moins 25 % du coût total de l'opération ;
 - la performance énergétique du logement après travaux doit être supérieure ou égale à l'étiquette E.
- ✓ Ce décret complète par ailleurs la réglementation :
 - le PSLA est ouvert aux opérations assimilées à la construction de logement neuf au sens de la TVA ainsi qu'aux opérations d'aménagement à usage de logement de locaux non destinés à l'habitation ;
 - la durée de la phase locative est encadrée : elle doit au minimum de 6 mois avant la levée d'option ;
 - les seconds occupants d'un logement PSLA neuf sont éligibles au PTZ 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.
- ✓ L'arrêté du 12 novembre 2020 vient préciser :
 - la liste des pièces justificatives à produire lors de la demande d'agrément ;
 - les pièces attendues pour justifier du respect de la quotité de travaux et du seuil de performance énergétique dans le cas d'une opération d'acquisition-amélioration ;
 - la pièce à fournir pour justifier du respect des conditions prévues pour l'octroi d'un prêt à taux zéro au second occupant d'un logement PSLA.
- ✓ Les dispositions des textes du 12 novembre 2020 s'appliquent aux agréments délivrés à compter du 15 novembre 2020.
- ✓ Ce guide remplace les circulaires du 26 mai 2004 et du 20 février 2006, qui sont abrogées. Il synthétise leur contenu et vient préciser de nouveaux points de doctrine sur :
 - le prix de vente et le loyer ;
 - les clauses anti-spéculatives ;
 - le montant de la part acquisitive de la redevance ;
 - les offres de relogement ;
 - le cumul du PSLA et des dispositifs d'habitat participatif ;
 - le cumul du PSLA et du bail réel solidaire.

Les références

Les textes juridiques :

- [Loi n°84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière](#)
- [Articles 278 *sexies* et 1384 A du code général des impôts](#)
- [Article D. 331-76-5-1 à D. 331-76-5-4 du code de la construction et de l'habitation](#)
- [Arrêté du 26 mars 2004 modifié 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.](#)

Le guide des aides financières au logement

- [Edition 2020](#)

Le site financement-logement-social.gouv.fr

- [La page dédiée à l'accession](#)
- [La foire aux questions dédiée à l'instruction des dossiers PSLA](#)

I - Principes généraux

A. Définition du PSLA

Le PSLA est un dispositif d'accès social à la propriété destiné à des ménages aux ressources modestes. Il repose sur le principe de la location-accession. Les opérations réalisées dans ce cadre comprennent deux phases. Dans un premier temps, le ménage teste sa capacité de remboursement en étant locataire : il paie une redevance qui comprend une fraction locative et une fraction acquisitive. Dans un second temps, à l'issue de cette première phase, le ménage a la possibilité de lever son option d'achat afin de devenir propriétaire de son logement.

La mise en œuvre du dispositif repose sur une convention passée entre un opérateur et l'Etat ou la collectivité délégataire des aides à la pierre. Par cette convention, l'opérateur s'engage à construire, acheter ou réhabiliter des logements afin de les vendre à des ménages sous conditions de ressources dans le cadre d'un contrat de location-accession. L'opération doit être agréée par l'Etat ou son délégataire. En contrepartie, le projet bénéficie d'avantages fiscaux (TVA à taux réduit de 5,5 % et exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties pendant 15 ans) ainsi que des conditions de financement avantageuses.

Le PSLA est un produit sécurisant pour le ménage à double titre : d'une part, la phase de location lui permet de tester sa capacité à faire face aux charges d'un emprunt ; d'autre part, l'opérateur s'engage à lui offrir des garanties de relogement ou de rachat en cas d'imprévu.

Le PSLA peut financer un logement neuf, un logement acquis en VEFA ou un logement privé ancien réhabilité.

B. Le cadre de la location-accession

Définition de la location-accession. Créé par la loi du 12 juillet 1984, le contrat de location-accession immobilière est un contrat par lequel le vendeur s'engage envers un ménage à lui transférer, par la manifestation ultérieure de sa volonté, la propriété d'un logement, après une période de jouissance à titre onéreux.

Note : Le PSLA est un dispositif d'aide publique adossé au régime de la location-accession. Il est tout à fait possible de conclure un contrat de location-accession sans recourir au PSLA.

Exécution du contrat. Elle se décompose en deux phases : la phase locative puis la phase d'accès.

- 1) Pendant la première **phase dite locative**, le logement reste la propriété du vendeur. Le ménage locataire-accédant verse une redevance constituée d'une *fraction locative*, assimilable à un loyer, et d'une *fraction acquisitive* imputable sur le prix du logement. L'entretien et les réparations incombent à l'accédant mais les réparations relatives à la structure du bâtiment demeurent à la charge du vendeur.

Les parties sont libres de définir le délai d'exercice de la faculté d'acquérir. Le contrat de location-accession doit prévoir un délai maximum à l'issue duquel la levée d'option devra avoir eu lieu.

- 2) La levée d'option entraîne le transfert de la propriété, constaté par acte notarié, et le paiement du solde du prix du logement. Elle marque le début de la deuxième phase de l'opération, dite **phase d'accession**, au cours de laquelle le ménage est pleinement propriétaire-accédant. Le ménage doit désormais s'acquitter des charges ordinaires de propriété.

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 si le contrat le prévoit. Le vendeur doit restituer à l'accédant, sous trois mois à compter du départ de l'occupant, le montant de la fraction acquisitive de la redevance.

Cautionnement. Le vendeur doit bénéficier d'un cautionnement pour garantir le remboursement des fractions acquisitives versées par le locataire-accédant pendant la phase locative.

C. Le financement de l'opération en PSLA

L'obtention d'un conventionnement et d'un agrément par l'opérateur lui permet de mobiliser un **prêt social location-accession** pour financer l'opération. Il s'agit d'un prêt conventionné pouvant financer jusqu'à 100 % de l'opération¹. Comme tous les prêts conventionnés, sa durée maximale est de 30 ans, avec la possibilité d'être portée à 35 ans en cours de remboursement². Initialement contracté par l'opérateur, le PSLA peut être transféré à l'accédant, à la levée d'option.

Tous les établissements de crédit habilités à délivrer des prêts conventionnés peuvent accorder des PSLA. Ils peuvent les financer sur des ressources libres, ou, sous réserve de la signature d'une convention avec la Caisse des dépôts et consignations, sur les enveloppes de refinancement adossées au Fond d'Épargne.

Par ailleurs, l'opérateur doit obtenir **l'engagement d'un établissement de crédit** de proposer une offre de financement au ménage lui permettant de financer l'acquisition. Cet engagement permet de sécuriser le locataire-accédant et lui donne, dès la signature du contrat de location-accession, des garanties sur la charge financière qu'il devra supporter en phase d'accession.

