

---

---

# Sommaire

---

	Introduction .....	7
<b>Partie 1</b>	<b>Prospection du terrain</b> .....	9
1	Trouver un terrain .....	11
<b>Partie 2</b>	<b>Études préalables et pré-opérationnelles</b> .....	35
2	Étudier le terrain à acheter – Connaître les différentes contraintes d’urbanisme .....	37
3	Étudier le terrain à acheter – Procéder à l’étude environnementale du site .....	65
<b>Partie 3</b>	<b>Montage juridique et financier</b> .....	111
4	Étudier le marché .....	113
5	Étude financière – Prévision financière .....	123
6	Montage juridique .....	153
<b>Partie 4</b>	<b>Montages spécifiques</b> .....	215
7	Montage financier d’une opération de logement social .....	217
8	Autres montages spécifiques – Montage d’une opération mixte .....	283
	Index .....	315
	Table des matières .....	319

---

# Introduction

---

Résumer une démarche qui se déroule généralement sur deux à trois ans et comprend de multiples étapes relève du défi. Très succinctement, le montage d'opérations immobilières consiste à :

- trouver une parcelle sur laquelle le propriétaire accepte que soit imaginé un projet de construction qui rentabilise le terrain ;
- entrer dans un processus d'aménagement, pénétrer dans les arcanes du droit de l'urbanisme, naviguer dans le monde architectural, surveiller en permanence les équilibres comptables et financiers nécessaires à la rentabilité de l'opération immobilière ;
- arriver à un projet de construction abouti.

Le montage d'opérations immobilières n'est pas une découverte récente, mais il évolue avec les exigences de confort nouvelles, comme celles des études environnementales et des plans de préventions des risques et aléas naturels, miniers ou technologiques, sismicité, potentiel radon et sols pollués qui doivent plus que jamais être pris en considération.

Historiquement, deux corps de métiers ont très vite compris l'intérêt du montage d'opérations immobilières :

- les architectes qui, en apportant un terrain au promoteur, ont ainsi une bonne chance d'accéder à la commande, en présentant une esquisse de faisabilité.
- les entrepreneurs de bâtiment qui, en signant un accord de marché de travaux avec le promoteur auquel le terrain est proposé, peuvent ainsi échapper à la procédure d'appel d'offres.

Quant aux promoteurs, ils ont pratiqué et réalisé le montage d'opérations immobilières depuis toujours. C'est pourquoi le ministère de l'Urbanisme et du Logement a, en 1982, officiellement créé cette fonction de « monteur d'opérations » pour injecter une dynamique nouvelle au milieu HLM.

La fonction de monteur d'opérations (ou chargé d'affaires, responsable de programmes, ingénieur d'affaires) recouvre les activités suivantes :

- le conseil en immobilier pour l'aménagement de terrains constructibles ;

- la création ou l'amélioration de projets d'immeubles à usages industriels, administratifs, commerciaux et/ou d'habitations ;
- l'action foncière de recherche de terrains directement auprès des propriétaires ;
- l'élaboration d'études pré-opérationnelles de marchés ou de micromarchés, en concertation avec les possibilités d'urbanisme ;
- la détermination des coûts de construction ;
- l'établissement des bilans financiers prévisionnels selon les investisseurs ;
- la négociation des différents montages juridiques et fiscaux possibles (promesses de ventes notamment) ;
- la constitution du dossier de permis de construire avec l'investisseur, l'architecte, l'administration et les élus.

Ce métier, s'il fait essentiellement appel au bon sens, exige de maîtriser néanmoins l'ensemble de différentes opérations.

Il est évident que chaque projet doit être adapté à son environnement et que c'est l'observation attentive du milieu qui fait naître une opération créative et réussie. L'époque de l'urbanisme des barres de logements HLM locatifs en plein champs de betteraves des années soixante est définitivement terminée et l'on ne peut que s'en réjouir car ce type d'urbanisme est aujourd'hui fortement décrié et difficilement rattrapable. L'isolement d'un projet crée un ghetto social et, par la suite, un gouffre économique d'entretien. L'insertion d'un nouveau projet doit donc être attentivement mûrie pour être rentable et adaptée à la population occupante.

L'impératif premier est donc de travailler sur une étude de faisabilité et de marché avant d'acquérir un terrain, au risque de se faire « piquer » le terrain pendant l'étude. La politique foncière de certaines petites sociétés HLM consistait trop souvent, jadis, à céder à des pressions locales diverses. Un exemple typique consistait en l'achat à un industriel en difficulté, en guise de sauvetage, d'un terrain en pente situé entre une voie ferrée et son usine, pour créer des logements destinés à ses employés. Comme, entre-temps, l'industriel faisait faillite et fermait son usine, la société HLM se retrouvait avec ce terrain inutilisable

dans une zone isolée et sans emploi, le terrain ne pouvant pas même devenir un terrain de football dans la mesure où le ballon aurait risqué d'atterrir systématiquement sur la voie ferrée... À la longue, plusieurs terrains de ce type, même peu chers, reviennent en portefeuille foncier à un coût catastrophique.

En s'appuyant sur une étude de faisabilité financière et une étude de marché, il devient possible de vérifier l'opportunité d'une nouvelle opération. La commune est-elle prête à recevoir et à accepter le projet ? L'étude de marché doit le dire. Le projet est-il rentable ? Seule l'étude de faisabilité permet de s'en assurer.

Toutes les analyses qui vont suivre ont été vérifiées et sont opérationnelles. Dans les chapitres suivants, le projet, de la découverte du terrain en passant par toutes les étapes administratives et financières du montage d'opérations sont abordés. Plusieurs bilans financiers prévisionnels sont présentés et permettent de dégager des fourchettes de prix pour chaque poste selon les cas étudiés. De même sont analysés des programmes mixtes comportant des logements locatifs.

