



Direction Juridique et Fiscale  
Gaëlle LECOUEDIC

20 mai 2022

## Note juridique

### ACCESSION SOCIALE A LA PROPRIETE ET HAUSSE DES COUTS DE CONSTRUCTION

Dans le cadre de leur activité d'accès social à la propriété, les organismes sont confrontés depuis plusieurs mois à une évolution des coûts de construction qui les conduit à s'interroger sur la possibilité de revoir les prix de vente des opérations déjà engagées, en cours de commercialisation :

- ⇒ Une révision des prix de vente des logements en accession à la propriété est-elle possible ?
- ⇒ Dans quelle mesure peuvent-ils modifier leur prix de vente, y compris lorsque l'avant-contrat ou le contrat a déjà été signé ?

#### I. OPERATIONS DE LOCATION-ACCESSION AGREES PSLA

Les opérations de location-accession bénéficiant d'un financement PSLA, sont soumises à l'obtention d'une décision d'agrément, octroyées dans les conditions de [l'article D.331-76-5-1 du CCH](#).

Pour obtenir cet agrément, le vendeur doit signer une convention avec l'Etat comportant les prix de vente des logements agréés fixés dans la limite d'un plafond réglementaire.

Ces prix de vente sont fixés, logement par logement, dans la limite du plafond applicable au cours de l'année civile pendant laquelle a été signée la convention avec l'Etat.

Or, le [Guide pratique du Prêt social de location-accession](#) (édité par le Ministère du Logement de janvier 2021) valant circulaire, précise (en page 20) que :

« [...] Le prix fixé dans la convention est **définitif et ne peut être réévalué**... ».

En outre, l'article D.331-76-5-1 du CCH précise que « *le prix de vente du logement n'exécède pas un plafond fixé par arrêté ; ce prix de vente, **non révisable**, est minoré, à chaque date anniversaire de l'entrée dans les lieux, d'un pourcentage défini par arrêté* ».

Pour envisager une modification du prix de vente, après la signature du contrat, deux cas sont à distinguer :

### **A. Prix de vente fixé à un prix inférieur au prix de la convention signée avec l'Etat**

Dans cette hypothèse où, par exemple, une remise commerciale avait été appliquée, une modification du prix pourra être envisagée, **sous réserve de l'accord du locataire-accédant** : l'organisme Hlm ne peut pas unilatéralement modifier le prix indiqué dans le contrat déjà signé.

Le nouveau prix de vente devra être fixé dans la limite du prix mentionné dans la convention PSLA.

Cet accord devra prendre la forme d'un **avenant** au contrat préliminaire ou au contrat de location-accession. L'avenant au contrat de location-accession devra être établi sous la forme authentique.

Si la modification est envisagée entre les deux actes, compte tenu du caractère facultatif du contrat de réservation, les parties peuvent toutefois convenir du nouveau prix, directement dans l'acte authentique de location-accession, sans signer un nouvel avant-contrat.

Les délais de rétractation ou de réflexion de l'article L.271-1 du CCH devront à nouveau être respectés.

S'agissant d'une modification substantielle, les ressources du locataire-accédant devront être de nouveau appréciées à la date de signature de l'avenant.

### **B. Prix de vente fixé au montant indiqué dans la convention signée avec l'Etat**

La modification des prix de vente nécessiterait l'accord préalable des services instructeurs (de l'Etat dans le département ou du délégataire des aides à la pierre).

Or, le guide relatif au PSLA susvisé précise en page 10, que :

*« la Convention Etat-opérateur fixe un certain nombre de points de manière **définitive, dont le prix de vente au m<sup>2</sup> ...** ».*

Ainsi, il en résulte qu'aucune modification de prix ne pourra avoir lieu.

Tableau de synthèse pour les opérations de location-accession PSLA

<b>Prix de vente indiqué au contrat préliminaire ou au contrat de location-accession</b>	<b>Modification du prix de vente</b>	<b>Modalités de modification du prix de vente</b>
Prix de vente inférieur au prix de vente mentionné dans la Convention PSLA	<b>Oui</b> : dans la limite des prix indiqués dans la Convention PSLA	Avenant (accord des deux parties, vendeur et locataire accédant)  <b>NB</b> : Appréciation des ressources du locataire-accédant à la date de la signature de l'avenant <sup>1</sup>
Prix de vente correspondant au prix de vente indiqué dans la Convention PSLA	<b>Non</b> : Prix de vente non modifiable	

<sup>1</sup> Les plafonds de ressources sont ceux de l'année civile de la signature du contrat préliminaire ou, à défaut, du contrat de location accession (article D.331-76-5-1 4e alinéa du CCH). L'avenant venant modifier le contrat de manière substantielle, l'appréciation devra de nouveau être faite à la date de signature de ce dernier

## II. OPERATIONS D'ACCESSION A LA PROPRIETE (HORS PSLA)

⇒ L'organisme Hlm peut-il modifier les prix de vente des logements pour les opérations d'accès sociale à la propriété en VEFA ?

