

Guide

de montage d'une opération
« maisons à 100 000 euros »
à destination des collectivités locales
et réalisé par l'association française
d'accession populaire à la propriété (AFAP)



Sommaire

LES OBJECTIFS DE LA MAISON À 100 000 EUROS

LES OPÉRATEURS ET LA DÉFINITION DU PROJET

1. Les signataires de la charte de la Maison à 100 000 euros
2. L'importance de la relation ville-opérateur

LE MONTAGE DES OPÉRATIONS

1. Zones ANRU
2. Zones où le marché est peu tendu
3. Autres zones

LES AIDES DE LA COMMUNE AUX MÉNAGES DISPOSANT DE RESSOURCES MODESTES

1. Les formes de l'aide
2. Les critères pouvant être envisagés par une collectivité pour déterminer les bénéficiaires de ces aides
3. Les clauses anti-spéculatives

LES PARTENAIRES DE L'OPÉRATION

1. La mobilisation des réseaux professionnels
2. La mobilisation des services déconcentrés du ministère
3. L'accueil du public

LA COMMUNICATION

LES ANNEXES

Avant-propos



Devenir propriétaire de son logement, voir ses enfants grandir et prendre leurs racines dans une maison qui acquiert son âme au fil du temps... Pour bon nombre de Français, c'était jusqu'alors un rêve qui avait peu de chance de se réaliser.

Grâce à la Maison à 100 000 euros, le rêve se concrétise : pour l'équivalent d'un loyer HLM, les ménages disposant de revenus modestes, vont pouvoir acquérir une maison de qualité, bien intégrée dans son environnement, dans sa ville.

Les outils existent, les aides sont disponibles. Il convient de les sélectionner et de les assembler en fonction du projet de la commune, pour que le rêve devienne réalité dans les petites villes comme dans les grandes agglomérations.

C'est à vous, mesdames et messieurs les Maires, que s'adresse ce guide. Faites en l'instrument qui donnera vie aux projets du plus grand nombre de nos concitoyens!

Jean-Louis Borloo,

*Ministre de l'Emploi, de la Cohésion sociale
et du Logement*



La Maison à 100 000 euros est née du constat de la complexité de l'acte d'achat, notamment dû à la multiplicité des dispositifs, des intervenants, des prêts... et de l'impossibilité d'acheter sur le marché actuel pour une grande partie des ménages français, souvent logée dans le patrimoine social.

La Maison à 100 000 euros est un produit à la fois complet et simple répondant aux souhaits des élus, des accédants. Les opérateurs concrétisent ces opérations avec leur savoir faire.

L'AFAP (*Association Française d'Accession populaire à la Propriété*) a été créée pour conseiller et accompagner les collectivités dans ce projet phare de « l'engagement national pour le logement ». Ce guide a pour objectif de proposer une méthodologie et des outils pour concrétiser notre ambition de développer l'accession sociale.

Ensemble, mobilisons-nous pour développer l'accession pour les plus modestes.

Yves Jégo,

*Député-maire de Montereau-fault-Yonne,
Président de l'AFAP*

Les objectifs de la Maison à 100 000 euros

Le programme vise à construire **des maisons de qualité** destinées à l'accès social à la propriété pour un prix maximum de vente de 100 000 euros.

Les maisons doivent répondre à des caractéristiques définies par la charte « **Maison aujourd'hui, la Maison à 100 000 euros** ». Les maisons doivent notamment présenter une surface habitable d'au moins 85 m², soit 4 pièces en général, et répondre à des exigences particulières en matière de qualité environnementale (économies d'énergie, label environnemental pour les opérations groupées).

Aucune forme de construction ni aucun procédé constructif n'est nécessaire ou imposé. Il pourra donc s'agir de constructions traditionnelles, de maisons individuelles isolées sur une parcelle, de maisons mitoyennes ou de maisons jumelées.

La taille de chaque parcelle pourra être adaptée en fonction de la tension du marché immobilier local. Il pourra s'agir par exemple d'une parcelle restreinte de l'ordre de 300 m² en secteur urbanisé dans une organisation de type lotissement à très petite échelle ou confondu dans un périmètre de construction beaucoup plus important afin de favoriser la mixité sociale (notamment une ZAC).



Les terrains proposés seront viabilisés en limite de parcelle et ne demanderont qu'un minimum de travaux d'adaptation.

Le bâti sera intégré dans l'environnement par un traitement extérieur soigné en respect avec les particularismes régionaux.

L'objectif social du projet est de proposer un produit adapté aux besoins et aux moyens des accédants potentiels ciblés par la commune, par exemple : jeune couple avec enfants, personnes âgées ou à mobilité réduite... Outre les critères réglementaires donnant accès aux financements susceptibles d'être mobilisés, le présent guide dresse une liste de quelques critères auxquels la commune peut recourir pour définir les bénéficiaires de son programme (*voir page 9*).

La maison doit être vendue prête à vivre, c'est-à-dire complètement terminée, sur une parcelle paysagée comportant une place de stationnement et des espaces dédiés aux contraintes techniques (*EDF, ordures ménagères...*).

Le prix de vente de 100 000 € correspond à une maison avec son jardin clôturé et planté et toutes les charges afférentes : les frais d'hypothèque, les frais de notaire, les frais de raccordement (*EDF, GDF, France Télécom, assainissement...*), les taxes et redevances (*TVA, TLE, TDENS...*).

Un plan de financement est présenté en annexe 1.



Les opérateurs et la définition du projet

1. LES SIGNATAIRES DE LA CHARTE DE LA MAISON À 100 000 EUROS

Les principales fédérations professionnelles dans le domaine du logement et du bâtiment ont adhéré à la charte de la Maison à 100 000 euros. Leurs adhérents sont donc prêts à réaliser des maisons respectant les objectifs de la charte sur l'ensemble du territoire.