Un exemple d'opération sur un terrain fictif a ici été utilisé pour développer une méthode sur plusieurs fiches organisées par thème. Ce terrain est situé dans une ville de 40 000 habitants du nom de Stablie (ville également fictive), bien desservie par des axes ferroviaires, routiers et

de transports en communs, à une heure de Paris. Un bâtiment existant se trouve sur la parcelle, avec des commerces vétustes – il est bon de noter qu'il est rare de trouver un terrain nu en centre-ville. Des propriétaires sont mitoyens de la parcelle. Toutes ces servitudes devront être réglées avant de déposer la demande de permis de construire et de démolir. Toutes les surfaces sont calculées : surfaces de plancher, taxables, habitables et utiles dans l'étude de faisabilité, pour un projet de logements, commerces, bureaux et parkings. Un projet de construction en VEFA est expliqué, ainsi que les mécanismes du financement du logement social. Plusieurs bilans financiers prévisionnels sont également présentés et expliqués, de même qu'une étude environnementale.

Sur cent terrains proposés à un promoteur privé, dans certaines situations, ce dernier n'en retiendra qu'un seul. Le monteur d'opérations doit donc se mettre en situation, tout d'abord de suivre attentivement ses opérations, ensuite d'accepter avec philosophie que toutes n'aboutiront pas. Afin de pouvoir suivre plusieurs opérations menées de front, le monteur d'opérations a tout intérêt à tenir des fiches montage d'opération qui, régulièrement remises à jour, lui permettront de se positionner au moment opportun, sachant que si un montage d'opération est toujours long, certains délais relatifs à des prises de décisions sont extrêmement courts et qu'il est alors nécessaire de pouvoir toucher le bon interlocuteur au bon moment.



Partie 1

## **Prospection du terrain**

# **Chapitre 1**

## **Trouver un terrain**

La prospection foncière, afin d'être efficace, consiste à adopter une démarche de « pionnier » et à être le premier à découvrir une possibilité d'opération. Si un terrain situé sur un emplacement stratégique a toutes les chances de donner un projet immobilier réussi et convoité, rattraper une opération sur un terrain dans un environnement difficile peut s'avérer risqué. Des subventions incitatives peuvent éventuellement offrir des possibilités d'opérations immobilières, comme dans les projets de l'Agence nationale pour la rénovation urbaine (ANRU) – il en sera question plus loin ; mais il ne faut pas négliger une donnée essentielle : l'immobilier s'inscrit avant toute chose dans un territoire. La prospection foncière est donc une étape primordiale, sur laquelle se fonde l'ensemble d'un projet.

Un exemple fictif servira de pierre angulaire à l'analyse du montage de l'opération immobilière, notamment quand seront abordés les calculs et différents éléments chiffrés. Dans cet exemple le prospecteur foncier, recherche un terrain dans la ville de Stablie (ville fictive), située en région parisienne, où la demande de logements est importante.

Le choix d'un terrain peut s'effectuer en fonction des orientations des documents d'urbanisme et de leurs interprétations. Une bonne connaissance du développement de la commune à travers la lecture du plan local d'urbanisme (PLU) ou du plan d'occupation des sols (POS) ainsi que de bonnes relations avec les propriétaires permettent d'acquérir les terrains les mieux situés, en vue du montage de futures opérations de construction.

Seule une étude de faisabilité permet de vérifier les hypothèses de construction (cf. fiche 5.11). Il faut garder à l'esprit que cette dernière doit se faire dans la plus grande confidentialité afin d'éviter d'éveiller la convoitise des concurrents.

Pour trouver des terrains constructibles, il existe trois principales méthodes de prospection foncière, qu'il est d'ailleurs conseillé de cumuler en vue d'augmenter ses chances de trouver un terrain viable :

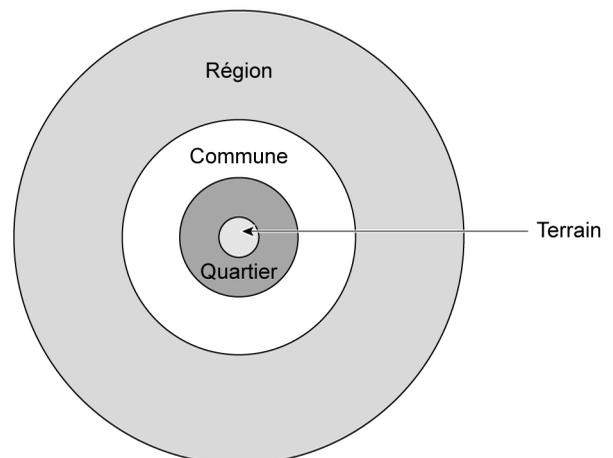
– En restant dans son bureau et en cherchant sur son ordinateur ;

– En se promenant à la recherche de « dents creuses » ;  
– En contactant les milieux professionnels.