D. Les avantages fiscaux

La signature d'une convention et la délivrance d'un agrément permet à l'opération de bénéficier d'avantages fiscaux :

- pour les logements neufs, une **TVA** à 5,5 % à la livraison de l'immeuble³ et une exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties (**TFPB**) d'une durée de 15 ans ;

¹ Article D. 331-63 et D. 331-71 du code de la construction et de l'habitation.

² Article D. 331-76 du CCH.

³ 4 du I de l'article 278 sexies du code général des impôts.

- les logements anciens réhabilités peuvent bénéficier d'une exonération de **TFPB** d'une durée de 15 ans sur délibération de la collectivité territoriale ou de l'établissement public de coopération intercommunale à fiscalité propre compétente⁴.

Note : La vente d'un immeuble achevé depuis 5 ans n'est pas soumise à la TVA⁵. Elle est en revanche soumise aux droits de mutation à titre onéreux (DMTO).

E. Le schéma de vie de l'opération

Une opération en PSLA se décompose en plusieurs phases, différentes pour chaque acteur.

Pour le vendeur :

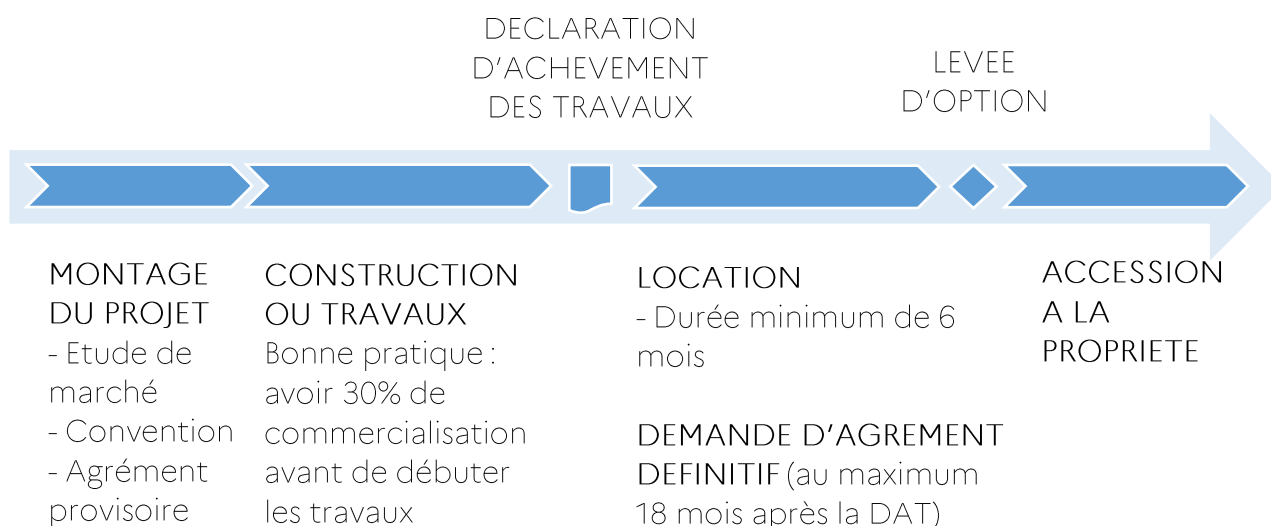
- une phase de montage du projet avec une étude de marché
- une phase de commercialisation
- une phase de construction ou de travaux
- une phase locative
- la vente
- le relogement du ménage ou le rachat du logement le cas échéant

Pour le ménage :

- la phase locative
- l'accession à la propriété

Pour le service instructeur :

- le conventionnement
- l'agrément provisoire
- l'agrément définitif



⁴ III et IV de l'article 1384 A du code général des impôts.
⁵ 2° du 5 de l'article 261 du CGI.

II - Le conventionnement et l'agrément de l'opération

L'application du régime juridique et fiscal du PSLA est conditionné à la signature d'une convention avec le représentant de l'Etat ou la collectivité délégataire (A), et à la délivrance d'un agrément (B).

A. Le conventionnement

L'Etat et l'opérateur doivent signer une convention. Cette convention doit prévoir :

- le montant de la partie de la fraction locative de la redevance ; ce montant ne doit pas excéder les plafonds de loyer fixés par arrêté ;
- le prix de vente du logement qui ne doit pas excéder un plafond fixé par arrêté ;
- le délai à partir duquel l'accédant devra exercer sa faculté d'acquérir, ce délai devant être au minimum de 6 mois ;
- l'engagement du vendeur à proposer à l'accédant, en cas de levée d'option, une garantie de relogement et une garantie de rachat en cas d'imprévu défini par arrêté.

Pour les opérations d'acquisition-amélioration, la convention prévoit un 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. Le respect de ces conditions sera vérifié ultérieurement, avant l'octroi définitif de l'agrément.

L'entrée en vigueur de cette convention résulte de la signature par les deux parties. Elle ne fait pas l'objet d'une publication aux hypothèques.

Avenant à la convention

La convention Etat-opérateur fixe un certain nombre de points de manière définitive, en particulier le prix de vente au m² ou le zonage. D'autres points (les typologies, les surfaces, etc.) sont modifiables par avenant à la convention sous réserve de son acceptation par l'État.

L'État vérifie si les modifications apportées ne dénaturent pas de manière disproportionnée le projet agréé initialement et dont l'opportunité avait été validée par le service. Cette pratique est une souplesse qui doit rester marginale.

➔ Retrouvez dans la boîte à outils un modèle de convention type

B. La décision d'agrément

L'agrément de l'opération par l'État ou son délégataire ouvre droit aux avantages fiscaux.

Cette décision est une décision d'opportunité. Il n'existe pas de droit au PSLA dès lors qu'un opérateur en ferait la demande. Le service instructeur peut tout à fait refuser une demande au motif que celle-ci n'est pas opportune. Cette opportunité est à vérifier avec soin. Il est nécessaire d'être vigilant sur le volume de logements PSLA agréés et sur l'étude de marché de l'opération.

La décision d'agrément s'effectue en deux temps :

- la réservation d'agrément ou agrément provisoire qui ouvre le financement de l'opération et le droit aux avantages fiscaux,
- la confirmation d'agrément ou agrément définitif, pour chaque logement, une fois le locataire-accédant identifié et le contrat de location-accession signé.

Note : Il n'y a aucun lien entre la levée d'option par le locataire-accédant et l'agrément définitif.