- Tous les organismes HLM peuvent réaliser des opérations d'accèsion sociale à la propriété. En outre, ils sont en mesure d'apporter les garanties de rachat et de relogement prévues par le dispositif de location-accession pour protéger les accédants qui sont confrontés à un accident de la vie. Parmi les organismes HLM, il convient de noter que l'activité principale des coopératives est consacrée à l'accèsion sociale à la propriété.
- Les sociétés d'économie mixte peuvent également réaliser des programmes en accèsion sociale à la propriété.
- Les promoteurs privés, sollicités par les collectivités, peuvent agir seuls pour construire et commercialiser les Maisons à 100 000 euros ou en partenariat avec un organisme de logement social en mesure d'apporter les garanties de rachat et de relogement.
- Les constructeurs de maisons individuelles concluent des contrats de construction de maison individuelle avec chaque ménage. En sus du respect des règles d'urbanisme, une commune peut s'accorder avec un constructeur de maisons individuelles pour définir les exigences architecturales d'un ensemble de maisons devant être réalisées.
- Les artisans peuvent également réaliser des Maisons à 100 000 euros, en coopération avec un architecte.

D'autres professionnels peuvent aussi intervenir dans les programmes de Maisons à 100 000 euros :

- Les SEM d'aménagement. Le champ d'interventions des SEM est la maîtrise foncière, la remise en état des sols, la réalisation de travaux d'équipement et de viabilisation de la zone (possibilité de bénéficier de trois prérogatives : préemption, expropriation, cession d'immeubles expropriés).
- Les Établissements Publics Fonciers.

2. L'IMPORTANCE DE LA RELATION VILLE-OPÉRATEUR

La relation entre la ville et le ou les opérateurs doit être clairement définie, un véritable partenariat est à mettre en œuvre pour monter une opération « Maison à 100 000 euros » pour concevoir le projet adapté aux objectifs de la municipalité. En effet, chaque projet est particulier dans sa forme et son montage, contrairement à une offre catalogue.

Le montage technico-financier est à étudier en concertation avec l'État (DDE), et le cas échéant le délégataire des aides à la pierre ou l'ANRU.

Il est nécessaire d'explorer les programmes déjà réalisés pour promouvoir une offre de logements complémentaires accessibles aux ménages ayant une capacité d'emprunter mais ne trouvant pas de produit en accord avec leur budget sur le marché immobilier.

Le projet sera élaboré de manière conjointe pour déterminer :

- La cible de futurs accédants en fonction du souhait de la commune (*personnes âgées, jeunes couples...*).
- Les caractéristiques de la maison :
 - l'implantation par rapport au terrain (plain pied ou avec un étage), avec précision d'un stationnement (*au moins une place de stationnement, si possible couverte*),
 - le nombre de pièces, les circulations,
 - les locaux techniques (*ordures ménagères, compteur électrique...*),
 - les techniques et matériaux choisis,
 - le mode de chauffage et d'isolation thermique,
 - des équipements économes en consommation d'eau et d'énergie.
- Le nombre de maisons et leur implantation sur la parcelle.
- L'assiette foncière et les aides de la collectivité locale pour rendre possible l'opération : recherche de foncier, détermination de sa valeur d'acquisition, d'aménagement, et de vente (*cession à l'Euro symbolique, bail à construction...*).
- Le plan de financement global de l'opération (*voir annexe 1*).
- Les simulations du coût de fonctionnement de la maison.
- Les modalités de commercialisation et de financement de l'opération par le particulier (*PAS, prêt à 0%...*).

Pour s'assurer du respect de la charte qu'il convient d'assurer dès la phase conception, la commune peut recourir à ses propres services ou faire appel à un professionnel indépendant. Les maisons doivent être dotées d'un label « Très Haute Performance Énergétique » (THPE) selon la réglementation RT 2000 et les opérations en secteur groupé doivent recevoir une certification environnementale, telle que « habitat et environnement » délivrée par Cerqual.

Le déroulement chronologique d'une opération est en annexe 2.

Le montage des opérations

Trois types de montages sont proposés :

1. ZONES ANRU

Le projet de loi portant engagement national pour le logement prévoit que les opérations d'accession sociale à la propriété réalisées situées dans des quartiers en rénovation urbaine, bénéficient d'un taux de TVA réduit à 5,5 %.

De plus, l'ANRU peut apporter une subvention d'un montant maximum de 10 000 euros par logement en accession sociale à la propriété (cette possibilité doit figurer dans la convention territoriale ANRU). Cette subvention est attribuée à l'opérateur personne morale qui réalise et met en vente les logements. Elle vient en déduction du prix de vente du logement.

Compte tenu de ces aides, il est donc recommandé d'une part que les ménages acquièrent le logement et le terrain aménagé, dans le cadre d'une opération d'accession directe à la propriété et d'autre part, qu'ils puissent bénéficier d'un « pack sécurité » (dispositif de sécurisation comprenant une garantie de rachat et de relogement des accédants en cas d'accidents de la vie).

Voir Annexe 3 :

- *les opérations d'accession sociale à la propriété réalisées dans le cadre d'un projet de rénovation urbaine PRU).*

2. ZONES OÙ LE MARCHÉ FONCIER EST PEU TENDU

Il est recommandé aux opérateurs de financer les opérations à l'aide d'un PSLA (prêt social locatif aidé) ouvrant droit à une TVA à 5,5 %, et à une exonération de la TFPB pendant 15 ans, et au « pack sécurité » (garantie pouvant être apportée par un autre opérateur que celui ayant réalisé la construction). Les plafonds de ressources applicables au PSLA étant identiques à ceux du prêt à 0 % - (NB : niveau d'avant la hausse des plafonds de la zone A du 1.2.2006).

Voir Annexe 4 :

- *l'acquisition d'une Maison à 100 000 euros dans le cadre du dispositif de location / accession sociale.*
- *l'acquisition de la Maison à 100 000 euros grâce au prêt à 0 % et au prêt à l'accession sociale (PAS).*

3. AUTRES ZONES

Dans les zones où l'enveloppe à 100 000 euros ne permet pas de financer simultanément l'acquisition du terrain et de la construction, il est recommandé une acquisition en foncier différé, afin que l'effort mensuel des accédants soit équivalent à celui qu'ils produiraient dans une opération d'accession directe à la propriété pour un montant global de 100 000 euros.

Dans ce cas la commune met le terrain à disposition de l'accédant, dans le cadre d'un bail à construction à des conditions favorables, pendant la période de remboursement de la maison. La commune fournira au préalable les résultats d'une étude de sol portant sur le terrain faisant l'objet d'un bail à construire. Les accédants pourront bénéficier, pour financer l'opération, du PAS (Prêt d'Accession Sociale) et du prêt à 0 %.

