

# SOMMAIRE

## Préambule 5

## **1** Première partie 6

### La “ nouvelle ” location-accession : présentation générale

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

## **2** Deuxième partie 18

### Une opération PSLA pas à pas

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

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

## **3** Troisième partie **62**

### Les aspects financiers et fiscaux du PSLA dans les opérations neuves

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

## **4** Quatrième partie **74**

### Les aspects commerciaux et marketing d'une opération PSLA

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

<b>Documents de référence</b> .....	<b>85</b>
-------------------------------------	-----------