1. La réservation d'agrément ou agrément provisoire

La demande est adressée aux services de l'Etat dans le département (DDT) ou au délégataire des aides à la pierre. Elle indique le programme immobilier concerné, le nom de l'établissement de crédit accordant le prêt et si le prêt est refinancé sur les enveloppes adossées au Fonds d'Épargne.

A ce stade, l'opérateur doit fournir **un projet de contrat de location-accession**. Il doit comporter les indications essentielles du contrat de location en particulier :

- le prix de vente et la minoration de celui-ci à chaque date anniversaire d'entrée dans les lieux ;
- le délai d'exercice de la faculté d'acquérir, qui doit être supérieur à 6 mois minimum ;
- le montant de la redevance et les modalités de son imputation sur le prix ;
- les garanties de rachat et de relogement en phase d'accession et de location.

Le contrat préliminaire peut constituer le contrat de réservation d'un logement. Dans ce cas, le vendeur peut demander le dépôt de fonds en garantie. Ce dépôt ne doit pas excéder 5 % du prix du logement. Il est restitué à l'accédant ou imputé sur les premières redevances à la signature du contrat de location-accession. A savoir qu'en cas de signature d'un contrat préliminaire, c'est cette date qui est prise en compte pour apprécier les ressources du locataire-accédant.

Le vendeur doit joindre à sa demande d'agrément **l'engagement d'un établissement de crédit** de proposer une offre de financement au ménage lui permettant de financer le transfert de propriété. Cette offre de financement s'effectuera soit par le transfert du PSLA initial soit par l'émission d'un nouveau prêt conventionné. L'offre de financement pourra éventuellement comporter, sous réserve de l'examen de la situation de l'accédant au moment de la levée d'option et de l'accord du prêteur, un ou plusieurs prêts complémentaires admis par la réglementation des prêts conventionnés. Cet engagement peut prendre la forme d'une convention entre l'opérateur et une banque ou d'un engagement unilatéral de l'établissement.

L'engagement de l'établissement de crédit

L'établissement de crédit s'engage à ce que la somme des mensualités des prêts (hors primes d'assurance), y compris la mensualité du prêt Action Logement éventuellement accordé, n'excède pas la redevance payée au cours du mois précédant celui de la levée d'option. En cas d'offre de prêt à taux fixe, le plafond sera applicable pendant toute la durée du prêt. En cas d'offre de prêt à taux révisable, le plafond précédent sera applicable jusqu'à la date de première révision. Au-delà de cette date, la mensualité de remboursement pourra toutefois demeurer constante, en ajustant la durée des prêts en fonction de la variation du taux d'intérêt. Si le prêt est modulable, l'accédant peut demander que la mensualité de remboursement soit augmentée et dépasse le plafond précédent, notamment s'il juge que sa situation lui permet de faire face à une charge financière plus importante.

La condition de plafonnement de la mensualité s'applique, même si le PSLA n'a pas vocation à être transféré à l'accédant. Dans le cas d'un PSLA non transférable, l'établissement de crédit qui s'engage à proposer l'offre de financement au ménage n'est pas nécessairement le même que celui qui octroie le PSLA à l'opérateur. Dans le cas du PSLA transférable, un seul établissement de crédit assure ces deux fonctions.

Néanmoins, le prêt peut ne pas être accordé au ménage, si celui-ci ne présente pas des garanties suffisantes de solvabilité. En outre, le ménage n'a pas pour obligation de contracter un emprunt auprès de l'établissement de crédit qui a donné son engagement au vendeur.

Pour les logements neufs comme pour les logements anciens, la décision d'agrément provisoire doit être obtenue avant le commencement des travaux, sauf si elle porte sur des logements qui font l'objet d'un contrat de VEFA. Dans ce cas de figure, les travaux ne doivent pas être achevés.

➔ Retrouvez dans la boîte à outils une fiche de procédure listant l'ensemble des pièces à contrôler.

2. La confirmation d'agrément ou agrément définitif

L'agrément délivré à titre définitif concerne tout ou partie des logements faisant partie du programme. Dans les 18 mois à compter de la déclaration d'achèvement des travaux, le vendeur est tenu de communiquer au service instructeur :

- les contrats de location-accession signés ;
- les justifications de ressources des accédants ;
- ainsi que tout document utile à la délivrance de la confirmation d'agrément.

Pour les logements anciens avec amélioration-acquisition, l'opérateur fournit également :

- l'ensemble des factures des travaux réalisés ;
- le diagnostic de performance énergétique, après travaux, défini à l'article L.134-1 du code de la construction et de l'habitation attestant de l'atteinte de l'étiquette E au minimum.

Au vu de ces documents, le service instructeur notifiera au vendeur la liste des logements bénéficiant, à titre définitif, de l'agrément.

Il ne peut être dérogé au délai de 18 mois susmentionné. Aucune dérogation n'est acceptée quel qu'en soit le motif.

En cas de non-conformité, l'agrément définitif ne pourra pas être octroyé. Toutefois, si les modifications apportées au projet sont marginales, le service instructeur peut proposer à l'opérateur de faire un avenant à la convention initiale afin de permettre l'octroi de l'agrément définitif.

Note : Les opérateurs peuvent réaliser des opérations mixtes comportant une partie en accession directe et/ou une partie locative et une partie en location-accession. Dans ce cas les agréments ne concernent que les logements financés en PSLA. Pour les opérations collectives ne comprenant que des logements faisant l'objet d'un contrat de location-accession, un règlement de copropriété devra être établi dès qu'un des locataires-accédants lève l'option.

Précisions sur le contrat de location-accession

Le contrat de location-accession doit faire l'objet d'une attention particulière puisqu'il établit les engagements réciproques entre le vendeur et le locataire-accédant.

Le contrat de location-accession peut être précédé d'un contrat préliminaire. Il est conclu par acte authentique⁶.

Le contrat doit préciser notamment⁷ :

- les indications relatives à la consistance et aux caractéristiques techniques de l'immeuble et du logement ;
- le prix de vente du logement : le montant et les modalités de paiement du prix ; la faculté pour l'accédant de payer le prix par anticipation et l'intention de l'accédant de recourir à l'aide d'un ou plusieurs prêts immobiliers ;
- la minoration du prix de vente de 1 % par an à chaque date anniversaire d'entrée dans les lieux ;
- les délais : la date d'entrée en jouissance et la durée de la période pendant laquelle l'accédant pourra exercer sa faculté d'acquérir au terme d'un délai minimal de 6 mois ;
- la redevance (part locative et acquisitive) : son montant, sa périodicité, ses modalités de révision et d'imputation sur le prix ;
- les charges incombant à l'accédant qui, pendant la phase locative, est assimilé à un copropriétaire et en exerce les droits et les obligations ;
- la garantie de remboursement des sommes versées par l'accédant au titre du paiement anticipé du prix.