Voir Annexe 5 :

- *l'acquisition d'une Maison à 100 000 euros dans le cadre du dispositif de foncier différé.*
- *les modalités du bail à construction.*

Les aides de la commune aux ménages disposant de ressources modestes

1. LES FORMES DE L'AIDE

L'aide à l'accession sociale a pour objet d'améliorer la solvabilité des ménages.

Elle peut prendre différentes formes :

- La commune peut céder ou louer (*bail à construction*) des terrains faisant partie de son domaine privé à des tarifs préférentiels (*inférieur à leur valeur vénale*) si deux conditions sont réunies :
 - l'intérêt public local de l'opération doit être défini dans la délibération du Conseil municipal (*Ex : favoriser l'accession à la propriété de locataires*).
 - les bénéficiaires doivent s'engager à réaliser l'objet constituant l'intérêt public, à savoir construire leur habitation sur le terrain cédé ou loué.

La cession d'un terrain à l'Euro symbolique ne soulève également aucune difficulté (l'intérêt public étant caractérisé ; il ne peut être assimilé à une libéralité).

- La commune peut différer le paiement du prix du foncier pour le « neutraliser » dans le coût global de l'opération (*voir annexe 3*).

Une commune qui a transféré volontairement ou de plein droit, tout ou partie de ses compétences en matière de politique de logement ou d'habitat à un EPCI conserve la possibilité d'accorder des subventions ou des aides foncières pour des opérations de construction ou d'acquisition bénéficiant, notamment, d'une subvention de l'Etat ou réalisées avec des prêts aidés par l'Etat (*CGCT article L2252-5*).

- Les terrains appartenant à l'Etat peuvent être cédés avec une décote plafonnée à 25%, lorsqu'ils sont destinés à recevoir une opération comportant une part substantielle de logements.
- Certaines collectivités ont développé des aides à la pierre spécifiques : bonifications d'intérêts, bonification de l'épargne du ménage pendant la phase locative d'une location / accession.

2. LES CRITÈRES POUVANT ÊTRE ENVISAGÉS PAR UNE COLLECTIVITÉ POUR DÉTERMINER LES BÉNÉFICIAIRES DE CES AIDES

Pour faire bénéficier du programme « Maison à 100 000 euros » les ménages les plus modestes, les communes pourraient s'appuyer sur les critères suivants :

- condition de ressources financières des ménages, condition obligatoire depuis le 1^{er} janvier 2005 pour la légalité des aides aux accédants à la propriété (*Art. L.312-2-1 du CCH*). La commune est libre de déterminer les plafonds applicables (*Ex : ceux des prêts PAS*),
- condition de primo accession à la résidence principale,
- condition relative au statut d'occupation actuel de candidat (*Ex : locataire du parc social...*),
- condition tenant au financement de l'opération (*Ex : apport minimum, recours à un prêt spécifique...*).

Un critère d'appartenance à la commune ou au département ne peut fonder une distinction entre les ménages candidats à l'accession.

La possibilité de prendre en compte les conditions relatives à l'âge et à la composition du ménage peut éventuellement être retenue. Des prix différenciés peuvent être consentis selon les catégories d'acquéreurs : jeunes, autres acquéreurs (*validation d'une décision de la Cour d'appel de Nantes, le 30 juin 2000*).

La gestion des files d'attentes :

La décision du Conseil municipal doit être très précise pour éviter d'une part, toute suspicion de favoritisme et d'autre part, de caractériser un refus de vente.

3. LES CLAUSES ANTI-SPÉCULATIVES

En contrepartie des avantages ainsi accordés aux particuliers, il est licite de prévoir dans les conventions des articles destinés à éviter que des bénéficiaires de l'aide de la collectivité, ne soient tentés de spéculer. Ces clauses doivent être très précises et limitées dans le temps.

Les clauses pouvant être envisagées :

- clause limitative du droit de disposer et en particulier interdisant la revente du bien dans un délai déterminé,
- clause instituant un contrôle de prix et/ou une faculté de rachat lors de la cession du bien par l'acquéreur (une clause d'agrément de prix, une faculté de préemption ou de rachat par le vendeur),
- clause ayant pour objet de limiter la libre affectation de l'usage du bien par l'acquéreur (obligation d'acquérir la résidence pour une occupation à titre de résidence principale ou interdisant de louer),
- clause tendant au remboursement de la fraction des aides accordées par la collectivité en cas de revente ou non respect d'un engagement pris par l'acquéreur bénéficiaire.

Les partenaires de l'opération

1. LA MOBILISATION DES RÉSEAUX PROFESSIONNELS

La charte de la Maison à 100 000 euros a été adoptée par les principales fédérations professionnelles intervenant dans le secteur du logement.

Chacune de ces fédérations mobilise actuellement les adhérents de son réseau autour de la charte. Les maires pourront ainsi trouver à proximité de leur commune des professionnels en mesure de réaliser des « Maisons à 100 000 euros » conformes à la charte.

L'accompagnement et le Conseil des maires grâce à l'Association Française pour l'Accession Populaire à la Propriété (AFAP) créée le 26 octobre 2005.

L'AFAP, présidée par Monsieur Yves JEGO, député-maire de la ville de Montereau-fault-Yonne, en lien avec le ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement, a pour objet :

- de promouvoir le dispositif « Maison à 100 000 euros » par la présentation de la charte et de ses outils (*le foncier, les caractéristiques de la construction, le financement, les opérateurs...*),
- de proposer un accompagnement individuel des collectivités pour étudier la faisabilité et le montage du projet local (*suivi, formation...*),
- d'être un lieu d'échange, de réflexion et de proposition sur le thème de l'accession à la propriété, d'observer les expériences d'opérations achevées afin d'y relever les dispositifs innovants en terme d'accession sociale et de remédier aux points qui ralentissent la mise en œuvre des opérations « Maison à 100 000 euros »,
- de fédérer les acteurs privés et publics intervenant dans le processus d'accession à la propriété et de l'acte de construction.

