



ANALYSE DE LA PRODUCTION DE LOGEMENTS SOCIAUX NEUFS EN VEFA DANS LA REGION OCCITANIE

DREAL OCCITANIE

Restitution du 17 janvier 2017



DÉROULÉ DE LA PRÉSENTATION



Rappel du cadre et de la méthodologie de la mission

Partie I – L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement social et sa déclinaison locale

Partie II – La production de logement social en véfa, des projets négociés

Partie III – Des idées reçues aux réalités locales : limites et apports de la production sociale en Véfa

↳ capacité ↗



Rappel du cadre et de la méthodologie de la mission



CALENDRIER DE LA MISSION

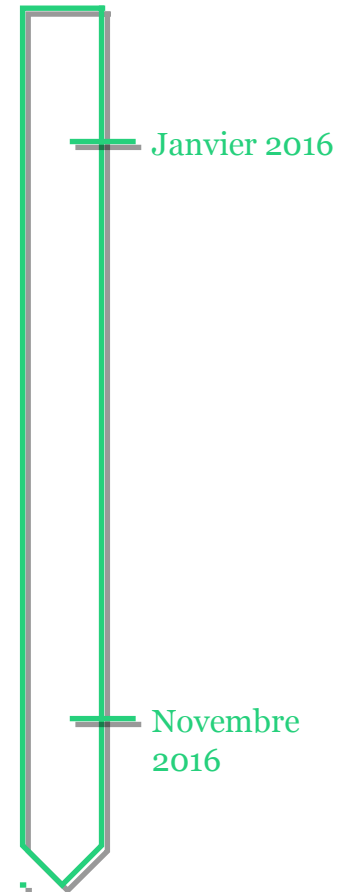


Une mission initiale portant sur la région Languedoc-Roussillon et un avenant élargissant le périmètre à la région Midi-Pyrénées :

➤ **Phase 1 (mi-janvier – février 2016) :** Prise de connaissance du projet - approfondissement du contexte et cadrage méthodologique

➤ **Phase 2 (Mars – octobre 2016) :** Analyse des opérations retenues, conduite des entretiens et visites sur site

➤ **Phase 3 (Juillet – novembre 2016) :** Analyse régionale - mise en perspective des résultats de l'étude de terrain et prise de recul



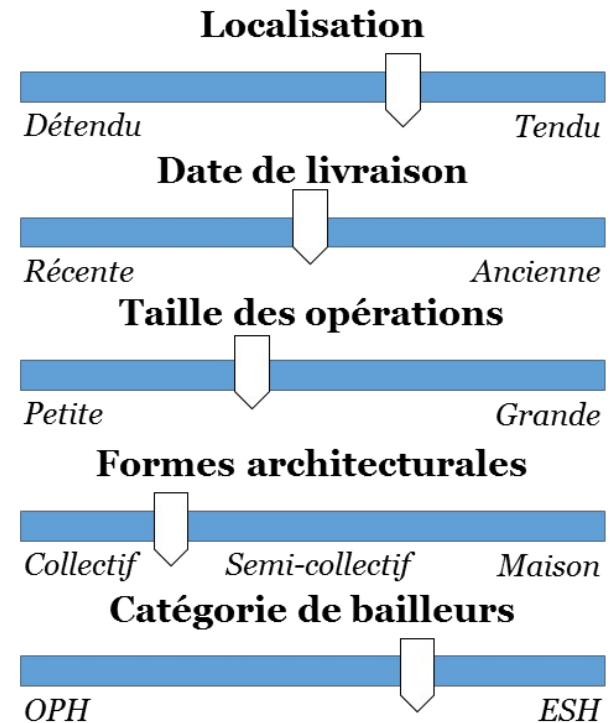
ECHANTILLON DES OPÉRATIONS ÉTUDIÉES



Pour chaque opération:

- **des entretiens** avec les bailleurs sociaux, les promoteurs immobiliers et les collectivités locales délégataires des aides à la pierre;
 - 25 bailleurs interrogés, 27 promoteurs, 25 acteurs locaux (collectivités, DDTM, EPF)
- **une analyse documentaire** à partir des dossiers d'opérations (dossiers de demande d'agréments, permis de construire, plans de financement, etc.) ;
- **une visite sur site** afin d'étudier la qualité architecturale des opérations, leur intégration dans l'environnement urbain, leur pérennité.
 - 24 opérations visitées sur 32 étudiées