⁶ Articles 3 et 4 de la loi du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière.

⁷ Article 5 de la loi du 12 juillet 1984.

Clauses anti-spéculatives

L'implication des collectivités territoriales, notamment par l'apport de foncier, peut justifier un droit de regard sur l'évolution d'une opération d'accès sociale à la propriété. Une clause anti-spéculative peut donc figurer dans le contrat de location-accession sous forme, par exemple, d'une indemnité forfaitaire indexée, en cas de revente dans le délai de 10 ans après la levée d'option. Les clauses spéculatives ne sont encadrées ni législativement ni réglementairement. La jurisprudence est donc l'unique source de règles.

Il en ressort deux conditions cumulatives :

- les clauses doivent être **limitées dans le temps** (5 à 10 ans) ;
- un **motif légitime et sérieux** doit exister (une aide d'une collectivité par exemple).

Plusieurs clauses peuvent se combiner (pacte de préférence ou droit de priorité, affectation à la résidence principale et limitation du droit de location, prix de revente encadré et reversement des aides...), sous réserve d'être proportionnées au motif générateur.

3. Le transfert d'agrément

Les transferts d'agréments sont possibles dans les mêmes conditions et selon les mêmes procédures que celles s'appliquant pour les logements locatifs sociaux, sous réserve que le repreneur des agréments respecte les principes du PSLA⁸ et signe une convention avec l'Etat. Tout autre transfert d'agrément n'est pas autorisé.

⁸ Articles D. 331-76-1 et suivants du CCH.

III - L'éligibilité au PSLA

A. Les opérations éligibles

1. Les opérations neuves

Sont éligibles au PSLA neuf les opérations suivantes :

- la construction ou l'acquisition d'un logements neuf ;
- 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 de la TVA ;
- l'aménagement à usage de logement de locaux non destinés à l'habitation.

2. Les opérations d'acquisition-amélioration

Les opérations d'acquisition-amélioration de logements anciens sont éligibles au PSLA ancien si le programme de travaux dont il fait l'objet respecte les deux conditions suivantes :

- son coût représente au moins 25 % du montant total de l'opération ;
- il permet au logement d'atteindre une consommation conventionnelle annuelle en énergie primaire inférieure ou égale à 331 kWh/m² (correspondant aux logements des classes A à E du diagnostic de performance énergétique - DPE).

Seuls les logements du parc privé sont éligibles au PSLA dans l'ancien.

B. Les opérateurs éligibles

L'agrément PSLA peut être accordé à toute personne morale : organismes HLM, SEM, associations, promoteurs privés. Les sociétés civiles immobilières (SCI) déjà constituées sont également éligibles.

L'agrément peut donc être délivré à un opérateur privé sous réserve que celui-ci puisse assurer les garanties du produit en particulier la garantie de relogement. L'opérateur doit, par tout moyen, témoigner de sa capacité à les assurer. Il n'y a pas de document prédéfini, c'est au service instructeur de juger les documents que lui soumet l'opérateur. Le conventionnement avec un organisme HLM n'est pas accepté car le cadre législatif en vigueur ne permet pas à un organisme HLM d'accorder de telles garanties à un opérateur privé.

Les collectivités territoriales (communes, EPCI, départements, régions) ne sont pas éligibles au PSLA. En effet, les opérations de location-accession présentent un caractère commercial et ont vocation à être réalisées directement par des opérateurs professionnels.

En revanche, les collectivités peuvent participer au développement de ces opérations, notamment par l'apport de terrains ou par l'octroi de subventions pour les ménages accédants à la propriété. Elles peuvent aussi retenir un terrain, ouvrir

un guichet pour identifier des candidatures de locataires-accédants voulant s'installer sur la commune et proposer à un opérateur, par le biais d'un appel d'offres, de livrer une opération en PSLA pour les candidats retenus.

C. Les opérations non éligibles

1. L'habitat participatif

L'habitat participatif *« peut se décrire comme un regroupement de ménages mutualisant leurs ressources pour concevoir, réaliser et financer ensemble leur logement, au sein d'un bâtiment collectif »*⁹. Cependant la notion renvoie à la fois à un statut juridique et à un ensemble de pratique.

- Le PSLA n'est pas mobilisable dans le cadre des coopératives d'habitant et des sociétés d'attributions et d'autopromotion.

Le code de la construction et de l'habitation prévoit dans ses articles L. 200-2 et suivant deux statuts juridiques propres à l'habitat participatif : les coopératives d'habitants et les sociétés d'attributions et d'autopromotion. Dans le cadre de ces deux statuts juridiques, le PSLA n'est pas mobilisable.

- En revanche, certains opérateurs mettent en place des opérations qu'ils appellent « habitat participatif » mais qui ne s'inscrivent pas dans le cadre des statuts juridiques décrits ci-dessus. Juridiquement, elles ne diffèrent ainsi en rien d'une opération ordinaire et dans ce cas, le PSLA est mobilisable.

Il faut tout de même noter que le PSLA est un dispositif qui permet au ménage de tester sa faculté d'acquérir pendant une phase locative et de décider librement d'accéder à la propriété à l'issue de cette période. A l'inverse, l'habitat participatif repose sur un engagement collectif à long terme.

En cas de doute, n'hésitez pas à mobiliser les compétences du bureau FE1 de l'administration centrale qui pourra vous aider à identifier le statut juridique du projet concerné.

2. Le bail réel solidaire (BRS)

Le PSLA n'est pas mobilisable dans le cas d'un bail réel solidaire.

Le BRS vise à offrir une alternative à la propriété privée du sol et à réguler l'inflation des prix de l'immobilier à travers une dissociation entre le foncier, propriété d'un organisme de foncier solidaire, et le bâti, détenu par le ménage.

Tout comme le PSLA, le BRS est un outil d'accession sociale à la propriété. Tous deux ouvrent droit aux mêmes avantages fiscaux. Ils n'ont cependant pas les mêmes atouts. Leur cumul n'est donc pas pertinent. L'intérêt du BRS repose sur sa capacité à diminuer le coût du foncier. Le PSLA offre au ménage un cadre sécurisé pour accéder à la propriété.

⁹ Exposé des motifs de la loi ALUR du 24 mars 2014.

3. La vente HLM

Le PSLA n'est pas mobilisable dans le cas d'une vente HLM.

La vente d'un logement social obéit à un cadre juridique précis. Celle-ci se fait toujours à l'initiative du bailleur qui fixe un prix de vente dont le montant est encadré. Un bailleur social ne peut pas mobiliser un PSLA pour vendre un logement social.