Les coordonnées de l'association sont les suivantes :

Fédération Française du Bâtiment - AFAP

7-9, rue La Pérouse

75784 Paris cedex 16

Tél. 01 45 53 23 92

E-mail : afap902@orange.fr

Votre correspondante :

Marianne Duranton

2. LA MOBILISATION DES SERVICES DÉCONCENTRÉS DU MINISTÈRE

Les maires peuvent faire appel aux directions régionales de l'Équipement (DRE) et aux directions départementales de l'Équipement (DDE) pour la mise en œuvre opérationnelle de la charte de la Maison à 100 000 euros. Si nécessaire, le maire et le préfet (DDE) ou, le cas échéant, la collectivité délégataire des aides à la pierre s'entendent sur les modalités financières d'application de la charte qui seront mobilisées sur la commune.

Les DDE ont déjà acquis une expérience concrète dans le montage d'opérations avec l'ANRU et dans la réalisation d'opérations de location-accession financées en PSLA. Les services déconcentrés du ministère ont, en outre, été invités à promouvoir la Maison à 100 000 euros auprès de leurs interlocuteurs habituels dans le domaine du logement, tels que les promoteurs ou les organismes de logement social.

3. L'ACCUEIL DU PUBLIC

Le réseau des agences départementales d'information pour le logement (ADIL) offre un conseil personnalisé aux ménages souhaitant accéder à la propriété qu'il convient de mobiliser.

Les ADIL présentent les différentes formules d'accession à la propriété et sont en mesure de réaliser des simulations financières adaptées à la situation de chaque ménage. La Maison à 100 000 euros peut, à ce titre, être décrite et expliquée aux ménages par les ADIL.

Dans chaque département, l'ADIL prend contact avec les communes qui souhaitent réaliser un programme de Maisons à 100 000 euros et qui se sont manifestées auprès de l'AFAP ou le cas échéant la DDE. L'ADIL recueille l'accord de la commune pour mentionner et présenter son programme de Maisons à 100 000 euros aux candidats à l'accession à la propriété, selon le montage financier validé par la commune (si nécessaire avec l'État ou le délégataire des aides à la pierre). Ceci permet, si la commune le souhaite, de faire connaître son programme de Maisons à 100 000 euros auprès des ménages qui envisagent de devenir propriétaires d'un logement dans le département.

La communication

Les communes adhérentes à l'AFAP et les signataires de la charte mobiliseront les moyens de communication à leur disposition pour promouvoir les opérations en cours et le concept des Maisons à 100 000 euros.

L'AFAP va relayer cet effort de communication par la mise en place d'un site internet : **www.maisona100000euros.fr**, dont l'ouverture est prévue en mai 2006.

Ce site permettra :

- d'apporter toute information utile aux futurs accédants, aux communes et aux opérateurs,
- de mettre en valeur les initiatives communales (*pose de 1^{ère} pierre, livraison...*),
- d'apporter réponse à toute question et de dialoguer.

Une charte graphique a été réalisée afin de repérer visuellement les projets de Maisons à 100 000 euros.

Les communes et les opérateurs sont invités à la reprendre dans les supports de communication qui seront réalisés (*panneaux de chantiers, documents d'information, documents de commercialisation...*).

Annexes

ANNEXE 1

Plan de financement

ANNEXE 2

Déroulement chronologique

ANNEXE 3

Accession sociale à la propriété dans le cadre d'un projet ANRU

ANNEXE 4-A

L'acquisition d'une Maison à 100 000 euros
dans le cadre du dispositif de location-accession sociale

ANNEXE 4-B

L'acquisition d'une Maison à 100 000 euros
grâce au prêt à 0 % et au prêt à l'accession sociale (PAS)

ANNEXE 5-A

L'acquisition d'une Maison à 100 000 euros
dans le cadre du dispositif foncier différé

ANNEXE 5-B

Les modalités du bail à construction



PLAN DE FINANCEMENT

1. Coût total des taxes €

TLE	€
TDENS	€
Taxe départementale CAUE	€
Autres	€

2. Frais de raccordement €

Eau	€
EDF	€
GDF	€
France Telecom	€
Assainissement	€
Autres	€

3. Frais de notaire €

En fonction du coût du bien et de type d'opération

4. Frais d'emprunt €

Frais de dossier	€
Garanties (<i>Montant en fonction du montant du type du prêt, Classique 2046 € ou PAS 916 €</i>)	€

5. Coût d'acquisition €

Maison et aménagement parcelle <i>(travaux + coût technique + main d'œuvre + assurances dommage d'ouvrage + frais divers)</i>	€
T.V.A. (19,6 % ou 5,5 %)	€
Achat déterminé du terrain ¹	€

SOUS-TOTAL DU COÛT DE L'OPÉRATION TTC

6. Recette ou apport €

<i>(ex : subvention ANRU, aide à la pierre...)</i>	€
--	---

TOTAL DE L'OPÉRATION 100 000,00 € TTC

1) Le coût d'acquisition déterminé du terrain sera calculé en fonction du bilan de l'opération et notamment au vu du coût d'aménagement de la parcelle.

Délais minimaux

**1
mois**

La commune détermine l'emprise foncière qui accueillera l'opération, le nombre de logements, le profil des accédants potentiels (*personnes âgées, jeunes couples...*).

Le Conseil municipal délibère sur le principe de mettre en place une opération « Maisons à 100 000 euros ».

**2
mois**

La commune rencontre des opérateurs : promoteurs, constructeurs, coopératives HLM, SA HLM... susceptibles de réaliser l'opération.

La commune et le ou les opérateurs montent l'opération sur le plan technique (nombre, type, caractéristiques, organisation des logements), financier (avec État ou délégataire des aides à la pierre) et commercial.

**3
mois**

Le Conseil municipal valide l'opération, le montage foncier (cession, bail à construction...) et l'opérateur (*minimum : 3 mois, 1 mois de formalités administratives et 2 mois recours des tiers*).

Le Conseil municipal valide les critères de sélection des accédants, sur les clauses anti-spéculatives.

Saisine d'un notaire pour établir une promesse de vente (*délai minimum : 2 mois*) ou signature d'un acte sous seing privé.

**5
mois**

L'opérateur procède au dépôt du permis de construire ou de lotir (*délai minimum 5 mois : 2 mois délai légal instruction + 1 mois si consultation services extérieurs : monuments historiques, concessionnaires... + 2 mois recours des tiers*).