Critères de sélection des 32 opérations étudiées:



OPÉRATIONS RETENUES

Département	EPCI	Nombre d'opérations
Aude	CA Grand Narbonne	2
	CA Carcassonne Agglo	2
Gard	CA Alès Agglomération	2
	CA Nîmes Métropole	2
	Autre	2
Hérault	CA Béziers Méditerranée	2
	CA Bassin de Thau	2
	CA Hérault Méditerranée	2
	CA Pays de l'Or	2
	Métropole de Montpellier	3
	Autre	1
Lozère	CC Apcher-Margeride-Aubrac	1
Pyrénées-Orientales	CU Perpignan Méditerranée	3
	Autre	1
Haute-Garonne	Toulouse Métropole	2
	CA du Muretain	1
	Autres	2
Total		32



GRILLE D'ENTRETIENS

8 grandes thématiques abordées



1. Contexte général
2. Position des acteurs par rapport à la VEFA
3. Nature des opérations produites
4. Problématiques foncières
5. Exigences du suivi d'une opération en VEFA
6. Qualités des logements produits dans la durée
7. VEFA et mixité sociale
8. Gestion du parc social produit en VEFA



I - L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement social et sa déclinaison locale



LE CONTEXTE NATIONAL

L'émergence d'une nouvelle filière de production du logement social

Un tournant engagé en 2008 avec le programme « 30 000 VEFA »

• Un doublement de la production de logements sociaux entre 2006 et 2014 à l'échelle nationale, passant de 60 000 à 120 000 logements en stock.

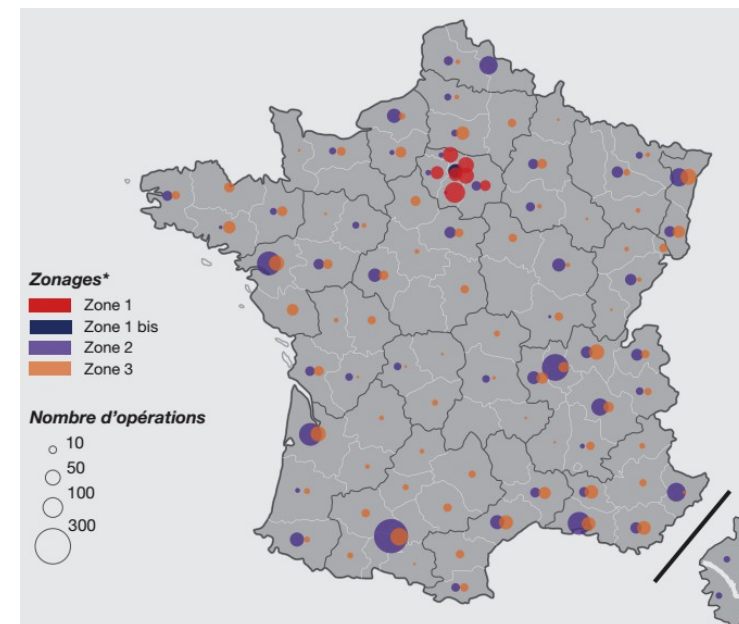
• La production en VEFA représentait ainsi 26% de la production de logements sociaux en 2013 à l'échelle nationale contre 1% en 2005

La place de la région Languedoc-Roussillon dans la production de logements sociaux en Véfa est relativement faible

Toulouse est une des agglomérations qui concentre le plus de logements produits en Véfa sociale.

Carte n° 1 – localisation des opérations de logements locatifs sociaux produites en VEFA de 2008 à 2013

Source : Caisse des dépôts et consignations, Eclairages, études n°7, mai 2015.



