

Maîtriser l'impact économique du foncier

Différer l'acquisition du foncier

Échelonner la vente du bien : la location-accession

Cette fiche est la seconde d'une série de 2 fiches sur le thème : « Différer l'acquisition du foncier » issue de l'ouvrage « *Maîtriser l'impact économique du foncier* »

La rédaction et l'actualisation de ces fiches sont assurées par le Cerema avec l'appui du ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales.



© Cerema

Le contrat de location-accession, dont le plus utilisé est le prêt social location-accession (PSLA), peut constituer une alternative au contrat de vente classique. En fractionnant l'achat dans le temps en une phase locative et une autre acquisitive, il permet à des ménages aux moyens limités, une accession progressive à la propriété. Ce dispositif n'est pas garant d'une baisse systématique du prix du foncier. Il présente toutefois l'avantage de lisser dans le temps le coût des investissements et de sécuriser les acheteurs, deux conditions sans lesquelles l'achat ne sera possible.

Fiche outils n° 6 - avril 2019

Cadre	Fonds publics mobilisés	Bénéficiaires	Technique	Prérequis
Articles R. 331-76-5-1 à R. 331-76-5-4 du Code de la construction et de l'habitation (CCH)	Pas directement	Ménage à revenu modeste ou intermédiaire	Acquisition en deux temps du bien sous forme d'un contrat de location précédant une option d'achat	Dans la majorité des cas, l'acheteur doit être éligible au plafond de revenu lui permettant d'accéder au PSLA
	Effet levier	Porteur		
	Variable mais souvent décisif pour l'acquéreur	Promoteurs ou, le plus souvent, bailleurs sociaux pratiquant de l'accession sociale à la propriété principalement		

Définition

La **location-accession** est un contrat de nature mixte combinant une période de bail précédant une vente. Il rentre dans la catégorie des contrats de location financière (Article 1 de la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984). Ainsi le ménage devient propriétaire d'un logement au terme de son contrat de location. À la réservation, le ménage s'acquitte d'un dépôt de garantie représentant 5 % maximum du prix du logement, ce qui représente un apport nettement moins important que celui demandé pour une opération d'achat classique. Par la suite, l'accédant paye non seulement un loyer pour occuper et utiliser le bien, mais aussi une fraction du prix de vente pour financer l'acquisition.

Ce contrat est obligatoirement défini par quatre conditions, dans le but de protéger l'accédant à la propriété :

- le vendeur doit transférer la propriété à l'accédant ;
- le prix de vente doit faire l'objet d'un paiement fractionné et différé ;
- l'accédant locataire doit verser un montant composé du loyer et de la part acquisitive du logement pour pouvoir jouir du bien ;

- le locataire doit en cours de contrat de nouveau manifester sa volonté d'acquérir le bien pour que la vente se réalise.

Si le contrat recouvre seulement les trois premiers critères, c'est-à-dire si le locataire s'engage dès la conclusion du contrat à acheter le bien immobilier, alors le régime est celui de la location-vente. La location-accession se distingue du contrat de location-vente. Dans ce dernier, la vente est prévue dès la conclusion du contrat et se réalise à la fin de la période de location. Contrairement à la location-accession, il n'y a donc pas de possibilité de levée d'option d'achat (l'accédant s'engage à acheter et ne peut pas changer d'avis plus tard).

En revanche, dans les deux dispositifs, il existe une redevance comprenant une part locative et une part destinée à couvrir la vente.

Le dispositif est également à distinguer du crédit-bail immobilier qui ne peut financer que des investissements en faveur de l'immobilier d'entreprise. L'acquisition du bien n'est qu'une simple faculté qui s'offre au locataire à l'issue de la période de location. Ainsi, durant la période de jouissance, le locataire ne paie pas une partie du prix d'achat du bien immobilier ; il paie seulement un loyer.

Ce dispositif ne peut s'appliquer que pour les immeubles à usage d'habitation ou pour les immeubles à usage professionnel et d'habitation. Les immeubles à usage commercial, ou avec une mixité d'usage commercial et d'habitation, ne sont pas concernés par ce dispositif.