### 1 ■ **Devant son eur**

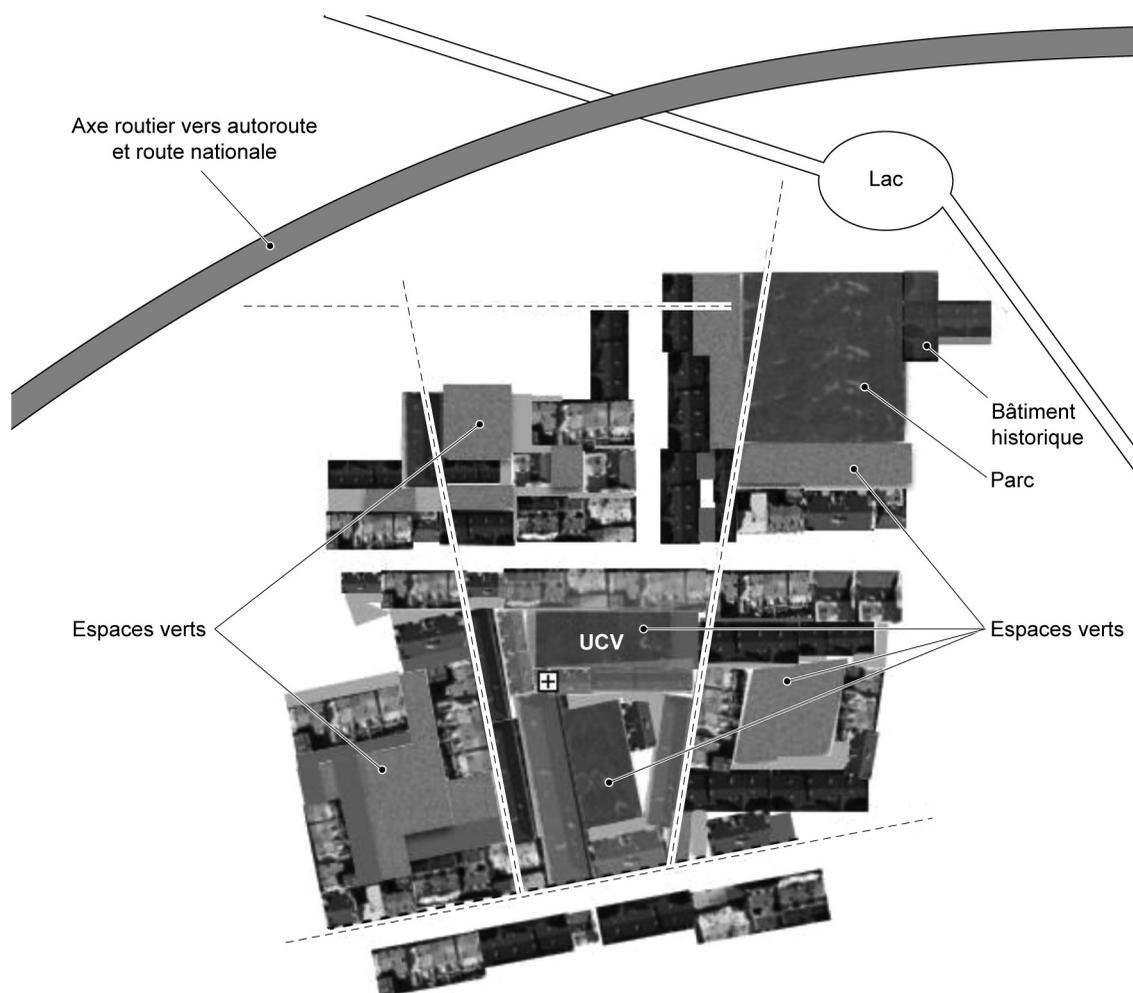
La plupart des documents d'urbanisme se trouvent sur internet et permettent de travailler à plusieurs échelles concentriques : la région, la commune, le quartier et enfin le terrain.

La politique volontariste de constitution de réserves foncières, à l'échelle nationale, (en vue de construire du logement social, notamment) dépend de plusieurs partenaires locaux : au niveau de la commune, elle peut se heurter à des engagements contraires. Des obligations sont votées mais leurs applications légales dépendent des communes. Les exemples suivants se fondent sur la loi du marché, que ce soit tant pour les besoins de logements sociaux que pour un promoteur privé qui cherche un terrain en vue d'une opération immobilière purement privée.



**Figure 1.01-1. Recherche de terrains : une méthode à plusieurs échelles**



**1.01 Prospection foncière**

**Figure 1.01-3. Exemple de Stablie : plan de localisation du terrain à l'échelle communale**

**REMARQUE**

Pour connaître les différentes zones d'une commune et avoir accès au PLU ou au POS, il est plus que recommandé dans un premier temps de consulter le site internet de la commune (où se trouve généralement un onglet ou une section « urbanisme »).

**Au niveau de la parcelle**

La photo aérienne obtenue sur plusieurs sites internet renseigne sur le bâti existant et les parcelles disponibles. Mais attention : les photos ne sont pas mises à jour en permanence. Il est donc probable que l'image visible sur le site soit différente de la réalité du terrain, au moment où vous le consultez.

Concernant l'exemple de Stablie, certains espaces verts sont à préserver et le resteront sans espoir d'urbanisation rapide. Les documents d'urbanisme (le PLU, notamment) renseignent sur la possibilité de densification ou sur toute interdiction de construire.

