



Paris, le 18 mars 2009

Département Action sociale, Éducative, Sportive et Culturelle  
N/Réf : VB/CV – Note n°35  
Affaire suivie par Valérie BRASSART

## LES DIFFERENTS MODES D'ACCESSION SOCIALE A LA PROPRIETE

### LA VENTE DU LOGEMENT LOCATIF HLM

En vertu de l'article L.411-2 du Code de la construction et de l'habitation, la réalisation d'opérations d'accession à la propriété par les organismes d'HLM relève de leur activité de service d'intérêt général.

L'article L.411-2 aliéna 8 du même code étend le bénéfice de ces opérations à des personnes disposant de revenus dits "intermédiaires", en l'occurrence supérieurs aux plafonds fixés pour pouvoir loger dans un HLM.

Toutefois, un système de plafonds (décret du 16 janvier 2008) vient limiter l'accès de ces personnes à ces opérations :

- seuls 25% des logements vendus par l'organisme HLM peuvent bénéficier à ces personnes à revenus intermédiaires ;
- le bénéfice d'opérations d'accession à la propriété doit être assorti de garantie pour l'accédant : le décret distingue entre la garantie de rachat du logement et la garantie de relogement dont peuvent bénéficier, sous conditions, les accédants.

Aux termes de l'article L443-11 du code de la construction et de l'habitation, tout locataire d'un logement (appartement ou maison individuelle) construit ou acquis depuis plus de 10 ans par un organisme HLM peut envoyer à ce dernier une lettre recommandée en indiquant son intention d'achat. L'office HLM examine la demande avec le maire et le préfet et décide ou non d'accorder la vente.

La réponse est donnée au demandeur dans les deux mois qui suivent la décision.

D'une manière générale, les organismes HLM ont la possibilité de céder des éléments de leur patrimoine immobilier à leurs locataires, à d'autres personnes morales ou physiques (sous certaines conditions) et à d'autres organismes HLM.

Si la vente de logements acquis ou construits intervient à une période inférieure à 10 ans et à la condition que des circonstances économiques ou sociales particulières le justifient, la vente peut être autorisée par décision motivée du Préfet de département d'implantation des logements et après consultation de la commune sur laquelle sont situés les logements.

.../...

## LA LOCATION-ACCESSION

Il s'agit d'un contrat par lequel le vendeur (un particulier ou un professionnel) s'engage à transférer la propriété d'un bien immobilier à un accédant qui a la faculté, après une période locative, d'acquérir la propriété du bien.

Il peut porter sur un **immeuble à usage d'habitation ou à usage mixte, collectif ou individuel, achevé ou en cours de construction** à la date de la signature du contrat.

L'opération de location accession se décompose en deux temps :

- une période de jouissance durant laquelle le bénéficiaire n'est ni locataire, ni propriétaire,
- au terme de cette période de jouissance, le bénéficiaire doit choisir soit d'acheter soit de renoncer à l'achat.

Durant la période de jouissance, le bénéficiaire paie une redevance comprenant :

- une fraction locative c'est-à-dire une partie de la somme, définitivement acquise au vendeur et correspondant à la jouissance du logement,
- une fraction acquisitive c'est-à-dire une partie de la somme restituée sous déduction d'une indemnité en cas d'absence de levée d'option au terme du contrat ou de résiliation du contrat et correspondant au paiement anticipé du prix.

En cas de renoncement à l'acquisition par le ménage, ce dernier ne bénéficie d'aucun droit au maintien dans les lieux, sauf convention contraire.

**Pour les logements neufs, le Prêt social-location Accession (PSLA)** est un dispositif s'adressant à des ménages dont les revenus ne dépassent pas un certain plafond de ressources. L'opération doit être agréée par l'État pour être éligible aux financements PSLA.

L'opération se déroule en deux phases :

- une première phase locative où le bénéficiaire verse une redevance constituée d'une indemnité d'occupation, des charges et d'une part assimilable à une épargne et imputable sur le prix du logement,
- une deuxième phase, constituée par l'acquisition du logement où le bénéficiaire, quand il le souhaite, et selon les dispositions prévues par le contrat, lève l'option c'est-à-dire achète son bien. Dans ce cas, le prix de cession du logement correspond au prix fixé dans le contrat avec une minoration de 1,5 % du prix à chaque date anniversaire du contrat.

Les opérateurs sont tenus de proposer la sécurisation HLM au moment de la levée d'option.

Ainsi, sous réserve que le logement soit toujours occupé à titre de résidence principale, une garantie de rachat dans les 15 ans suivant la levée d'option peut être exercée en cas de : décès, mobilité professionnelle, invalidité, divorce...

De plus, une garantie de relogement est mise en œuvre dès lors que le ménage A des ressources inférieures aux plafonds HLM. Ainsi, l'opérateur doit proposer au ménage 3 offres de relogement correspondant à ses besoins et ses possibilités, dans un délai de 6 mois à compter de la demande de garantie.

Si le ménage n'est pas en mesure de lever l'option au terme du contrat et si ses ressources sont inférieures aux plafonds PLUS, l'opérateur doit lui proposer 3 offres successives dans le parc locatif social. En cas d'acceptation, le ménage est dispensé de la procédure d'attribution en vigueur dans le parc HLM.

## LE PASS-FONCIER

Ce dispositif facilite l'accèsion à la propriété des jeunes ménages primo-accédants à revenus modestes (revenus inférieurs aux plafonds du PSLA) sur les territoires des collectivités locales participant à l'opération, en proposant aux ménages des solutions de financement et un logement pour un budget proche d'un loyer.

L'opération d'accèsion se déroule en deux temps :

- Dans une première phase, l'accédant finance l'acquisition ou la construction d'un bien avec un prêt d'une durée maximale de 25 ans,
- le terrain est « porté » durant l'acquisition du bâti par le 1% logement ou une CCI (la structure achète le terrain, le met à disposition de l'accédant dans le cadre d'un bail à construction et s'engage à lui revendre au prix d'origine, indexé),
- dans une seconde phase, l'accédant achète le terrain appartenant à la structure avec un prêt d'une durée maximale de 18 ans.

Deux types d'opérations sont éligibles au Pass-foncier :

- les opérations dites « accédant », c'est-à-dire les opérations de **construction ou d'acquisition d'un logement neuf en individuel ou collectif**, en diffus ou en groupé,
- les opérations dites « fléchées », c'est-à-dire les **opérations liées à un PSLA** (dans ce cas, un comité d'engagement national État-UESL-CDC les agréer).

**L'accédant** doit obligatoirement **obtenir une aide financière** d'une **collectivité territoriale** (région, département, EPCI ou commune) qui s'élevait jusqu'à présent, selon la zone où est située la collectivité, entre 3.000 et 5.000 € et dénommée aide à l'accèsion sociale. Le nombre de bénéficiaires était fixé à 20.000 par an.

Néanmoins, le **plan de relance a modifié certaines mesures pour l'année 2009** : le Pass-foncier permet aux accédants de bénéficier d'une TVA à 5,5%, du **prêt à 0% doublé** et d'une aide du 1% logement. Le **nombre de bénéficiaires est porté à 30.000** et **l'aide de la collectivité territoriale est réduite à 2.000 € par le biais d'une subvention de l'État (de 1.000 à 3.000 €) versée par les Préfets.**