IV - L'exécution du contrat de location-accession

Le contrat de location-accession se déroule en deux temps : la phase locative (A) et la phase d'accession (B). Si le locataire-accédant renonce à se porter acquéreur du logement, l'opérateur peut envisager différentes solutions de repli (C).

A. La phase locative

1. Une redevance divisée en deux composantes

Durant la phase locative, le locataire-accédant verse au vendeur une redevance. Elle se décompose en une fraction locative et une fraction acquisitive.

a) La part locative

La fraction locative de la redevance est plafonnée. Lors de la demande de réservation d'agrément, le loyer est déterminé dans la limite des plafonds réglementaires en vigueur. Il ne pourra faire l'objet de réévaluation jusqu'à la première date anniversaire de signature du contrat de location-accession. Le plafond de loyer est celui de l'année civile correspondant à la date de la convention de réservation d'agrément. Le contrat peut prévoir une indexation à compter de la date anniversaire du contrat (IRL).

La surface prise en compte pour déterminer le plafond de la fraction locative de la redevance est la surface utile. Elle peut être augmentée, dans la limite totale de 6 m², de la moitié de la surface du garage ou emplacement réservé au stationnement des véhicules annexés au logement. Tous les types de parking sont finançables à la condition qu'ils fassent l'objet d'une jouissance exclusive par l'accédant¹⁰. Il n'y a pas de loyers accessoires.

Mémo

La surface utile « est égale à la surface habitable du logement telle que définie à l'article R. 111-2 du présent code augmentée de la moitié de la surface des annexes dans les conditions fixées par arrêté du ministre du logement. » - art. D. 331-10 du CCH.

La surface habitable « est la surface de plancher construite, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres [...] ». Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs au logement, vérandas, volumes vitrés prévus à l'article R. 111-10, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre. » - art. R.111-2 du CCH.

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

¹⁰ Article 2 de l'arrêté du 26 mars 2004 susvisé.

extérieurs au logement, les resserres, 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. » - arrêté du 9 mai 1995

b) La part acquisitive

La part acquisitive est fixée dans le cadre du contrat de location-accession en fonction des capacités financières du locataire-accédant et en accord avec le vendeur. Elle n'est pas à ajouter à la fraction locative pour apprécier le respect des plafonds mentionnés ci-dessus.

Le montant de la fraction acquisitive n'est pas encadré¹¹, il est défini librement par les co-contractants. Dans la mesure où elle permet au locataire-accédant de se constituer un apport qui s'impute sur le prix de vente, vous veillerez à ce que cette part acquisitive soit significative (entre 20 et 40 % du montant de la redevance), sans que ce point constitue un point bloquant dans l'instruction.

La logique du dispositif est de faire de cette redevance un équivalent, en terme d'effort, des mensualités du prêt que le ménage devra rembourser. Il est donc cohérent que le montant total de la redevance ne dépasse pas un taux d'effort de 30 % environ.

2. La garantie de relogement

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.

Cependant, si les revenus de l'occupant sont inférieurs aux plafonds de ressources du PLUS, celui-ci bénéficie de la garantie de relogement. Le vendeur a alors obligation de proposer trois offres de relogement correspondant aux besoins et aux possibilités de l'occupant, dans les cas et délais suivants¹² :

- en cas de résiliation du contrat, au plus tard dans un délai de six mois à partir de la date fixée pour la levée d'option ;
- en cas de non levée d'option à la date prévue par le contrat, au plus tard dans un délai de six mois à partir de la date fixée pour la levée d'option.

Note : ces offres de relogement doivent respecter au mieux les critères suivants :

- ✓ le logement doit être en bon état d'habitation et remplir les conditions d'hygiène normales ;
- ✓ le logement doit correspondre aux besoins du ménage et être d'une surface équivalente ;
- ✓ le loyer doit correspondre aux capacités financières du ménage et être inférieur ou égal à la redevance (part locative) précédemment acquittée ;

11 Art. 2 et 3 de l'arrêté du 26 mars 2004 susvisé.

12 Art. 12 de la loi du 12 juillet 1984.

- ✓ le logement proposé doit être situé 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.

Lorsque le vendeur est un organisme HLM, les offres de relogement ne font pas l'objet de la procédure d'attribution ordinaire des logements sociaux. En cas de divorce, la garantie de relogement s'applique aux deux membres du ménage.

Note : Lorsqu'un accédant est confronté à une situation ne lui permettant pas de lever l'option à la date fixée, le transfert de propriété peut être reporté à une date ultérieure, sous réserve de l'accord du vendeur et de la prorogation de son engagement par le prêteur, dans l'attente d'une amélioration de la situation financière du ménage. A défaut d'amélioration, le contrat est résilié et l'accédant ne bénéficie a priori d'aucun droit de maintien dans les lieux. Il peut, le cas échéant, bénéficier de la garantie de relogement, s'il satisfait à la condition de ressources.

B. La levée d'option : le ménage accède à la propriété

La levée d'option entraîne le transfert de la propriété, constaté par acte notarié, et le paiement du solde du prix du logement.

1. Le prix de vente

Le prix de vente du logement est plafonné par m² de surface utile. Lors de la demande de réservation d'agrément, le prix de vente est déterminé, dans la limite des plafonds réglementaires. Le plafond est celui de l'année civile correspondant à la date de signature de la convention. Le prix fixé dans la convention est définitif et ne peut être réévalué. Le prix est minoré forfaitairement de 1 % par année d'occupation à compter de la date d'entrée dans les lieux. La poursuite de cette minoration ne s'applique donc pas de droit si un nouveau locataire-accédant entre dans les lieux.

Les plafonds respectifs sont définis en fonction des zones A et A bis, B1, B2 et C. Les plafonds de loyers sont publiés annuellement dans l'avis relatif à la fixation du loyer et des redevances maximums des conventions conclues en application des articles L. 353-1 et L. 831-1 du code de la construction et de l'habitation. Les plafonds de prix actualisés sont disponibles sur le site du ministère.

Les sommes versées par l'acquéreur au titre de la part acquisitive de la redevance sont déduites du prix de vente.

Note : Si l'opération est subventionnée par une collectivités territoriale, le prix de vente du logement devra être décoté.