Le contexte régional

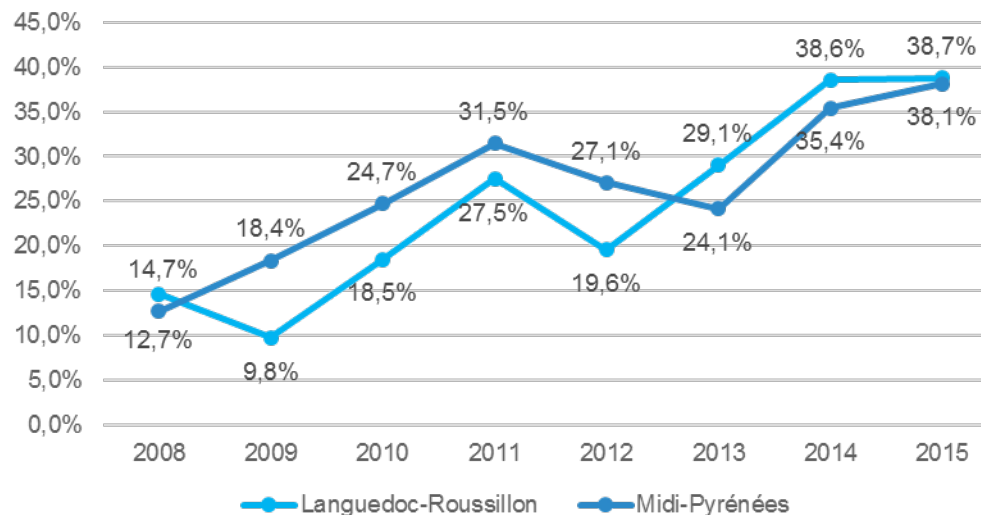
Une situation propice au développement de la Vefa sociale



En Languedoc-Roussillon, la part de logements produits en VEFA varie fortement d'un département à l'autre pouvant aller jusqu'à 50%.

En Midi-Pyrénées, la production de logements locatifs sociaux en VEFA est principalement concentrée dans l'agglomération toulousaine. Elle impacte peu le reste de la région.

Evolution de la part de VEFA par région





II - La production de logement social en véfa, des projets négociés



La négociation promoteurs-bailleurs,



Cadre réglementaire et négociations locales

L'article L. 433-2 du CCH créé par la loi du 17 février 2009 pour l'accélération des programmes de construction et d'investissement publics et privés stipule que :

- Un bailleur social peut acquérir des logements sociaux en véfa,
- « Les demandes de permis de construire [doivent déjà être] déposées » de sorte que **la négociation entre les promoteurs immobiliers et les bailleurs sociaux ne porte pas sur la nature et la configuration des logements achetés, mais uniquement sur le prix d'acquisition.**

Dans les faits :

- De nombreux promoteurs immobiliers prennent contacts avec les bailleurs sociaux en amont du dépôt de permis de construire, a fortiori dans les secteurs soumis à servitude de mixité ;
- Dans certains cas, des permis de construire modificatifs sont déposés après signature du contrat préliminaire pour adapter les opérations aux contraintes des bailleurs ;
- Avec l'expérience, les promoteurs immobiliers anticipent les souhaits et contraintes des bailleurs sociaux ;

Véfa subie ou Véfa choisie, *une situation contrastée selon les organismes*



Un rapport de forces bailleurs / promoteurs qui varie selon trois facteurs principaux :

- La compétence de maîtrise d'ouvrage dont le bailleur dispose,
- La capacité financière de l'organisme,
- Son assise territoriale.

Facteurs incitant les organismes à recourir à la VEFA	<p>Un faible outillage interne en matière de prospection foncière et/ou de maîtrise d'ouvrage</p> <p>Des objectifs de production ambitieux au regard de l'outil de production interne</p> <p>Une faible assise territoriale ne permettant pas d'accéder au foncier public</p>
Facteurs limitant les marges de négociation des organismes	<p>Une faible capacité de mobilisation de fonds propres...</p> <p>Un accès difficile aux financements complémentaires (aides publiques locales pour les OPH, subvention Action Logement pour les SA d'HLM)...</p> <p>... qui ne permettent pas de négocier la qualité des prestations ou de se positionner sur les opérations les plus courtisées (concurrence de nouveaux bailleurs entrants sur le territoire)</p>

La stratégie des bailleurs sociaux

face aux opportunités en véfa



Les bailleurs répondent à quatre stratégies :

Stratégie d'externalisation de la compétence de maîtrise d'ouvrage :