Saisine d'un notaire pour établir l'acte authentique de cession ou du bail à construire issue de la promesse de vente établie sous condition suspensive d'obtention du permis de construire ou de lotir (*minimum 2 mois*).

**12
mois**

Commercialisation du programme, contractualisation entre l'opérateur et l'acquéreur, démarrage du chantier.

Réception de l'opération.



DANS LE CADRE D'UN PROJET DE RÉNOVATION URBAINE (PRU)

Les Aides de l'Agence nationale pour la rénovation urbaine (ANRU) en faveur de l'accession sociale à la propriété

L'extrait suivant de l'arrêté du 31 janvier 2005 portant approbation du règlement général de l'ANRU définit les modalités d'intervention en faveur de l'accession sociale à la propriété. Il est à noter que le règlement général est appelé à évoluer. Il conviendra de se reporter à la version en vigueur.

Nature de l'opération

« L'Agence accorde des subventions à des opérations d'accession à la propriété menées par des personnes morales qui réalisent des logements pour les céder à des personnes physiques qui s'engagent à les occuper à titre de résidence principale pendant au moins trois ans, sauf mobilité en cas de force majeure.

Le comité d'engagement de l'Agence apprécie la localisation des opérations subventionnées : privilégiée en cœur de quartier, elle doit avoir un impact notable sur la diversification du logement sur le quartier.

Le prix de vente de ces logements ne peut dépasser le plafond fixé par l'arrêté conjoint des ministres chargés du budget, de l'économie et du logement concernant la vente de logements dans les opérations d'accession des organismes à loyer modéré prévu à l'article R. 443-34 du code de la construction et de l'habitation, diminué de la subvention de l'Agence dont a bénéficié le maître d'ouvrage ».

Assiette et taux de subvention

« La subvention de l'Agence doit être répercutée sur le prix de vente par rapport au prix de revient de l'opération. Elle est appréciée au vu du marché local de l'habitat, des ressources des acquéreurs potentiels, et de l'aide éventuelle des collectivités territoriales à l'acquisition du foncier. Elle s'établit à un maximum de 10 000 € par logement.

Cette subvention peut être portée à titre exceptionnel à 15 000 € par logement dans le cas d'un profil d'accédants particulièrement modeste, ainsi qu'au vu des conditions d'acquisition du foncier par le maître d'ouvrage de l'opération ».

Le programme de construction de logements en accession sociale à la propriété doit être intégré dans un projet, plus large, de rénovation urbaine.

Certains projets de rénovation urbaine qui ont d'ores et déjà été approuvés par le comité d'engagement de l'ANRU ne prévoient pas la construction de logements en accession sociale à la propriété. Les communes concernées, qui souhaitent intégrer dans leur projet un programme de Maisons à 100 000 euros, peuvent proposer à l'ANRU de signer, en ce sens, un avenant à leur convention de rénovation urbaine. L'avenant correspondant sera examiné par le comité d'engagement de l'Agence.



L'ACQUISITION D'UNE MAISON À 100 000 EUROS

DANS LE CADRE DU DISPOSITIF DE LOCATION-ACCESSION SOCIALE

Le dispositif de location-accession sociale donne la possibilité à des ménages disposant de ressources modestes de devenir propriétaire d'une Maison à 100 000 euros dans des conditions de financement et de sécurisation optimales.

Ce dispositif permet aux bénéficiaires de s'assurer de leur capacité à faire face à des charges régulières de logement, avant de contracter un emprunt pour l'acquisition de leur maison.

1. LE DÉROULEMENT DE L'OPÉRATION

Le ménage conclut tout d'abord, avec un opérateur un contrat notarié de location-accession portant sur la Maison à 100 000 euros dont il souhaite devenir propriétaire.

Les ressources du ménage, exprimées en revenu fiscal de référence¹, doivent être inférieures à des plafonds. Afin de faciliter la réalisation des opérations de location-accession sociale, les plafonds de ressources applicables à ce dispositif ont été relevés par arrêté du 2 décembre 2005, au niveau de ceux définis par le décret n° 2005-69 du 31 janvier 2005 relatif au prêt à 0%, en vigueur avant le 1^{er} février 2006.

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A	Zones B et C
1 personne	22 110 €	18 950 €
2 personnes	28 420 €	25 270 €
3 personnes	32 390 €	29 230 €
4 personnes	35 540 €	32 390 €
5 personnes et plus	38 690 €	35 540 €

L'acquisition de la maison se déroule en une phase de location suivie d'une phase d'accession. Pendant toute la durée de l'opération, la Maison à 100 000 euros doit constituer la résidence principale du ménage.

La phase de location

Pendant la phase de location, l'opérateur de location-accession est encore propriétaire de la Maison à 100 000 euros. Comme dans le cas d'une location classique, le ménage verse à l'opérateur une redevance dont une fraction correspond à un loyer. Afin de limiter la charge financière du ménage, cette fraction correspondant à un loyer est plafonnée à un niveau proche de celui pratiqué dans le parc locatif social.

Les plafonds applicables, depuis le 1^{er} juillet 2005, à la fraction locative de la redevance figurent dans le tableau suivant :

Paris et communes limitrophes	Zone A ²	Zone B	Zone C
9,72 €/m ² par mois	9,17 €/m ² par mois	7,14 €/m ² par mois	6,63 €/m ² par mois

La redevance que le ménage verse à l'opérateur comprend également une fraction correspondant à une épargne. Cette fraction est fixée entre l'opérateur de location-accession et le ménage, en fonction de la capacité financière de celui-ci. L'épargne ainsi accumulée pendant la phase de location viendra en déduction du prix de la maison dès que le ménage décidera de s'en porter acquéreur.

La phase de location est d'une durée généralement inférieure à cinq ans (pour conserver le bénéfice du régime TVA).

Le revenu fiscal de référence figure sur l'avis d'imposition. Jusqu'au 31 mars de chaque année, le revenu fiscal de référence pris en compte est celui de l'avant-dernière année précédant l'offre de prêt. A partir du 1^{er} avril de chaque année, le revenu fiscal de référence pris en compte est celui de l'année précédant l'offre de prêt.