Les contrats de location-accession ne peuvent intervenir que si l'immeuble est construit ou en construction à la date de la signature de la convention. Ils peuvent porter sur un immeuble entier ou sur un lot en particulier. Ils sont ouverts à l'acquisition **dans le neuf comme dans l'ancien**.

Champ d'application

La location-accession permet d'accéder à la propriété « en douceur ».

En effet, **dans un premier temps**, le futur accédant dispose d'une **période locative** pour tester ses capacités de remboursement et constituer une épargne tout en préservant ses intérêts en cas de renoncement.

Le futur accédant est alors locataire. Il paie une redevance, aussi appelée « indemnité d'occupation », composée :

- d'une part locative, correspondant au loyer et aux charges, en contrepartie du droit de jouissance du logement ;
- d'une part acquisitive, correspondant à l'épargne qui sera déduite du prix de vente lors du transfert de propriété.

Mise en oeuvre

Cette indemnité peut être révisée à chaque date anniversaire du contrat de location-accession, dans la limite de la variation de la moyenne sur quatre trimestres de l'indice de référence des loyers (IRL) à compter du dernier indice publié à la date de signature du contrat.

Il est assimilé à un copropriétaire : à ce titre, il est redevable des charges prévues dans le contrat et est tenu à l'entretien courant et aux réparations du logement. Le vendeur conserve la charge des grosses réparations.

Dans un deuxième temps, le futur accédant a la possibilité de devenir propriétaire en levant **l'option d'achat**. Dans ce cas, il pourra acquérir le bien au prix tel que défini initialement, à la signature du contrat. Il remboursera ensuite des mensualités d'emprunt. Pour cela, il doit manifester sa volonté de procéder à la réalisation de l'achat, à la différence de la location-vente où la propriété lui est automatiquement transférée.

Le contrat de location-accession peut prévoir un **contrat préliminaire** dans lequel le vendeur s'engage à réserver à l'accédant un logement, en contrepartie d'un dépôt de garantie. Le montant de ce dépôt de garantie s'élève au maximum à 5 % du prix du bien acheté.

Les fonds déposés en garantie sont insaisissables jusqu'à la conclusion du contrat définitif de location-accession. Ils sont restitués sans frais à l'accédant dans l'hypothèse où l'option d'achat n'est pas levée.

Si le contrat est résilié en raison de l'inexécution par l'accédant de ses obligations, le vendeur est en droit de demander le versement d'une indemnité qui ne peut dépasser 2 % du prix du logement. Si le contrat est résilié pour inexécution par le vendeur de ses obligations, l'accédant pourra exiger le remboursement total des sommes versées par avance sur le prix et peut exiger le versement d'une indemnité de 3 % du prix du logement.

Un mode de financement particulier : le prêt social location-accession (PSLA)

Depuis 2004, le prêt social location-accession (PSLA) permet aux ménages dont les ressources sont modestes, de recourir à la location-accession. Ce prêt est consenti à un opérateur (organisme HLM, SEM, promoteur privé...) pour financer la construction ou l'acquisition de logements neufs

ou assimilés qui feront l'objet d'un contrat de location-accession. Ce prêt peut ensuite être transféré aux ménages en cas de levée d'option mais sans obligation.

Conditions

Les logements faisant l'objet du PSLA doivent être occupés à titre de résidence principale (au moins huit mois par an, pendant la durée de remboursement du prêt) par des personnes dont les revenus sont inférieurs, à la date de signature du contrat préliminaire ou, à défaut, à la date de signature du contrat de location-accession, aux plafonds de ressources fixés par arrêté.

Au moment de la levée de l'option, pour financer l'achat du logement, des prêts sont mobilisables en complément ou en substitution du PSLA (prêt libre, PTZ, prêt accession « action logement » pour les salariés du secteur privé sous conditions de ressources, notamment).

La mensualité de remboursement est plafonnée. La somme des mensualités (hors primes d'assurance) ne doit pas dépasser la redevance payée au cours du mois précédant la levée de l'option.

Le PSLA est un prêt conventionné et, à ce titre, ouvre droit à l'APL accession dès la phase locative. Le locataire-accédant doit se manifester auprès de la Caisse d'allocations familiales ou de la Mutualité sociale agricole, et faire valoir ses droits à l'APL accession.