2. Le financement de l'acquisition

a) Les différents types de prêt

A la levée d'option, le ménage, pour financer son acquisition, peut bénéficier des prêts suivants :

- si le PSLA est transféré à l'accédant, il peut bénéficier uniquement des prêts compatibles avec les prêts conventionnés, prévus au D. 331-72 du code de la construction et de l'habitation (notamment le PTZ, un prêt épargne logement, un prêt d'Action Logement et certains prêts à taux fixes), sous réserve d'en vérifier, le cas échéant, l'ensemble des critères d'éligibilité ;
- si le PSLA n'est pas transféré à l'accédant : les prêts mentionnés ci-dessus et tout autre prêt, sous réserve d'en vérifier, le cas échéant, l'ensemble des critères d'éligibilité (ainsi si un autre prêt conventionné a été octroyé, les conditions de l'alinéa précédent s'appliquent).

Le ménage peut aussi financer son logement par d'autres moyens. Il n'est pas tenu de souscrire un prêt bancaire.

b) Le transfert du PSLA

Le PSLA, initialement contracté par l'opérateur, peut être transféré à l'accédant, à la levée d'option : l'accédant qui demande le transfert du prêt bénéficie de celui-ci pour le montant du capital restant dû, au prorata de la fraction correspondant au logement qu'il acquiert à l'intérieur de l'opération. Le montant du prêt transféré au bénéfice du titulaire du contrat de location-accession est plafonné à hauteur de la différence entre le prix du logement et le montant de la fraction de la redevance imputable sur le prix.

Cependant, même lorsque le transfert est prévu, le ménage conserve la possibilité de choisir toute autre offre de crédit qu'il considère comme plus adaptée à sa situation ou qui présente, par exemple, un taux d'intérêt plus faible. En outre, le transfert du prêt, tout comme l'obtention du ou des autres prêts assurant le financement du transfert de propriété, n'est pas automatique car l'établissement de crédit peut refuser l'octroi du ou des prêts à un ménage présentant des garanties insuffisantes de solvabilité, au moment de la levée d'option¹³. Dans ce cas, soit le ménage lève l'option avec un autre financement, soit il bénéficie de la garantie de relogement.

Note : Lorsque le PSLA est à taux révisable et est transféré, les dispositions des 2° et 3° de l'article D. 331-75, qui permettent d'absorber les variations de taux par un ajustement soit de la mensualité soit de la durée de prêt, s'appliquent. Toutefois, à la différence d'un prêt conventionné classique, le PSLA transféré peut voir son taux d'intérêt modifié deux fois par an (article D. 331-76-5-2 du CCH). En effet, le PSLA peut être refinancé sur la ressource du livret A, dont le taux est susceptible de varier tous les 6 mois.

c) Le maintien du prêt

Le maintien du prêt PSLA est conditionné au respect des deux conditions suivantes pendant les six premières années de son remboursement, résultant de l'alignement des conditions de maintien des prêts conventionnés (dont fait partie le PSLA) sur celles du PTZ :

13 Art. 24 de la loi du 12 juillet 1984.

- 1) Le logement est destiné à être occupé à titre de résidence principale pendant toute la durée du prêt. Il ne peut, en particulier, après l'émission du prêt, être transformé en local commercial et professionnel qu'à hauteur de 15 % de la surface financée¹⁴. Le cas échéant, l'accédant doit en informer l'établissement financeur.
- 2) Le logement ne peut être mis en location que suite à certains événements énumérés à l'article D. 31-10-6 du CCH et respecter les conditions de mise en location des logements PLS¹⁵.

Ces deux conditions s'appliquent pendant les six premières années de son remboursement. En l'absence de transfert du PSLA, elles s'appliquent également en cas de délivrance d'un autre prêt conventionné ou d'un PTZ.

3. Les avantages fiscaux

Les conditions de maintien des avantages fiscaux sont indépendantes de toute souscription de prêt PSLA ou de tout transfert du PSLA à l'accédant.

a) Pour les logements neufs

A la levée d'option, l'avantage de TVA est transféré à l'accédant sur son prix d'acquisition : le transfert de propriété bénéficie de l'application du taux réduit de TVA à 5,5 %. L'exonération de TFPB continue de s'appliquer pour la durée restant à courir. Les conditions de maintien des avantages fiscaux sont indépendantes de toute souscription de prêt PSLA ou de tout transfert du PSLA à l'accédant.

Pour conserver l'avantage de TVA, le logement doit demeurer la résidence principale de l'accédant pendant une durée de 15 ans à compter de la déclaration d'achèvement des travaux, sans quoi cet avantage est restitué de manière dégressive de 10 % par an au-delà de la cinquième année.

Le remboursement de l'avantage de TVA n'est, en revanche, pas exigé¹⁶ :

- lorsque les conditions de mise en œuvre de la garantie de rachat sont réunies ;
- dans les situations d'exceptions de la notion de « résidence principale » pour les prêts conventionnés.

Pour conserver l'avantage de TFPB, le logement doit demeurer la résidence principale de l'emprunteur pendant la durée de l'exonération (durée de 15 ans à compter de l'année qui suit l'achèvement du logement). L'exonération est suspendue dans tous les cas où le logement cesse d'être la résidence principale, sans donner lieu, le cas échéant, à un reversement.

b) Pour les logements anciens réhabilités

L'exonération de TFPB n'est possible qu'après une délibération de la collectivité territoriale ou de l'établissement public de coopération intercommunale à fiscalité

¹⁴ Articles D. 331-66 et D. 31-10-6 du code de la construction et de l'habitation.

¹⁵ 2. de l'article D. 31-10-6 du CCH.

¹⁶ 22. à 26. du BOI 8 A-3-07 et 360 du BOI -TVA-IMM-20-20-10-20140715.

propre compétente. Pour conserver cet avantage, le logement doit demeurer la résidence principale.

4. Les garanties de rachat et de relogement

a) La garantie de rachat

Pendant une durée de 15 ans à compter de la levée d'option, le ménage dispose d'une garantie de rachat de son logement à un prix déterminé à l'avance dans les conditions prévues par l'article 4 de l'arrêté du 26 mars 2004 susvisé. Cette garantie est mise en jeu, sous réserve que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale, en cas de survenance d'un des faits mentionnés au même article (décès, invalidité, mobilité professionnelle, chômage, divorce, ...). La demande doit intervenir dans un délai d'un an suivant la survenue, pour l'emprunteur ou le co-emprunteur, de l'un de ces faits.

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.

Dans le cas où l'opérateur rachète le logement suite à la mise en jeu de la garantie de rachat par le locataire-accédant, il redevient propriétaire du logement. Les possibilités qui s'ouvrent à lui sont la vente du logement, la mise en location avec convention APL ou sans convention APL.

