

## LE CADRE JURIDIQUE DU PSLA NIVEAU 2 : PERFECTIONNEMENT ET RETOUR D'EXPERIENCES

### ENJEUX ET OBJECTIFS

Après plus de 12 ans d'expérimentation, les différents opérateurs ont un certain recul sur le mécanisme juridique du Prêt Social Location-Accession. Les notaires ont contribué également aux montages en apportant leur expertise et leurs interrogations. Aujourd'hui les collectivités délégataires réinterrogent également le dispositif.

Enfin les accédants eux-mêmes ont suscité des problématiques, amenant chacun à trouver des réponses appropriées.

Cette formation s'adresse à ceux qui ont déjà une bonne connaissance du dispositif juridique de la location accession en PSLA.

Dates  
**2 jours**

Référence  
**Cycle 1 – D5**

Intervenant  
**Pascale HERMANN,  
Juriste en droit  
immobilier et formatrice**

Coût  
**850 € net de taxes**

La formation a pour objectif d'identifier les questions et difficultés juridiques rencontrées dans les opérations PSLA, rechercher les solutions possibles, cerner les conséquences de la levée d'option et de la non levée d'option.

### PUBLIC

- **Commercial. Personnel chargé de l'administration des ventes.**
- **Juriste ayant expérimenté la location accession en PSLA**

### PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

#### L'agrément et ses conditions de mise en œuvre

- **ressources, prix, durée de l'agrément provisoire, obtention de l'agrément définitif**

#### La fiscalité de l'opération

- **conditions et effet du taux de TVA réduit, conditions et effet de l'exonération de TFPB pendant 15 ans**

#### Les demandes des collectivités

- **conditions d'accès à l'opération et clauses de revente**

#### Les pratiques contractuelles

- **dépôt de garantie, durée minimale et maximale, redevance**
- **la livraison du bien et les particularités de l'entrée dans les lieux : quel SAV mettre en place ?**

#### La période de jouissance et l'occupation

- **situation du locataire accédant à l'égard du vendeur et de la copropriété, paiement de la redevance et des charges, les changements de situations familiales, les impayés.**

#### La levée de l'option

- **délai contractuel, mise en oeuvre**

#### La non-levée de l'option

- **mise en jeu de la garantie de relogement, et conséquences pour le vendeur**

#### Les solutions du vendeur en cas de non-levée d'option

- **deuxième contrats PSLA après désistement, mise en location, vente du bien, conséquences fiscales**

### METHODOLOGIE

Cette formation fera alterner :

**Exposé, échanges, présentation de documents-types et d'exemples. Cette formation fait une large part aux échanges d'expériences avec les participants.**