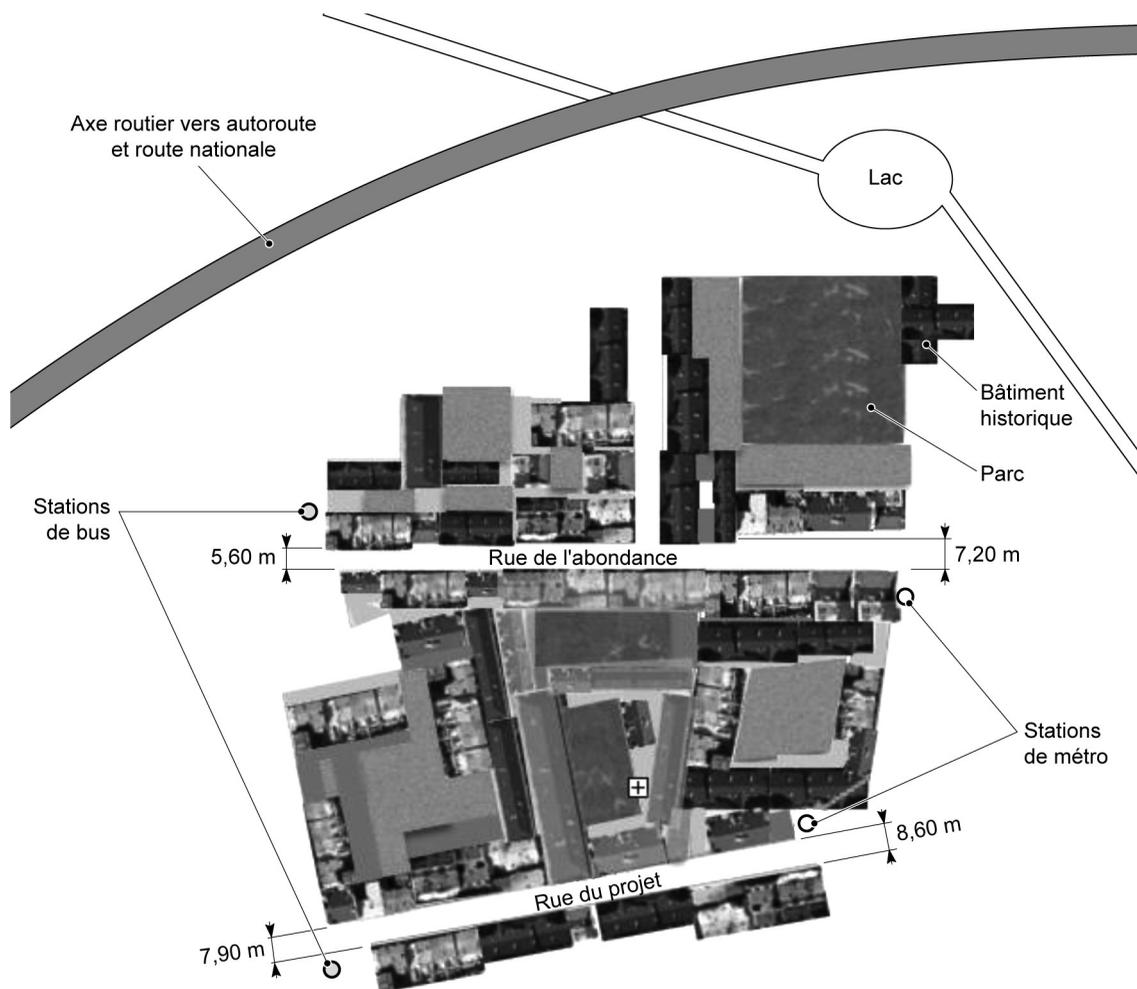
**DOCUMENTATION**

Les sites permettant de disposer des vues aériennes ou en 3D et offrant ainsi la possibilité d'un premier repérage sont nombreux, les plus connus étant par exemple Google Maps, FlyOver sur Apple Maps, Pages jaunes, etc.

**Cadastre**

Le cadastre est un document utile pour connaître les dimensions de la parcelle ; certains plans donnent même l'implantation du bâti sur les parcelles. Le site internet du cadastre donne les références cadastrales du terrain qui seront utiles pour d'autres recherches, comme celles des coordonnées du propriétaire – cf. fiche 1.03.

Dans l'exemple de Stablie, le terrain sélectionné est la section BM13 du cadastre : le site Internet de ce dernier est très pratique dans la mesure où il dispose de fonctions permettant d'effectuer des mesures et donc de calculer la surface du terrain choisi. Dans le cas du terrain repéré à Stablie, les mesures indiquent une surface de 1 200 m<sup>2</sup>.



**Figure 1.01-4. Stablie : plan de localisation du terrain et indications des différents éléments importants dans le cadre du projet (transport, environnement immédiat, etc.)**

#### REMARQUE

Le site internet du cadastre est le suivant : [cadastre.gouv.fr](http://cadastre.gouv.fr)

Un repérage des lieux est toujours bénéfique. Aussi, après plusieurs études effectuées depuis son bureau, il est donc conseillé de se rendre sur place, car, encore une fois, une opération immobilière s'inscrit avant tout dans son environnement. Enfin, il est à noter que les photos aériennes sont parfois anciennes et qu'il est toujours possible qu'un nouveau projet soit déjà sorti de terre depuis longtemps ce qui ne pourra être toujours perçu de son ordinateur.

## 2 Visite des lieux

Cette méthode est beaucoup plus intuitive : il suffit de se promener le nez au vent (mais en restant vigilant) pour repérer les « dents creuses ». Cette étape est obligatoire pour ne pas passer à côté d'un terrain car elle permet de

découvrir des terrains nus, cachés derrière des porches d'immeuble, des terrains à densifier ou des friches à transformer, ce qu'une recherche sur des vues aériennes disponibles sur Internet ne peut pas toujours révéler.

Par ailleurs, la découverte d'une « dent creuse » potentiellement prometteuse ne peut suffire. Il faut, en effet, se renseigner sur le « droit à construire » – qui donne une large part de sa valeur à un terrain. Par exemple, on appelle ainsi « dent creuse » un terrain occupé par une construction sur deux niveaux d'élévation, en plein site urbanisé, entouré de bâtiments à un ou plusieurs niveaux. La possibilité de densifier est alors évidente. Mais le terrain n'est intéressant que s'il est constructible et à densifier. Avant tout engagement d'achat de terrain, son droit à construire doit donc absolument être vérifié.

L'immeuble de la Figure 1.01-6 permet *a priori* une densification. Il faudra néanmoins veiller à vérifier la possibilité

Fiche

**5.01****Établir les différents bilans financiers prévisionnels (BFP)**

Le bilan financier prévisionnel consiste à estimer en quantités et en valeurs les ressources financières à engager. Il est destiné à permettre le suivi et le contrôle de la gestion avec le plan de trésorerie. Il révèle surtout la crédibilité du projet : le terrain est-il trop cher ? Le coût des fondations spéciales éventuellement nécessaires permettra-t-il de garder l'équilibre financier de l'opération ? Tant de questions auxquelles le bilan prévisionnel devra répondre.

Il vaut toujours mieux que les montants soient plus élevés que la réalité pour avoir de bonnes surprises à l'appel d'offres. Le contraire peut obliger à abandonner le projet. L'estimation sert à savoir si le projet est financièrement viable.

**REMARQUE**

Les banquiers appellent le « bilan financier prévisionnel » (BFP) « balance financière » et d'autres sociétés « coût achèvement ».

Quel que soit son nom, il se divise en quatre parties, chacune dévolue à un poste de dépense :

- Foncier ;
- Travaux ;
- Honoraires ;
- Marge du promoteur (sauf dans le cas du logement social).

Il comprend plusieurs colonnes : hors taxe, TVA, toutes taxes comprises, le pourcentage de chaque poste sur le

coût de l'opération et des ratios TTC au mètre carré habitable en logement. Cela permet notamment au promoteur de pouvoir comparer chacun de ces postes à d'autres opérations précédentes. Le tableau 5.01-1 en montre un exemple simplifié – le tableau 5.01-6 à la fin de la présente fiche présente un modèle plus complet.