### A. L'Organisme Hlm n'a signé aucun contrat

Pour rappel, les plafonds de prix de vente réglementaires sont fixés hors taxes (HT) et sont à respecter au niveau du programme pour les opérations d'accès soumises au taux de TVA normal (prix moyen par opération) et logement par logement pour les opérations d'accès soumises au taux réduit de TVA, en quartiers prioritaires de la ville – QPV, par exemple (cf. [article D.443-34 du CCH](#) et [article 4 de l'arrêté du 3 mai 2002](#) modifié relatif à la vente de logements dans les opérations d'accès à la propriété des organismes d'habitation à loyer modéré).

Les plafonds de prix 2022 sont consultables via le lien suivant : <https://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/economie-du-logement/plafonds-de-prix-de-vente-en-accession-en-2022>

L'organisme Hlm peut envisager de revoir les prix, dans le respect, des plafonds de prix de vente applicables aux opérations d'accès sociale à la propriété.

### B. L'organisme Hlm a signé des contrats de réservation

#### 1. Contrat de réservation mentionnant un prix ferme et définitif

L'organisme Hlm ne peut imposer aucune modification au réservataire (l'accédant) entre le contrat de réservation et l'acte authentique de vente, sauf à obtenir l'accord de ce dernier formalisé dans un avenant. Deux situations sont donc envisageables :

- Soit le réservataire accepte la modification de prix :

Dans ce cas un avenant au contrat de réservation devra être signé, entérinant les nouvelles conditions financières.

Le nouveau prix de vente devra respecter les plafonds de prix réglementaires applicables.

Les ressources de l'accédant seront (à nouveau) appréciées lors de la signature de l'avenant. <sup>2</sup>

Cet avenant fait courir un nouveau délai de rétractation de l'article L.271-1 du CCH.

- Soit le réservataire refuse la modification de prix :

En cas de refus, le réservataire sera en droit de demander le remboursement de son dépôt de garantie, conformément à [l'article R.261-31 du CCH](#) qui dispose que :

---

<sup>2</sup> Les plafonds de ressources sont ceux de l'année civile de la signature du contrat préliminaire ou du contrat de VEFA (article 3 de l'arrêté du 3 mai 2002). L'avenant venant modifier le contrat de manière substantielle, l'appréciation des ressources devra de nouveau être faite à la date de signature de ce dernier

« Le dépôt de garantie est restitué, sans retenue ni pénalité au réservataire :

(.../...)

**b) Si le prix de vente excède de plus de 5% le prix prévisionnel, révisé le cas échéant conformément aux dispositions du contrat préliminaire. Il en est ainsi quelles que soient les autres causes de l'augmentation du prix, même si elles sont dues à une augmentation de la consistance de l'immeuble ou à une amélioration de sa qualité ;**

(.../...)

*Dans les cas prévus au présent article, le réservataire notifie sa demande de remboursement au vendeur et au dépositaire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.*

*Sous réserve de la justification par le déposant de son droit à restitution, le remboursement intervient dans le délai maximum de trois mois à dater de cette demande. »*

## 2. Le contrat de réservation fait état d'un prix prévisionnel non révisable

L'organisme Hlm pourra proposer une modification du prix de vente entre le contrat de réservation et le contrat de vente, et l'accédant aura alors la faculté d'accepter, ou non, cette modification dans l'acte authentique de vente.

Ce nouveau prix devra toujours respecter les plafonds de prix de vente réglementaires.

- Le réservataire accepte la modification du prix de vente

Les ressources de l'accédant devront être de nouveau appréciées au moment de la signature du contrat de VEFA.<sup>3</sup>

L'accédant signera le contrat de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), après un délai de réflexion de 10 jours (cf. article L.271-1 du CCH) compte tenu de la modification substantielle ainsi faite.

- Le réservataire refuse la modification du prix de vente :

– Si la modification du prix de vente n'excède pas la limite de 5% prévue par l'article R. 261-31 du CCH

Le refus du réservataire aura pour conséquence la perte du dépôt de garantie, versé lors de la signature du contrat de réservation.

– Si la modification du prix excède la limite de 5% prévue par l'article R.261-31 du CCH :

Le réservataire pourra abandonner l'opération, ne pas conclure le contrat de VEFA, et demander le remboursement de dépôt de garantie versé.

---

<sup>3</sup> Les plafonds de ressources sont ceux de l'année civile de la signature du contrat préliminaire ou du contrat de VEFA (article 3 de l'arrêté du 3 mai 2002). L'acte venant modifier le contrat initial de manière substantielle, l'appréciation devra de nouveau être faite à la date de signature de ce dernier.

### 3. Le contrat de réservation fait état d'un prix prévisionnel révisable

Pour rappel, la révision des prix est prévue par [l'article R.261-26 du CCH](#) qui dispose que le contrat de réservation doit indiquer "*le prix prévisionnel de vente et, le cas échéant, les modalités de sa révision dans les limites et conditions prévues aux articles L.261-11-1 et R.261-15*".

Or, il résulte des articles L.261-11-1 et R.261-15 du CCH que la révision du prix doit être calculée dans la limite de 70% de la variation de l'index national du bâtiment tous corps d'état, dénommé BT 01, et elle s'applique sur chaque paiement ou dépôt.