La durée maximale de phase locative est, dans le cas du PSLA, fixée à 5 ans.

Aides spécifiques

Le PSLA comporte des aides fiscales spécifiques concourant à des prix de sortie attractifs rentrant dans le budget des ménages qui y sont éligibles :

- une TVA à 5,5 % pour l'opérateur : quand le locataire-accédant lève l'option dans les 5 ans de l'achèvement pour acheter le logement qu'il loue, la vente est placée dans le champ d'application de la TVA au taux réduit de 5,5 %. En cas de revente anticipée du bien, les acquéreurs sont tenus de rembourser la

TVA au prorata de la durée d'occupation des logements et au moins pendant 10 ans ;

- une exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties pendant quinze ans à compter de l'année suivant celle de leur achèvement. Le ménage qui lève l'option bénéficie de cette exonération pour la durée restant à couvrir. Certaines collectivités locales peuvent également attribuer des aides spécifiques liées aux PSLA. Dans ce cas, elle demande généralement que soit rajoutée dans le contrat une clause anti-spéculative (toutefois facultative) afin d'éviter tout enrichissement indu en cas de revente anticipée.

Redevance

La fraction locative de la redevance ne doit pas excéder des plafonds mensuels par mètre carré de surface utile (arrêté modifié du 26 mars 2004). Ces plafonds sont révisés au 1^{er} janvier de chaque année sur la base de la variation de l'indice de référence des loyers du deuxième trimestre.

La part acquisitive est fixée dans le cadre du contrat de location-accession en fonction des capacités financières du locataire-accédant en accord avec le vendeur.

Prix de vente du logement

Il ne doit pas excéder un plafond par mètre carré de surface utile¹ (de 4 538/m² en zone A bis à 2 103 €/m² en zone C, en 2017, pour les agréments délivrés depuis le 1^{er} février 2015). Ce plafond est révisé chaque année le 1^{er} janvier en fonction de la variation annuelle de l'indice du coût de la construction appréciée entre la valeur du deuxième trimestre de l'antépénultième année et celui de l'année précédente. Le prix, non révisable, est minoré de 1 % à chaque date anniversaire du contrat de location.

Garanties

Le ménage bénéficie de deux types de garanties :

- une garantie de relogement en cas de non-levée d'option (pour les ménages dont les revenus n'excèdent pas les plafonds PLUS)² ;

1 Selon l'arrêté modifié 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

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

- des garanties de rachat et de relogement en phase accession. Ces garanties valent pendant 15 ans à compter de la levée d'option d'achat. Elles peuvent être mises en jeu en cas d'acci-

dents de la vie³. La garantie de relogement est liée aux ressources du ménage (qui ne doivent pas excéder les plafonds PLUS) ; la garantie de rachat ne l'est pas.

Intérêts et points de vigilance

Intérêts

Pour le contrat de location-accession :

- **Permettre à des ménages aux revenus et apports personnels limités** d'acquérir le logement qu'ils occupent avec un statut de locataires.
- **Payer son logement de manière progressive** grâce à un paiement différé ce qui évite au ménage de délivrer un apport trop important dès le début de l'engagement.
- **Sécuriser le ménage après l'achat** : l'accédant peut se prévaloir d'une garantie de relogement ou de rachat en cas d'accident de la vie, dans les quinze ans suivant la levée d'option. De même, si le contrat de location-accession est résilié ou si l'option n'est pas levée à la fin du contrat, les sommes versées au titre de la part acquisitive sont restituées à l'occupant. Le vendeur garde cependant le bénéfice de la part locative.
- Permettre à l'acquéreur, dans certains cas, de **bénéficier d'aides financières** de la part de certaines collectivités locales, et ouvrir le droit à l'aide personnalisée au logement.

Pour le PSLA spécifiquement :

- **Faire bénéficier l'accédant d'une fiscalité avantageuse.** Elle se traduit par une minoration du prix de vente du logement par application d'un taux de TVA réduit (si le locataire-accédant lève l'option dans les 5 ans après l'achèvement) et par une exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) pour une durée de 15 ans.

- **Contribuer à équilibrer des opérations entre location et accession et à diversifier le peuplement**, le dispositif n'étant pas réservé aux primo-accédants.