Zone A : agglomération parisienne, Genevois français et une partie de la Côte d'Azur.

Zone B : agglomérations de plus de 50 000 habitants, communes en bordure de l'agglomération parisienne, communes des départements d'Outre-Mer et certaines communes littorales et frontalières.

Zone C : toutes les communes qui ne sont classées ni en Zone A, ni en zone B.

La phase d'accession

A tout moment, pendant la phase de location, le ménage peut décider d'acheter sa Maison à 100 000 euros. Le ménage entre alors dans la seconde phase de l'opération, qualifiée de phase d'accession. Le ménage signe, à ce moment, un acte notarié par lequel la propriété de la Maison à 100 000 euros lui est transférée.

Le prix auquel le ménage achète la Maison à 100 000 euros doit avoir été fixé dès la signature du contrat de location-accession. Ce prix doit être diminué de 1,5% pour chaque année passée en phase de location. L'épargne accumulée par le ménage pendant la phase de location vient, en outre, en déduction du prix de la Maison à 100 000 euros.

Le dispositif de location-accession sociale permet donc au ménage d'acquérir sa Maison à 100 000 euros en empruntant moins que dans le cas d'une opération d'accession directe à la propriété.

Pour financer la Maison à 100 000 euros, le ménage peut bénéficier de tout type de prêt, à l'exception du prêt à 0%.

Le ménage bénéficie d'une exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties jusqu'à la quinzième année suivant l'achèvement de la Maison à 100 000 euros. Le ménage dispose également d'une garantie sur le montant de ses mensualités de remboursement. S'il le souhaite, le ménage peut maintenir sa mensualité de remboursement pendant les premiers mois de la phase d'accession au niveau de la redevance qu'il a payée pendant la phase de location. Le passage de la phase de location à la phase d'accession n'entraîne, dans ce cas, pas d'augmentation de la charge financière du ménage.

2. LES GARANTIES APPORTÉES PAR LE DISPOSITIF

Le dispositif de location-accession sociale apporte au ménage des garanties grâce auxquelles il peut réaliser son projet en toute tranquillité.

La garantie de relogement à la fin de la phase de location

Si le ménage ne souhaite pas acquérir sa Maison à 100 000 euros à la fin de la phase de location, l'épargne qu'il a accumulée pendant cette phase lui est restituée, et l'opérateur doit lui proposer, sous condition de ressources, trois offres de relogement.

Les garanties de rachat et de relogement pendant la phase d'accession :

- **Rachat du logement**

Pendant les quinze premières années de la phase d'accession, le ménage bénéficie d'une garantie de rachat de sa maison, qui le protège contre les accidents de la vie susceptibles de mettre un terme à son projet d'accession à la propriété. Si le ménage est confronté à un tel événement, l'opérateur qui lui a vendu la Maison à 100 000 euros doit lui proposer de la racheter à un prix garanti. Pendant les cinq premières années de la phase d'accession, le prix garanti est égal au prix auquel le ménage a lui-même acquis la Maison à 100 000 euros. Pendant les dix années suivantes, ce prix est minoré de 2,5% par an.

- **Relogement**

Pendant les quinze premières années de la phase d'accession, le ménage bénéficie également d'une garantie de relogement. Si le ménage est confronté à un accident de la vie, l'opérateur qui lui a vendu la Maison à 100 000 euros doit lui proposer, sous condition de ressources, trois offres de relogement.

3. LE PRÊT SOCIAL DE LOCATION-ACCESSION

Dans le dispositif de location-accession sociale, un opérateur réalise ou acquiert auprès d'un promoteur des Maisons à 100 000 euros. Pour cela, cet opérateur mobilise un prêt social de location accession (PSLA), dédié à ce type d'opérations.

Les avantages fiscaux du PSLA

Ce prêt ouvre droit à l'application d'un taux de TVA à 5,5%, contre 19,6% pour les opérations d'accession directe à la propriété en logement neuf, et à une exonération de 15 ans de taxe foncière sur les propriétés bâties.

Les engagements de l'opérateur de location-accession

Pour bénéficier du PSLA, les opérateurs doivent conclure une convention avec l'État instruite par la direction départementale de l'équipement ou le délégataire des aides à la pierre. Par cette convention, les opérateurs s'engagent à respecter les caractéristiques sociales définissant le PSLA*.

Ils s'engagent ainsi à :

- signer des contrats de location-accession avec des ménages dont les revenus sont inférieurs à des plafonds de ressources,
- plafonner la fraction de la redevance correspondant à un loyer, pendant la phase de location,
- plafonner le prix de vente du logement, et appliquer une minoration de ce prix d'au moins 1,5%, pour chaque année de la phase de location,
- disposer de l'engagement d'un établissement de crédit de proposer au ménage, en début de phase d'accession, une offre de financement à mensualité plafonnée,
- proposer au ménage une garantie de rachat du logement et une garantie de relogement, sous condition de ressources, pour le protéger contre les accidents de la vie.

* Cette convention ne fait pas l'objet d'une publication au bureau des hypothèques. Elle peut permettre aux locataires accédants de bénéficier de l'APL accession.



L'ACQUISITION D'UNE MAISON À 100 000 EUROS

GRÂCE AU PRÊT À 0 % ET AU PRÊT À L'ACCESSION SOCIALE (PAS)

L'acquisition ou la construction de la Maison à 100 000 euros peut être financée à l'aide du prêt à 0% et du prêt à l'accession sociale (PAS)

Le prêt à l'accession sociale permet à des ménages disposant de ressources modestes d'accéder au crédit immobilier, en principe, dans les meilleures conditions de taux d'intérêt.

Le prêt à 0% complète le PAS, ou tout autre prêt immobilier, que le ménage contracte pour réaliser son projet.

La Maison à 100 000 euros acquise à l'aide du prêt à 0% et du PAS doit constituer la résidence principale du ménage. Le ménage ne paye pas d'intérêts sur le montant du prêt à 0%, si bien que la charge de remboursement reste modérée. Le prêt à 0% s'adresse à des emprunteurs qui n'ont pas été propriétaires de leur résidence principale au cours des deux années précédentes.