Ces bilans financiers prévisionnels sont liés au plan de trésorerie qui permet d'évaluer l'écoulement des ventes.

Voici deux exemples :

- le bilan financier prévisionnel (BFP) « promoteur privé » ;
- le bilan financier prévisionnel (BFP) « social ».

Chaque poste sera développé dans les fiches suivantes. Un simple tableur sur ordinateur est nécessaire et l'essentiel est que le monteur d'opération se repère dans son programme en percevant tout de suite les points critiques qui lui indiquent qu'il faut abandonner, négocier ou poursuivre sur certains postes. Si le total (1+2+3+4+5) qui représente les sommes dépensées pour l'opération est supérieur au prix de vente, le promoteur se retrouvera sans marge et tous les chiffres seront donc à revoir.

Dans l'exemple de l'opération à Stablie, le prix de revient total de 28 559 946 € HT doit être inférieur au total chiffre d'affaires de 33 850 157 € HT. Le bilan peut être aussi établi en K€.

**Tableau 5.01-1. Bilan financier prévisionnel (BFP) simplifié (à compléter par le promoteur)**

Postes	HT	TVA	TTC	Pourcentage du poste dans le coût de l'opération	Ratio TTC/m <sup>2</sup> SHAB
<i>Foncier</i>					
<i>Travaux</i>					
<i>Honoraires</i>					
<i>Marge du promoteur (sauf en logement social)</i>					

## 1 Méthode pour remplir un bilan financier prévisionnel

Un bilan financier prévisionnel est établi à la suite d'une étude de marché, plusieurs paramètres peuvent le faire évoluer : il est donc prudent de lui donner un numéro comportant sa date de création ou de modification.

### COMMENTAIRE

Le BFP présenté a été établi en mai 2020, avec des coûts et des normes de construction correspondants à cette date.

Il est courant qu'un montage d'opération se déroule sur deux ans et les bilans successifs changent avec les prix. Les index BT01 (indice national du bâtiment) et TP01 (index pour les travaux publics) (dont les séries ont changé fin 2014) évoluent entre-temps.

À ce stade, il faut déjà avoir établi un programme ou un préprogramme. Le monteur d'opération définit son programme qui est issu de l'étude de marché et des possibilités offertes par le terrain. Il définit le nombre et le type de logements, les garages souterrains et aériens, les commerces, les bureaux, etc. à partir des surfaces autorisées par les gabarits enveloppes du PLU, l'emprise constructible maximale (ECM), etc.

## Déterminer le chiffre d'affaires de l'opération

En pratique, le bilan financier prévisionnel doit se remplir à l'envers, c'est-à-dire par la dernière case correspondant au « total chiffre d'affaires » qui correspond au prix de vente de l'opération (cette case peut également être reportée en haut du tableau, si cela semble plus facile à dérouler ensuite).

L'aire de marché détermine le prix de vente maximal auquel le promoteur peut prétendre vendre son opération ou sa prise de risque, pour le projet dans son entier à la date de rédaction. Il peut vendre à un prix modeste et rapidement ou à un prix plus élevé mais à un rythme de vente plus lent. Le chiffre d'affaires correspond au prix de vente de l'opération. Le promoteur vend avec une TVA à 20 %.

### EXEMPLE

À titre d'exemple, à Paris dans le 17<sup>e</sup> arrondissement, les logements neufs se vendent 14 000 €/m<sup>2</sup> tandis qu'à Saint-Ouen, les prix étaient fixés à 5 200 €/m<sup>2</sup> sous la municipalité précédente.

Dans le quartier de l'exemple de la ville de Stablie, les logements neufs se vendent à 6 000 € TTC le m<sup>2</sup>.

Ainsi, la vente des logements représente 30 120 000 € (soit 6 000 € TTC × 5 020 m<sup>2</sup> habitables). En prenant en

Tableau 5.01-2. Programme de logements avec 5 020 m<sup>2</sup> de SHAB à Stablie

Type de logements	Anciennes surfaces minimales	SHAB en m <sup>2</sup>	Nombre	Sous-total de m <sup>2</sup> SHAB	Proportion de la surface à l'échelle de l'ensemble du projet
<i>Studio 1 bis</i>	30	30	9	270	10 %
<i>2 pièces</i>	46	45	18	810	21 %
<i>3 pièces</i>	60	61	34	2 074	40 %
<i>4 pièces</i>	73	71	17	1 207	20 %
<i>5 pièces</i>	88	82	8	656	9 %
<b>Total</b>			86	5 017 (arrondi à 5 020)	100 %

Prix de vente : 6 000 €/m<sup>2</sup> SHAB

Tableau 5.01-3. Chiffre d'affaires espéré pour la vente de la totalité du programme à Stablie

	Prix	m <sup>2</sup>	Total (TVA à 20 % comprise)
<b>Logements</b>	6 000 €	5 020	30 120 000 €
<b>Commerce</b>	3 000 €	1 053	3 159 000 €
<b>Bureaux</b>	4 000 €	250	1 000 000 €
<b>Garages</b>	15 000 €	188	2 820 000 €
<b>Total chiffre d'affaires</b>			37 099 000 €

## Avant la construction – Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Dans l'exemple de Stablie, des études ont déjà été effectuées avant le démarrage du premier appel de fonds autorisé de la VEFA. Le tableau 6.01-1 présente un exemple de planning des études. Le projet ne devient réalisable que lorsque le permis de construire (PC) est purgé du recours des tiers, dont la durée est de deux mois, auxquels s'ajoutent 15 jours avant le PC pour appeler l'huissier qui va constater l'affichage et 15 jours après pour interroger la mairie sur un éventuel recours, soit un total de 3 mois.