Points de vigilance

Pour le contrat de location-accession :

- **Bien évaluer la capacité de remboursement mensuel des ménages et vérifier sa compatibilité avec le montant à rembourser** comprenant le loyer ainsi que la fraction constituant la part acquisitive du logement.
- **Prendre en compte le changement du régime fiscal après les cinq premières années** : si le transfert de propriété a lieu plus de 5 ans après l'achèvement, des droits de mutation à titre onéreux seront exigibles. S'il a lieu moins de 5 ans après, uniquement la TVA et la taxe de publicité foncière seront dues.
- **Anticiper un départ des lieux en cas de renonciation d'achat** : la loi n'accorde aucun droit de rester dans les lieux en cas de renonciation d'achat. Le locataire-accédant doit donc quitter les lieux et les rendre en bon état.

Pour le PSLA :

- **Vérifier, dès le départ, l'adéquation entre le prix de vente des logements et la capacité financière des ménages éligibles à ce dispositif**, au risque de voir se transformer des logements initialement prévus pour l'accession sociale en logements locatifs (PLS) et ainsi augmenter la part locative du programme de logement par rapport à ce qui était initialement prévu.

avec demande d'avis de réception. Le ménage dispose d'un délai d'un mois à compter de la dernière offre pour l'accepter. À l'expiration de ce délai, si le ménage n'a pas accepté l'une des trois offres, la garantie cesse de s'appliquer.

3 Selon conditions mentionnées dans l'article 4 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.

Textes de référence

- Loi n° 84-595 du 12 juillet 1984 définissant la location-accession à la propriété immobilière
- Loi du 9 août 2004 pour le soutien à la consommation (article 9)
- Loi du 18 janvier 2005 de programmation pour la cohésion sociale (article 102)
- Décret et arrêté du 26 mars 2004 (Code de la construction et de l'habitation : articles R. 331-76-5-1 à R. 331-76-5-4)
- Circulaire n° 2004-11 du 26 mai 2004 relative à la mise en oeuvre du nouveau dispositif de location accession PSLA et circulaire n° 2006-10 du 20 février 2006 modifiant celle du 26 mai 2004
- Décret du 7 avril 2009 relatif au prêt social de location-accession et modifiant le Code de la construction et de l'habitation
- Loi du 8 février 2008 sur le pouvoir d'achat.

Pour en savoir plus

- Cerema. *Maîtriser l'impact économique du foncier - Un enjeu pour favoriser les opérations d'aménagement et de construction*. 2018. 80 p.
- Cerema. Fiche outils n° 5 : *Reporter l'achat des terrains - le portage foncier longue durée*. avril 2019

Série de fiches « Différer l'acquisition du foncier »

Fiche n°5

Reporter l'achat
des terrains :
Le portage foncier
longue durée

Fiche n°6

Échelonner
la vente du bien :
la location-accession

Site outil de l'aménagement

Le site « Centre de ressources de l'aménagement des territoires » a vocation à présenter de manière synthétique les acteurs, les procédures et les outils de l'aménagement.

<http://outil2amenagement.cerema.fr/>

Contacts

Cerema Territoires et ville - Département Urbanisme et Habitat

Guillaume Fauvet

04 72 74 58 13

guillaume.fauvet@cerema.fr

Maquettage
Cerema Ouest
Département Transitions
Territoriales

© 2019 - Cerema

La reproduction totale ou
partielle du document doit
être soumise à l'accord
préalable du Cerema.

Collection
Références

ISSN 2276-0164
2019/17

La collection « Références » du Cerema

Cette collection regroupe l'ensemble des documents de référence portant sur l'état de l'art dans les domaines d'expertise du Cerema (recommandations méthodologiques, règles techniques, savoir-faire...), dans une version stabilisée et validée. Destinée à un public de généralistes et de spécialistes, sa rédaction pédagogique et concrète facilite l'appropriation et l'application des recommandations par le professionnel en situation opérationnelle.

Librairie en ligne: www.cerema.fr

Aménagement et cohésion des territoires - Ville et stratégies urbaines - Transition énergétique et climat - Environnement et ressources naturelles - Prévention des risques - Bien-être et réduction des nuisances - Mobilité et transport - Infrastructures de transport - Habitat et bâtiment