1. POUR BÉNÉFICIER DU PRÊT À 0% ET DU PAS

Les revenus du ménage doivent être inférieurs à des plafonds différents suivants les deux types de prêts qui tiennent compte de la taille de la famille et de la localisation de la Maison à 100 000 euros. Il ne peut être attribué qu'un seul prêt à 0% et qu'un seul PAS par ménage et par opération. Les plafonds de ressources permettant l'accès à un PAS étant inférieurs à ceux du prêt à 0%, il est possible d'avoir un prêt à 0% sans pour autant avoir droit à un PAS.

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A		Zones B et C	
	PAS	Prêt à 0%	PAS	Prêt à 0%
1 personne	15 204 €	25 000 €	12 146 €	18 950 €
2 personnes	22 316 €	35 000 €	17 764 €	25 270 €
3 personnes	26 800 €	40 000 €	21 364 €	29 230 €
4 personnes	31 294 €	45 500 €	24 959 €	32 390 €
5 personnes et plus	35 801 €	51 900 €	28 570 €	35 540 €
par personne supplémentaire	+ 4 498 €		+ 3 598 €	

2. UN PRÊT ADAPTÉ À LA SITUATION DU MÉNAGE

Le prêt à 0% peut financer jusqu'à 20% du coût de l'opération, dans la limite de montants qui prennent en compte la taille de la famille, et la localisation de la Maison à 100 000 euros.

La durée de remboursement du prêt à 0% dépend des ressources du ménage. Pour les ménages qui disposent des revenus les plus modestes, le remboursement du capital du prêt à 0% peut être différé, en totalité ou en partie, au-delà d'une période de 15 à 18 ans.

Revenu fiscal de référence *	Modalités de remboursement
Moins de 12 641 €	22 ans avec un différé total de 18 ans
De 12 641 € à 15 800 €	21 ans dont les 3/4 remboursés après la 18 ^{ème} année
De 15 801 € à 18 950 €	17 ans dont la moitié remboursée après la 15 ^{ème} année
De 18 951 € à 25 270 €	8 ans
Plus de 25 271 €	6 ans

Le revenu fiscal de référence figure sur l'avis d'imposition. Jusqu'au 31 mars de chaque année, le revenu fiscal de référence pris en compte est celui de l'avant-dernière année précédant l'offre de prêt. A partir du 1^{er} avril de chaque année, le revenu fiscal de référence pris en compte est celui de l'année précédant l'offre de prêt.



L'ACQUISITION D'UNE MAISON À 100 000 EUROS

DANS LE CADRE DU DISPOSITIF DE FONCIER DIFFÉRÉ

Dans cette formule, le ménage achète, dans un premier temps, le bâtiment de sa Maison à 100 000 euros puis, dans un deuxième temps, le terrain sur lequel celle-ci est implantée. Ainsi, le ménage n'a pas à faire face, en même temps, au remboursement de la maison et à celui du terrain. Sa charge financière peut donc rester modérée.

1. LE BAIL À CONSTRUCTION

Le ménage conclut, avec la commune d'implantation de sa Maison à 100 000 euros, un contrat notarié de bail à construction grâce auquel un terrain lui est mis à disposition pour y faire construire sa maison.

Le bail à construction oblige le ménage à maintenir sa Maison à 100 000 euros en bon état d'entretien. Le bail est conclu pour une durée supérieure ou égale à celle du remboursement du prêt contracté pour l'achat de la maison.

Pendant la durée du bail, la commune d'implantation de la Maison à 100 000 euros reste propriétaire du terrain. Comme dans une location classique, le ménage verse un loyer à la commune, en contrepartie de l'utilisation du terrain. La commune d'implantation peut apporter au ménage une aide financière consistant à atténuer le montant du loyer.

2. L'ACQUISITION DU BÂTIMENT DE LA MAISON À 100 000 EUROS

Le ménage peut mobiliser tout type de prêt immobilier pour financer la construction ou l'acquisition du bâtiment de la Maison à 100 000 euros. Il peut en particulier bénéficier du prêt à 0% et du prêt à l'accession sociale (PAS), sous réserve de respecter les conditions d'octroi de ces prêts.

3. L'ACQUISITION DU TERRAIN

Lorsque le bail à construction arrive à échéance, le remboursement du bâtiment de la Maison à 100 000 euros est déjà achevé. Le ménage peut alors se porter acquéreur du terrain à un prix déterminé à l'avance avec la commune.



1. CHRONOLOGIE DES CONTRATS

Secteur diffus

En secteur diffus, le contrat de bail à construction peut être conclu directement entre la commune et le ménage.

La commune fournit au ménage les résultats d'une étude de sols portant sur le terrain devant faire l'objet du bail à construction.

L'opération se déroule de la façon suivante :

- *Promesse de bail à construction conclue, entre la commune et le ménage, sous conditions suspensives, pour le ménage :*
 - *de l'obtention d'un prêt à 0% et/ou d'un prêt à l'accession sociale (PAS) afin de financer la construction,*
 - *de conclure un ou des contrats pour la construction d'une maison respectant le cahier des charges des Maisons à 100 000 euros (contrat de construction de maison individuelle, contrat de maîtrise d'œuvre et contrats d'entreprise).*
- *Contrat (contrat de construction de maison individuelle, contrat de maîtrise d'œuvre et contrats d'entreprise) conclu par le ménage pour la construction de la maison. Avant de conclure le bail à construction, la commune vérifie que le projet respecte le cahier des charges des Maisons à 100 000 euros.*
- *Contrat notarié de bail à construction conclu entre la commune et le ménage et contrat de prêt finançant la construction conclu entre l'établissement de crédit et le ménage.*

Secteur groupé

En secteur groupé, le contrat de bail à construction est d'abord conclu entre la commune et un opérateur, bailleur social ou promoteur privé, qui réalise les logements, et les vend en l'état futur d'achèvement (VEFA).

Avant de conclure le bail à construction, la commune vérifie que le programme de l'opérateur respecte le cahier des charges des Maisons à 100 000 euros.