Dans l'exemple de Stablie, comme on peut le voir sur le tableau 6.01-1, 14 mois ont été nécessaires pour arriver à ce que le projet sorte de terre, sans compter des délais supplémentaires d'aléas potentiels d'instruction du permis de construire. Au-delà du moment où le permis de construire (PC) est purgé du recours des tiers, le premier ordre de service (OS) de démarrer le chantier peut être lancé, en vue de réaliser des appels de fonds de la VEFA. Le tableau 6.01-2 présente un exemple de planning de chantier simplifié, mois par mois.

Après que le PC sera purgé du recours des tiers, le terrain sera payé : toutes les conditions suspensives sont inscrites

dans la promesse de vente, dont la condition que le PC soit purgé du recours des tiers.

La préparation du DCE est demandée à l'équipe de maîtrise d'œuvre, au contrôleur technique, au coordonnateur SPS et à l'AMO HQE.

Ensuite, l'appel d'offres peut être lancé (il n'est pas obligatoire en marché privé mais l'est en marché public). Les appels d'offres sont bouclés et lancés pour envoyer le premier OS.

Il ne faut pas oublier dans ce planning, le référé préventif, qui peut aussi avoir lieu pendant l'appel d'offres, ce qui est conseillé afin d'éviter de perdre du temps. À partir de là, le chantier commence.

Dans cet exemple, les postes de dépenses du bilan financier prévisionnel sont regroupés pour correspondre aux phases autorisées de la VEFA, à savoir : ouverture du chantier, préparation du chantier, terrassements généraux pour arriver à l'achèvement des fondations et ainsi de suite.

**Tableau 6.01-1. Exemple de planning des études**

	2023						2024							
	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
Nombre de mois depuis le début de l'opération	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Étude d'opportunité														
Étude de faisabilité														
Programme														
Foncier														
Réservation du terrain (promesse)														
APS/APD + dépôt du PC														
Obtention du PC												1	2	3
PC purgé du recours des tiers														

Tableau 6.01-2. Planning de chantier simplifié

	2024							2025							2026																
	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Nombre de mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
PC purgé du recours des tiers																															
Achat du terrain																															
Paiement du terrain																															
Travaux																															
Préparation DCE																															
Lancement des appels d'offres																															
Bouclage des appels d'offres																															
Signature des marchés																															
Référé préventif																															
Ouverture de chantier																															
Préparation et installation de chantier																															
Terrassement généraux																															
Clos couvert et menuiseries extérieures																															
Aménagement intérieur																															
Équipement technique																															
Isolation par l'extérieur-enduit-bardage																															
Aménagements extérieur																															
AOR																															
Levée des réserves																															
Réception travaux																															
Livraison																															

## 1 Immeubles collectifs

La VEFA dépend étroitement du planning de chantier puisqu'il faut atteindre :

- l'achèvement des fondations, pour demander 35 % du prix de vente aux acquéreurs ;
- la mise hors d'eau pour faire des appels de fonds à hauteur de 70 % du prix de vente aux acquéreurs ;
- l'achèvement de l'immeuble pour faire des appels de fonds à hauteur de 95 % du prix de vente aux acquéreurs ;

Ces pourcentages maximaux sont définis à l'article R.\* 261-14 du CCH. Le planning des appels de fonds lié au planning de chantier est précisé dans le tableau 6.01-3.

Celui-ci indique les phases importantes du chantier (comme l'achèvement des fondations) et précise à quel moment doivent être réalisés les différents appels de fonds et les pourcentages légaux autorisés.

Les pourcentages de 35 %, 70 % et 95 %, sont des taux maximums à ne pas dépasser. Il est à noter que, souvent, les promoteurs échelonnent les versements, pour justement ne pas les dépasser.

Ainsi, par exemple, les appels de fonds peuvent être répartis comme suit :

- 5 % du dépôt de garantie puis 20 % à la signature de l'acte, puis 10 % l'achèvement des fondations : soit, au total, 35 % à l'achèvement des fondations ;

**6.01 Avant la construction - Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)**

**Tableau 6.01-3. Planning des appels de fonds**

Trimestres	2024					2025					2026									
	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Rythme de vente du programme	60 %				10 %															
CA en K€	22 259 €				3 710															
Cumul % appels fonds					10 %															
Appels de fond (% du CA)	5 %				5 %															
Pré-commercialisation - Réservation 5 %																				
Signature de l'acte authentique : 5 %																				
Ouverture chantier																				
Démolition - évacuation																				
Terrassement																				
L'achèvement des fondations : 25 % (35 % cumul)																				
L'achèvement de la dalle basse du RDC : 10 (45 % cumul)																				
À la dalle haute du R + 2 : 10 % (55 % cumul)																				
À la mise hors d'eau : 15 % (70 % cumul)																				
Achèvement du cloisonnement : 15 % (cumul 85 %)																				
Achèvement technique : 10 % (cumul 95 %)																				
Réception des travaux - Livraison : 5 % (cumul 100 %)																				
Appels de fonds sur la vente																				
Restant précédent																				
Total recettes																				
Cumulé recettes																				

- puis + 10 %, après l'achèvement de la dalle basse du rez-de-chaussée + 10 % à l'achèvement de la dalle haute du R + 2 + 15 % à la mise hors d'eau, soit 35 % à la mise hors d'eau, cumulé avec les 35 % = 70 % ;
- ensuite + 15 %, à l'achèvement du cloisonnement = 85 % ;
- et enfin + 10 % à l'achèvement technique = 95 %.

Il reste ainsi 5 % à payer à la livraison.