Les solutions (selon l'acceptation, ou non, du réservataire) seront les mêmes que celles indiquées supra, dans l'hypothèse d'un prix *prévisionnel non révisable*, toutefois la limite des 5%, visée par l'article R.261-31 du CCH, s'appréciera par rapport au prix prévisionnel ainsi révisé.

## C. L'organisme Hlm a signé des contrats de VEFA

### 1. Le contrat de VEFA avec un prix ferme et définitif

Le contrat ne peut être modifié, sauf accord des parties.

Cela sera vraisemblablement rare, eu égard notamment au financement de l'accédant déjà finalisé à ce stade.

Le cas échéant, une modification du contrat convenue entre les parties devra être formalisée par avenant (en la forme authentique).

L'augmentation du prix pourra se faire dans la limite des plafonds de prix de vente réglementaires et les ressources de l'accédant devront à nouveau être appréciées, à la date de signature de l'avenant.

Un nouveau délai de réflexion de 10 jours devra être respecté (article L.271-1 du CCH) compte tenu du caractère substantiel de la modification

### 2. Le contrat de VEFA avec un prix révisable

Le prix est révisé dans les conditions de la clause de révision du prix prévue au contrat, conformément aux [articles L.261-11-1 et R.261-15 du CCH](#).

Si la clause de révision de prix n'était pas suffisante, une modification du prix pourrait éventuellement être envisagée, sous réserve de l'accord de l'accédant, dans les mêmes conditions que le 1) (contrat de VEFA avec un prix ferme et définitif).

Tableau de synthèse :

Avant la signature des contrats de réservation	Entre le contrat de réservation et le projet de contrat de VEFA			Après la signature du contrat de VEFA	
	Contrat de réservation avec un prix ferme et définitif	Contrat de réservation avec un prix prévisionnel non révisable	Contrat de réservation avec un prix prévisionnel et révisable	Contrat de VEFA avec un prix ferme et définitif	Contrat de VEFA avec un prix révisable
<p>Modification des prix de vente possible dans la limite des plafonds de prix de vente (art.D.443-34 du CCH et arrêté du 3 mai 2002)</p>	<p>Pas de révision de prix, sauf accord des parties et signature d'un avenant</p> <p><b>NB :</b> Dans les limites des plafonds de prix de vente et en cas d'avenant nouvelle appréciation des ressources des accédants</p>	<p>Modification du prix, sous réserve de l'acceptation de l'accédant :</p> <p>- Si modification du prix dans la limite de 5% (perte du DG par le réservataire en cas de refus)</p> <p>- Si modification supérieure à 5% (restitution du DG au réservataire en cas de refus)</p> <p><b>NB :</b> la modification doit se faire dans la limite des plafonds de prix de vente et en cas d'acceptation du réservataire : nouvelle appréciation des ressources</p>	<p>Modification du prix, sous réserve de l'acceptation de l'accédant :</p> <p>- Si modification du prix dans la limite de 5% (perte du DG par le réservataire en cas de refus)</p> <p>- Si modification supérieure à 5% (restitution du DG au réservataire en cas de refus)</p> <p>La limite des 5% s'applique à partir du prix prévisionnel révisé</p>	<p>Pas de modification du prix, sauf accord des parties et signature d'un avenant</p> <p>NB : le cas échéant, avenant avec un nouveau prix fixé dans les limites des plafonds de prix de vente réglementaires, et nouvelle appréciation des ressources des accédants</p>	<p>Pas de révision de prix sauf accord des parties et signature d'un avenant</p> <p>NB : le cas échéant, avenant avec un nouveau prix fixé dans les limites des plafonds de prix de vente réglementaires, et nouvelle appréciation des ressources des accédants</p>

## L'organisme HLM peut-il imposer à l'accédant une modification du prix du contrat de VEFA sur le fondement de la théorie de l'imprévision ?

Il pourrait être envisagé de demander une renégociation du contrat au titre de la **théorie de l'imprévision** du nouvel article 1195 du code civil.

En effet, l'article 1195 du Code civil, issu de la réforme du droit des contrats de 2016, consacre la théorie de l'imprévision et marque ainsi une rupture par rapport à la jurisprudence Canal de Craonne, en créant, désormais une exception au principe de la force obligatoire du contrat, dans l'hypothèse d'un **changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rendant l'exécution excessivement onéreuse pour l'une des parties.**

L'article 1195 du code civil dispose que :

*“Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.*

*En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe.”*

Les conditions de la mise en œuvre de la théorie de l'imprévision sont donc :

- un changement de circonstances imprévisibles lors de la conclusion du contrat,
- rendant l'exécution du contrat excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque.

Cette renégociation peut être mise en œuvre, dans le cadre d'une clause de renégociation prévue au contrat, ou par la voie judiciaire.

Il conviendra au cas par cas de juger de l'intérêt, notamment financier, de la mise en œuvre de la théorie de l'imprévision, surtout en cas de recours au juge.

Il appartiendra au juge d'apprécier si les conditions sont remplies pour justifier d'une telle révision du contrat , au titre de l'article 1195 du code civil, et cela au regard du secteur protégé dans lequel s'inscrit le contrat de VEFA.