L'opération se déroule de la façon suivante :

- *Bail à construction conclu entre la commune et l'opérateur qui s'engage à ne céder ce bail qu'à des ménages réunissant les conditions d'obtention d'un prêt à 0% et d'un PAS.*
- *Promesse de cession du bail à construction conclue entre l'opérateur et le ménage sous condition suspensive, pour le ménage, de l'obtention d'un prêt à 0% et d'un PAS afin de financer l'acquisition en VEFA.*
- *Contrat notarié de cession du bail à construction pour chaque lot de terrain concerné, conclu entre l'opérateur et le ménage.*
- *Contrat de vente en état futur d'achèvement pour le bâti conclu entre l'opérateur et le ménage et contrat de*

2. CARACTÉRISTIQUES DU BAIL À CONSTRUCTION

Dans le cadre de la Maison à 100 000 euros, le bail à construction doit donner les possibilités suivantes :

Durée

La durée du bail à construction est supérieure à 18 ans, et supérieure ou égale à celle du plus long des prêts finançant le bâti.

Loyer

Le loyer dû par le ménage à la commune, pour la mise à disposition du terrain, est trimestriel (*il n'y a pas d'obligation*). Son montant est indexé sur l'indice de révision des loyers en vigueur pour les locations de logements. Objectif : entre 1 % et 1,5 %, par an, de la valeur du terrain.

Conditions d'occupation de la maison construite sur le terrain :

- la maison doit constituer la résidence principale du ménage,
- de façon générale, les conditions d'occupation de la maison doivent respecter les dispositions prévues à cet effet pour le nouveau prêt à 0%. Pour être opposable, ces conditions doivent toutefois être intégrées dans le contrat.

Option d'achat du terrain

Le bail à construction est assorti d'une option d'achat sur le terrain. La levée de cette option donne la pleine propriété du terrain au ménage concerné ; elle doit être exercée conjointement par les époux.

Une disposition législative a été présentée au Parlement, et adoptée en première lecture au Sénat dans le cadre du projet de loi portant engagement national pour le logement, afin d'assouplir le régime du bail à construction et permettre que l'option d'achat puisse être exercée au cours de la durée minimale de 18 ans (*modification de l'article L.251-1 du code de la construction et de l'habitation*).

L'option d'achat bénéficie de plein droit aux preneurs successifs du bail à construction. Elle peut être exercée par :

- les preneurs initiaux et leurs ayants droit à cause de mort, à tout moment et au plus tard en fin de bail,
- les ayants droit à titre onéreux, sur vente volontaire ou forcée, dans les conditions prévues à la rubrique « cession des droits du preneur ».

Prix d'achat du terrain

Le prix de levée d'option sur le terrain est égal au prix de marché du terrain, dans la limite de son prix initial actualisé de l'évolution de l'indice de révision des loyers en vigueur pour les locations de logements. D'autres conditions de rachat, plus avantageuses pour le ménage, peuvent être fixées par la commune.

3. FIN DE BAIL

A l'issue du bail à construction, le ménage a vocation à lever l'option sur le terrain, afin d'en devenir pleinement propriétaire.

Néanmoins, dans l'hypothèse où l'accédant ne souhaiterait ou ne pourrait pas lever l'option sur le terrain, deux possibilités se présentent :

- soit la commune rachète le bâti à un prix égal au prix du marché de la maison (*terrain + bâti*) minoré du prix de levée d'option sur le terrain à la fin du bail, ce rachat étant obligatoirement constaté par acte notarié,
- soit le ménage vend, avant le terme du bail à construction, la maison dans les conditions prévues à la rubrique « cession des droits du preneur ».

4. CESSIION DES DROITS DU PRENEUR

Pendant la durée du bail à construction, le ménage est propriétaire du bâti et titulaire d'un bail à construction sur le terrain ; il peut être amené à changer de résidence principale, ou, plus généralement, à éprouver le besoin de revendre la maison. Le contrat de bail à construction doit lui en donner la possibilité.

La cession se déroule de la façon suivante :

- 1 le ménage informe la commune de son intention de vendre,*
- 2 la commune peut alors faire une offre de rachat du bâti dans un délai d'un mois. Dans ce cas, le prix de rachat du bâti est égal au prix de marché de la maison (foncier + bâti) minoré du prix de levée d'option sur le terrain au moment du rachat,*
- 3 à défaut d'achat par la commune, le ménage cède le bail à construction et l'option d'achat dont il est assorti.*

Le nouvel acquéreur peut alors, à son choix :

- exercer immédiatement l'option d'achat sur le terrain,*
- poursuivre la location aux conditions antérieures s'il respecte les critères d'attribution pour l'aide de la commune,*
- poursuivre la location à des conditions de marché s'il ne respecte pas les critères d'attribution pour l'aide de la commune.*

Certaines situations de contentieux peuvent conduire à une vente forcée de la maison. Dans cette situation, la commune permet à l'adjudicataire de bénéficier de l'option d'achat ou de poursuivre la location dans les conditions d'une vente volontaire.

5. RÉSILIATION DU BAIL

Deux cas de résiliation peuvent notamment être distingués :

- résiliation pour redevance impayée,
- résiliation pour occupation non-conforme aux dispositions applicables au prêt à 0 %.

La résiliation du bail entraîne :

- 1 la disparition de l'option d'achat sur le terrain,*
- 2 l'exigibilité immédiate du prêt finançant la construction,*
- 3 le rachat du bâti par la commune pour un prix égal au prix du marché de la maison (terrain + bâti) minoré du prix de levée d'option sur le terrain à la date de résiliation du bail.*

La résiliation est constatée par acte notarié.

Dans les situations d'impayés de loyer :

- 1 le bailleur informe par lettre recommandée avec accusé de réception le créancier hypothécaire dans les 3 mois de l'impayé de loyer,*
- 2 le prêteur peut alors se substituer au preneur dans le paiement de l'impayé de loyer,*
- 3 en cas de non-régularisation de la situation du preneur au-delà d'un délai d'un an à compter de l'envoi de lettre recommandée avec accusé de réception au créancier hypothécaire, possibilité pour la commune de résilier le bail à construction.*



Association française pour l'accèsion populaire à la propriété (AFAP)

GIP Montereau, cœur de quartier - Maison des Services Publics

3, rue André Thomas 77130 Montereau-fault-Yonne

Tél. 01 60 57 21 08 - Fax 01 60 57 21 30

E-mail : maisona100000.afap@hotmail.fr