**Tableau 6.01-4. Possibilité de demande d'appels de fonds selon l'avancée du chantier**

<b>APPELS DE FONDS (en pourcentage du montant de l'opération)</b>
Dépôt de garantie : 5 %
À l'ouverture du chantier : 5 % (10 % en cumul)
L'achèvement des fondations : 25 % (35 % en cumul)
L'achèvement de la dalle basse du RDC : 10 % (45 % en cumul)
À la dalle haute du R + 2 : 10 % (55 % en cumul)
À la mise hors d'eau : 15 % (70 % en cumul)
Achèvement du cloisonnement : 15 % (85 % en cumul)
Achèvement technique : 10 % (95 % en cumul)
Réception des travaux – Livraison : 5 % (100 % en cumul)

**Tableau 6.01-5. Tableau besoin de trésorerie pour l'opération de Stablie en VEFA**

<b>Ouverture de chantier (en cumul)</b>	10 703		
<b>Préparation et installation de chantier</b>		66	
<b>Terrassements généraux</b>			982
<b>Total de dépenses à l'achèvement des fondations</b>	–	–	11 751
<b>Total des recettes des appels de fonds</b>	–	–	9 089
<b>Besoin de trésorerie</b>	–	–	2 662

Ainsi, dans l'exemple de Stablie, les appels de fonds sont demandés aux acquéreurs sur les ventes effectuées et le rythme de vente a été défini comme suit :

- 60 % du programme a été vendu, au moment des réservations (qui correspondent à 5 % d'appels de fonds autorisés, bloqués) ;
- 10 % du programme a été vendu au moment de l'OS1, 10 % 12 mois plus tard et encore 10 % le mois suivant ;
- 10 % sont vendus 2 mois plus tard, et l'intégralité du programme est alors vendue.

Le total du programme sera vendu à 37 099 000 €. Sachant cela et en reprenant les différents pourcentages ci-dessus,

à la réservation, le promoteur dispose potentiellement sur ce projet de 22 259 400 € (soit 60 % × 37 099 000 €). Mais comme seuls 5 % d'appels de fonds sont autorisés à la réservation, le promoteur ne dispose réellement que de 1 112 970 € (soit 22 259 400 € × 5 %). Les sommes débloquées au fur et à mesure des ventes et des appels de fonds autorisés permettront de payer les factures du chantier.

Le prix du terrain (4 162 k€ TTC), des frais de notaires (166 k€ TTC), de l'étude environnementale (18 k€ TTC), des évictions et commissions (96 k€ TTC) auxquels s'ajoutent 30 % d'acomptes aux entreprises pour démarrer les travaux et payer les factures 2 mois plus tard, un pourcentage de l'assurance DO, un pourcentage d'honoraires de maîtrise d'œuvre, d'AMO HQE, du bureau de contrôle, du coordonnateur SPS, un pourcentage d'honoraires de Cerqual, de la conduite d'opération, de la direction d'investissement, le géomètre ainsi qu'un pourcentage de frais généraux représentent au total 4 961 k€.

Ainsi, pour payer 4 961 k€, avec ce rythme de ventes, il faudra attendre l'achèvement des fondations (35 %). Seront alors récupérés en appels de fonds : 9 089 k€ soit 11 751 k€ + 66 (total dépenses), soit 2 662 k€ de différence entre recettes et dépenses qui correspondent à un besoin de trésorerie.

Il s'agit d'un exemple prévisionnel, dont le but est de montrer que le promoteur doit avoir provisionné des fonds pour le démarrage de l'opération, avant que les appels de fonds de la VEFA auto-alimentent les paiements du chantier, ce qui est résumé dans le tableau 6.01-6 à l'achèvement des fondations (35 % cumul).

Le bilan financier prévisionnel indique quelles dépenses sont à prévoir à un instant t du programme. Le plan de trésorerie précise, quant à lui, le moment où payer en fonction de l'avancement du chantier.

Et souvent, il faut accélérer le rythme de vente (pour diminuer des sorties de trésorerie) ou augmenter le prix de vente.

#### **TEXTE OFFICIEL**

##### **Règlementation de la VEFA dans le CCH**

###### **Pour la réservation**

À la signature du contrat de réservation, le promoteur peut éventuellement demander de verser un dépôt de garantie sur un compte bancaire ouvert au nom de l'acquéreur en contrepartie de la réservation du logement. Ces sommes sont bloquées, jusqu'à la signature de l'acte. Le promoteur ne peut pas en disposer. Il lui faudra toujours des fonds propres, ne serait-ce que pour acheter le terrain et démarrer l'opération.

Le montant du dépôt de garantie est alors limité à :

- 5 % du prix de vente, si le contrat de vente définitif est signé dans un délai de 1 an ;
- ou 2 % du prix de vente, si ce contrat est signé dans un délai de 1 à 2 ans.

## Définition du logement social : différentes familles et marchés publics

### 1 Définition du logement social

La première définition, la plus simple, s'appuie sur deux critères :

– un encadrement réglementaire des loyers avec une convention de loyers ;

et

– un accès soumis à des conditions de ressources avec des plafonds de ressources.

Plus précisément, les loyers doivent être conventionnés avec :

1. des obligations de confort du propriétaire pour le neuf ou avec des travaux d'améliorations ;
2. des conventions types de loyers dont la durée ne peut être inférieure à 9 ans (mais il existe une exception à 3 ans depuis un décret du 3 mai 2002) avec un montant maximum de loyers et des modalités spécifiques de leurs évolutions. Cette convention est signée entre l'État et le bailleur ;
3. l'octroi des subventions (de l'État) est subordonné à la passation d'une convention ;
4. des plafonds de loyers ;
5. des plafonds de ressources pour les locataires en vue d'obtenir le logement ;
6. un droit à l'aide personnalisée au logement (APL) ;
7. des conditions de peuplement du logement.

Des sanctions sont prévues si les conventions ne respectent pas ces critères.

Le logement social est défini à l'article L. 302-5 du CCH qui rappelle la définition des logements locatifs sociaux retenus pour les 20 % (devenus 25 % aujourd'hui) de la loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbains, appelée loi SRU. Cette loi fixe en effet une certaine mixité sociale concrétisée par une obligation dans les communes de plus de 3 500 habitants (1 500 en Île-de-France) comprises dans une agglomération de plus de 50 000 habitants, comprenant au moins une commune de plus de 15 000 habitants d'un pourcentage de 25 % de logements sociaux sur l'ensemble de son parc de logement.

En fonction des réalisations exigées le taux peut passer de 40 % à 80 % selon l'article L. 302-8 du CCH.