À compter de la demande de mise en jeu de cette garantie et jusqu'au départ des lieux, l'occupant verse une indemnité d'occupation qui ne peut être supérieure au montant de la part locative de la redevance prévue dans le contrat de location-accession, qui peut éventuellement être indexée sur l'IRL.

b) La garantie de relogement

Pendant une durée de 15 ans à compter de la levée d'option, le ménage dispose d'une garantie de relogement, sous plafonds de ressources PLUS et suite à la survenance d'un des mêmes faits permettant le déclenchement de la garantie de rachat mentionnés ci-dessus.

L'opérateur formule, dans un délai de six mois à compter de la mise en jeu de la garantie, trois propositions de logement correspondant aux besoins et aux possibilités du ménage. En cas de divorce, la garantie de relogement s'applique aux deux membres du ménage.

Ces offres de relogement doivent respecter les critères suivants :

1. Le logement doit être en bon état d'habitation et remplir les conditions d'hygiène normales ;

2. Le logement doit correspondre aux besoins du ménage et être d'une surface équivalente ;
3. Le loyer doit correspondre aux possibilités financières du ménage et être inférieurs ou égaux à la redevance (part locative) précédemment acquittée ;
4. Le logement proposé doit être situé 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.

C. La non levée d'option : les possibilités ouvertes à l'opérateur

Le locataire-accédant peut décider de ne pas acquérir le bien. L'opérateur demeure alors propriétaire du logement. L'occupant ne bénéficie a priori d'aucun droit au maintien dans les lieux, sauf stipulations contraires du contrat de location-accession. Cependant, si ses revenus n'excèdent pas les plafonds de ressources PLUS, il bénéficie de la garantie de relogement.

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 part locative de la redevance¹⁷.

Plusieurs possibilités s'offrent à l'opérateur quant à l'utilisation de ce logement :

1. *Signer un nouveau contrat de location-accession dans le cadre du PSLA*

L'opérateur peut signer un nouveau contrat pour le même logement avec un autre locataire-accédant. Si ce nouveau contrat respecte les conditions d'occupation des logements financés à l'aide d'un PSLA, les avantages fiscaux, et notamment l'exonération de TFPB, sont maintenus pour l'opérateur, qui continue à rembourser ce prêt.

L'agrément définitif ayant été délivré, le service instructeur n'a pas à vérifier que le nouveau locataire-accédant respecte les plafonds de ressources. C'est au vendeur de s'assurer que celui-ci respecte ces critères. Le contrôle du respect de ces règles relève par ailleurs des services fiscaux ou de l'Agence nationale de contrôle du logement social.

2. *Louer le logement après avoir signer une convention ouvrant droit à l'APL*

Sous réserve de l'accord de l'État, l'opérateur peut mettre en location le logement tout en conservant les avantages fiscaux. Pour cela il doit signer avec le représentant de l'Etat une convention APL stipulant une mise en location sous plafonds PLS (des plafonds plus bas peuvent être retenus selon la situation du marché immobilier du secteur du logement) et conserver son prêt PSLA. Ils sont intégrés dans le parc locatif du vendeur et ne peuvent plus faire l'objet d'une acquisition par leurs occupants au titre du dispositif de location-accession.

La convention locative est signée entre le représentant de l'Etat dans le département et l'opérateur. Elle doit être établie sur le modèle de la convention-type figurant en annexe de l'article :

¹⁷ Article 9 de la loi 12 juillet 1984.

- D. 353-1 si l'opérateur est un organisme HLM ;
- D. 353-59 si l'opérateur est une société d'économie mixte (SEM) ;
- D. 353-90 pour les autres vendeurs.

➔ Retrouvez sur le site financement du logement social les modèles de convention.

Les ressources des futurs locataires ne doivent pas excéder les plafonds applicables pour accéder à un logement financé par un prêt locatif social (PLS). Les ressources des ménages sont appréciées selon les modalités définies aux articles 1, 4 et 5 de l'arrêté du 29 juillet 1987.

Le loyer ne doit pas non plus excéder les plafonds PLS publiés chaque année (voir l'avis loyers sur le site du ministère).

La conclusion d'une convention locative entre le vendeur et l'Etat ouvre droit à l'octroi de l'APL, compte tenu de l'affectation du bien à un usage locatif.

Quelques remarques sur la location en PLS

- ▶ La mise en location des logements financés en PSLA n'a pas pour effet de remettre en cause le plan de financement initial, dans la mesure où le prêt PSLA n'est pas transformé en prêt PLS et que l'opérateur est tenu de maintenir son prêt PSLA.
- ▶ La mise en location des logements n'est pas subordonnée à la décision favorable prise dans les conditions prévues aux articles D. 331-3 et D. 331-6 du CCH dans la mesure où le programme n'est pas refinancé en PLS et l'ouverture à la location n'intervient que sur autorisation du représentant de l'Etat dans le département.
- ▶ La reprise du logement par l'opérateur et la signature d'une convention sans travaux, de niveau de loyer PLS, ne permettent pas l'augmentation de la durée de la période d'exonération de 15 ans à 25 ans, compte tenu du financement mis en place pour l'opération, conformément aux dispositions de l'article 1384 A du CGI.
- ▶ Certaines dispositions des conventions-type annexées aux articles D. 353-1 et D. 353-59 du CCH ne sont pas à reprendre car elles relèvent de l'utilisation d'un financement autre que le PLS (PLUS ou PLAI). Les dispositions de la convention-type annexée à l'article D. 353-90 sont en revanche utilisables sans restriction particulière.
- ▶ Il n'y a pas de procédure spécifique aux secteurs d'intervention de l'ANRU, sachant que dans ce cas de figure la procédure dérogatoire ne s'applique pas au PLS. Le préfet est signataire de la convention APL. Néanmoins, la DDT ou le délégataire doit vérifier si l'opération avait bénéficié d'aides au titre de la convention de renouvellement urbain (prime accession sociale) afin que l'opérateur les rembourse à l'ANRU le cas échéant.

3. Louer le logement sans convention APL

L'opérateur peut louer le logement sans avoir conclu de convention APL. Dans ce cas il doit restituer le différentiel de TVA, de manière dégressive, en application de l'article 284 du code général des impôts, dans les conditions prévues du 22. au 26. du BOI 8 A-3-07. Le différentiel de TVA dû est diminué d'un dixième par année de

détention au-delà de la cinquième année. L'exonération de TFPB cesse également de s'appliquer à ce logement.

4. Vendre le logement

L'opérateur peut vendre le logement aux conditions du marché. Les avantages fiscaux cessent. Le différentiel de TVA doit alors être reversé. Le vendeur est cependant tenu d'expliquer les raisons pour lesquelles il n'a pas respecté les engagements qu'il a pris vis-à-vis de l'État.

Si la revente est susceptible d'être soumise au taux réduit de TVA, selon les conditions posées par l'article 278 *sexies* du code général des impôts, alors l'opération est neutre¹⁸.