L'article L. 302-8 du CCH, modifié par la loi n° 2022-217 du 21 février 2022 – art. 68 (V) a porté cet objectif de réalisation :

- 1° à 50 % pour les communes dont le taux de logement social au 1<sup>er</sup> janvier de l'année précédant la période triennale présente un écart compris entre deux et quatre points avec le taux mentionné, selon le cas, aux mêmes I et II ;
- 2° à 100 % pour les communes dont le taux de logement social au 1<sup>er</sup> janvier de l'année précédant la période triennale présente un écart inférieur à deux points avec le taux mentionné, selon le cas, auxdits I et II.

Le représentant de l'État dans le département peut, si le fonctionnement des marchés locaux de l'habitat le permet et après accord du maire, rehausser l'objectif de réalisation précité.

### Trois prêts de logements retenus pour l'obligation des pourcentages de logements sociaux

Trois prêts de logements ont été retenus pour les pourcentages de la loi SRU qui correspondent au loyer les plus bas du PLAI vers les plus hauts du PLS avec des plafonds de ressources des plus bas du PLAI vers les plus hauts PLS :

- le prêt locatif aidé d'intégration (PLAI), délivré par la Caisse des dépôts et consignations (CDC) ;
- le prêt locatif à usage social (PLUS), également délivré par la CDC ;
- le prêt locatif social (PLS), délivré par des banques privées et la CDC.

### Prêt non retenu pour l'obligation de 25 % de logements sociaux

Le prêt locatif intermédiaire (PLI), délivré par des banques privées et la CDC, n'est pas retenu pour les pourcentages de la loi SRU. En effet, toutes les conditions (énumérées aux articles L. 301-5-1 et L. 301-5-2 du CCH, concernant l'aide personnalisée au logement ou APL) doivent être réunies pour le conventionnement de loyer dont le droit à l'APL pour compter comme logements sociaux (selon

le dispositif SRU). Or, comme le PLI ne donne pas droit d'emblée à l'APL, il est donc exclu des 20/25 % de la loi SRU, même si le locataire en PLI pourra toucher une aide au logement en cas d'accident de vie.

## 2 Différentes familles du logement social et marchés publics

### COMMENTAIRE

Le terme « HLM » a disparu des appellations du logement social. La loi ÉLAN leur a demandé de se regrouper.

### Offices publics de l'habitat (OPH)

Il existait des offices publics d'habitation à loyer modéré (OPHLM) municipaux et départementaux, qui devaient respecter la totalité du Code des marchés publics. Certains s'étaient transformés en offices publics d'aménagement et de construction (OPAC) pour élargir leurs compétences en aménagement et modifier leurs statuts, avec un choix offert d'entrer dans le système de comptabilité publique ou de comptabilité privée. Tous sont désormais devenus des OPH. Le nombre de 237 en 2017 peut évoluer à la baisse, avec l'obligation de regroupements. Les OPH remplacent les OPHLM et OPAC.

Les OPH ont été créés par décret en Conseil d'État. Ils sont constitués sur l'initiative d'une commune, d'un regroupement de communes ou d'un département et prennent généralement, le nom de la ville suivi du terme « Habitat » avec quelques adaptations (par exemple, « Paris Habitat » ou « Lille Métropole Habitat »).

Ils construisent plutôt des programmes en locatif ; les programmes de vente avec prêt social sont minoritaires dans leurs actions.

L'article L. 421-26 du Code de la construction et de l'habitation, modifié par l'article 4 de l'ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018, précise que les marchés publics des offices publics de l'habitat sont régis par les dispositions du Code de la commande publique.

### RÉFÉRENCES

Pour plus d'informations sur les obligations de l'ancienne loi MOP désormais codifiée au livre IV de la partie du II du Code de la commande publique, voir fiches 7.09 et suivantes.

### Entreprises sociales pour l'habitat (ESH)

Les entreprises sociales pour l'habitat (ESH) remplacent les sociétés anonymes d'habitation à loyer modéré (SA HLM). Ce sont des sociétés anonymes dirigées par des actionnaires (dont le 1 % logement et des établissements financiers). La rémunération des actionnaires est

limitée, les ESH doivent réinvestir leurs bénéfices. Les collectivités territoriales et les locataires sont représentés dans leur conseil d'administration. Les ESH interviennent en locatif et en accession à la propriété.

Les ESH sont agréées par l'autorité administrative et leurs statuts contiennent des clauses types qui leur imposent un mode d'organisation spécifique en lien avec leur mission d'intérêt général. Les statuts et le fonctionnement des ESH sont spécifiquement encadrés par la réglementation HLM qui introduit des limitations significatives au Code de commerce.

Les ESH en tant qu'acheteurs publics doivent appliquer les textes de la commande publique.

### Sociétés coopératives d'HLM

Les sociétés coopératives d'HLM sont spécialisées en accession sociale et « sécurisent » l'accédant. Elles deviennent aussi syndic de copropriété pour d'autres entités.

Voir le regroupement des sociétés HLM.

### Procivis – Union d'économie sociale pour l'accession à la propriété (UES-AP-Procivis)

Ces sociétés anonymes coopératives d'intérêt collectif pour l'accession à la propriété (SACICAP) succèdent, depuis 2008, aux sociétés anonymes de crédit immobilier (SACI) et à la chambre syndicale du crédit immobilier. Les SACI avaient un quasi-monopole de l'accession sociale quand elles distribuaient les anciens prêts d'accession à la propriété (PAP) par le biais du Crédit Foncier (qui a disparu), avant que ne soit créé le prêt à taux zéro délivré par les banques. Leurs activités ont actuellement commencé à diminuer.

## 3 Nouveau seuil de viabilité et société de coordination

### Seuil de viabilité des organismes de logements sociaux

Il existe un nouveau seuil de viabilité des organismes de logements sociaux, défini à l'article L. 423-1 du CCH, comprenant trois critères d'appréciation :

- ils doivent gérer au moins 1 500 logements ;
- avoir construit au moins 500 logements pendant une période de 10 ans ;
- contribuer suffisamment à leurs missions et objectifs d'intérêt général L. 411 et L. 411-2 CCH.

### IMPORTANT

Les organismes déjà en groupe ne sont pas concernés.