La vente à un investisseur privé, à un autre organisme de logement social ou à une personne physique, par un OHLM doit respecter les statuts de ce dernier. Si l'acheteur est une personne morale et qu'il signe une convention APL, l'exonération de TFPB est maintenue. Il lui appartient de déposer le dossier de demande d'agrément auprès de la DDT ou du délégataire des aides à la pierre. L'acquéreur peut bénéficier des prêts PLAI, PLUS et PLS sous réserve des nécessités de la programmation régionale et si la vente a lieu à l'expiration du délai de 18 mois suivant la DAT.

18 Cf. BOI-TVA-IMM-20-20-10-20140715.

Les solutions pour l'opérateur s'il n'obtient pas l'agrément

Le bailleur dispose d'un délai de 18 mois à compter de la déclaration d'achèvement de travaux, pour signer un contrat de location-accession avec un candidat et déposer une demande d'agrément définitif. En l'absence de candidat, l'opérateur a 3 options.

1. Louer le logement après avoir signé une convention ouvrant droit à l'APL

Au terme du délai de 18 mois après l'achèvement des travaux (le respect de ce délai minimum est obligatoire), le vendeur adresse auprès du préfet (DDT ou délégataire) un courrier comportant la liste des lots concernés sollicitant leur mise en location sur le fondement du 9^{ème} alinéa du II de l'article D. 331-76-5-1 du CCH. Ce courrier précise la nature des difficultés rencontrées lors de la phase de commercialisation, afin de permettre au service instructeur d'évaluer si l'opérateur a déployé des moyens suffisamment diligents pour commercialiser les logements qui demeurent inoccupés (la communication de tous les éléments d'information complémentaires est envisageable). Dans la mesure du possible, il est souhaitable que la réponse soit donnée à l'organisme vendeur dans un délai maximum de deux mois.

Les ressources des futurs locataires ne doivent pas excéder les plafonds applicables pour accéder à un logement financé par un prêt locatif social (PLS). Les ressources des ménages sont appréciées selon les modalités définies aux articles 1, 4 et 5 de l'arrêté du 29 juillet 1987. Le loyer ne doit pas non plus excéder les plafonds PLS.

La convention locative entre le représentant de l'Etat dans le département et l'opérateur doit être établie sur le modèle de la convention-type figurant en annexe de l'article :

- D. 353-1 si l'opérateur est un organisme HLM ;
- D. 353-59 si l'opérateur est une société d'économie mixte (SEM) ;
- D. 353-90 pour les autres vendeurs.

➔ [Retrouvez sur le site financement du logement social les modèles de convention.](#)

La conclusion d'une convention locative entre le vendeur et l'Etat ouvre droit à l'octroi de l'APL, compte tenu de l'affectation du bien à un usage locatif.

Quelques remarques sur la location en PLS

- La mise en location des logements financés en PSLA n'a pas pour effet de remettre en cause le plan de financement initial, dans la mesure où le prêt PSLA n'est pas transformé en prêt PLS et que l'opérateur est tenu de maintenir son prêt PSLA.
- La mise en location des logements n'est pas subordonnée à la décision favorable prise dans les conditions prévues aux articles D. 331-3 et D. 331-6 dans la mesure où le programme n'est pas refinancé en PLS et l'ouverture à la location n'intervient que sur autorisation du représentant de l'Etat dans le département.
- La reprise du logement par l'opérateur et la signature d'une convention sans travaux, de niveau de loyer PLS, ne permettent pas l'augmentation de la durée

de la période d'exonération de 15 ans à 25 ans, compte tenu du financement mis en place pour l'opération, conformément aux dispositions de l'article 1384 A du CGI.

► Certaines dispositions des conventions-type annexées aux articles D. 353-1 et D. 353-59 du CCH ne sont pas à reprendre car elles relèvent de l'utilisation d'un financement autre que le PLS (PLUS ou PLAI). Les dispositions de la convention-type annexée à l'article D. 353-90 sont en revanche utilisables sans restriction particulière.

► Il n'y a pas de procédure spécifique aux secteurs d'intervention de l'ANRU sachant que dans ce cas de figure la procédure dérogatoire ne s'applique pas au PLS. Le préfet est signataire de la convention APL. Néanmoins, la DDT ou le délégataire doit vérifier si l'opération avait bénéficié d'aides au titre de la convention de renouvellement urbain (prime accession sociale) afin que l'opérateur les rembourse à l'ANRU le cas échéant.

S'agissant des avantages fiscaux, le prêt PSLA initial demeurant à la charge du vendeur, le taux réduit de TVA ainsi que l'exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) continuent de s'appliquer en étant toutefois subordonnés à la conclusion effective d'un contrat de location dans les conditions prévues au 2ème alinéa de l'article D. 331-17 ouvrant droit à l'allocation personnalisée au logement (APL)¹⁹.

S'agissant de l'agrément dont fait l'objet le programme financé en PSLA, celui-ci ne peut être donné à titre définitif.

2. Louer le logement sans convention APL

L'opérateur peut louer le logement sans avoir conclu de convention APL. Il doit alors restituer le différentiel de TVA, de manière dégressive²⁰ dans les conditions prévues du 22 au 26 du BOI 8 A-3-07. Le différentiel de TVA dû est diminué d'un dixième par année de détention au-delà de la cinquième année. L'exonération de TFPB cesse également de s'appliquer à ce logement²¹.

3. Vendre le logement

Si le logement est vendu par l'opérateur sur le marché libre, les avantages fiscaux cessent. Le différentiel de TVA doit être reversé²². Le vendeur est cependant tenu d'expliquer les raisons pour lesquelles il n'a pas respecté les engagements qu'il a pris vis-à-vis de l'État.

Si la revente est susceptible d'être soumise au taux réduit de TVA, alors l'opération est neutre²³.

La vente à un investisseur privé, à un autre OHLM ou à une personne physique par un OHLM doit respecter les statuts de ce dernier. Si l'acheteur est une personne morale et qu'il signe une convention APL, l'exonération de TFPB est maintenue. Ce

19 Cf rescrit fiscal n°2012/10 du 28 février 2012.

20 Article 284 du code général des impôts.

21 26. du BOI 6 C-5-05.

22 Cf. BOI-TVA-IMM-20-20-10-20140715.

23 Cf. BOI-TVA-IMM-20-20-10-20140715.

dernier peut bénéficier des prêts PLAI, PLUS et PLS sous réserve des nécessités de la programmation régionale. Il appartient à l'acquéreur de déposer le dossier de demande d'agrément auprès de la DDT ou du délégataire des aides à la pierre.