- certains bailleurs, pour des raisons historiques ou stratégiques, font le choix de déléguer une partie de la compétence de maîtrise d'ouvrage aux promoteurs pour concentrer leurs moyens humains et financiers sur d'autres axes stratégiques (réhabilitation de leur patrimoine, PRU, intervention dans le parc privé dégradé, intervention dans le diffus, etc.) ;

Stratégie de croissance externe :

- certains bailleurs s'appuient sur la Véfa pour avoir une production complémentaire aux opérations qu'ils développent en maîtrise d'ouvrage propre ;

Stratégie d'implantation dans un nouveau territoire :

- certains bailleurs utilisent la Véfa pour développer leurs activités dans de nouveaux territoires. Cela leur permet de produire des logements en s'appuyant sur le réseau de prospection foncière local des promoteurs ; cette stratégie est généralement temporaire le temps pour le bailleur de se faire connaître localement ;

Stratégie de contournement des blocages politiques :

- dans certains contextes très spécifiques où la ville s'oppose à la production de logement sociaux sur son territoire, les bailleurs sociaux ont recours à la VEFA afin de contourner cette politique. Si le maire peut s'opposer à un permis de construire, il ne peut pas aller à l'encontre d'une



La production sociale par les promoteurs immobiliers, *entre nécessité et relais de croissance*

Des promoteurs très différents par:

- Leur taille: petits promoteurs locaux, promoteurs régionaux ou nationaux
- Leur palette de métier: aménageurs, lotisseurs, constructeurs
- Leur stratégie:

➤ *La VEFA amortisseur de conjoncture :*

Certains promoteurs font de la Véfa sociale pour maintenir leur activité de promotion

➤ *Un vecteur de diversification :*

Certains promoteurs voient dans la Véfa sociale un vecteur de croissance externe

➤ *Les promoteurs 100 % logement social :*

Certains promoteurs font de la Véfa sociale leur cœur de métier ;

Ces promoteurs font partie de groupes comprenant des structures d'aménagement et/ou de promotion privée ou ont tissé des relations partenariales étroites avec elles pour offrir aux élus des projets d'aménagement « clefs en main ».

Le rôle des collectivités locales

Les pratiques prescriptives



Des collectivités de plus en plus prescriptrices dans leurs documents d'urbanisme:

- Montpellier Métropole: les $\frac{3}{4}$ des PLU communaux ont des servitudes de mixité sociale dans les centres urbains (21 communes sur 31)
- Thau Agglomération: l'octroi de la subvention d'agglomération est conditionné à un minimum de 20% de LLS sur l'opération, quelle que soit la taille de l'opération.
- Béziers Méditerranée: 20% minimum de LLS par opération pouvant monter jusqu'à 30% pour les communes en retard par rapport à leurs objectifs SRU.
- Toulouse Métropole : jusqu'à 30 % de LLS par opération dans certains quartier de Toulouse.
- Principe d'utilisation de macro-lots mixtes dans les opérations d'aménagement

Le rôle des collectivités locales

Les pratiques régulatrices



Des collectivités de plus en plus régulatrices :

- Régulation des prix par l'instauration « informelle » de prix plafonds pour garantir les emprunts ou verser les subventions : Montpellier Métropole, Conseil Départemental de l'Hérault, Thau Agglo, Perpignan Méditerranée
- Régime de subventions différent entre Véfa et MOA directe
- Charte de la production en Véfa à Toulouse Métropole (non signée) :
 - la définition de prix plafonds,
 - des incitations à produire des logements avec une meilleure performance énergétique ou environnementale
 - la préconisation d'un échancier de paiement





III - Des idées reçues aux réalités locales : limites et apports de la production sociale en véfa



Des idées reçues aux réalités locales



6 questions récurrentes disséquées :

#1 La production en VEFA, « ça coûte trop cher » ?

#2 La production en VEFA, « du logement locatif social mis aux enchères » ?

#3 La production en VEFA, « responsable de la bulle foncière » ?

#4 La production en VEFA, « c'est de mauvaise qualité » ?

#5 La production en VEFA, « ça augmente les coûts de gestion » ?

#6 La production en VEFA, « c'est plus rapide » ?

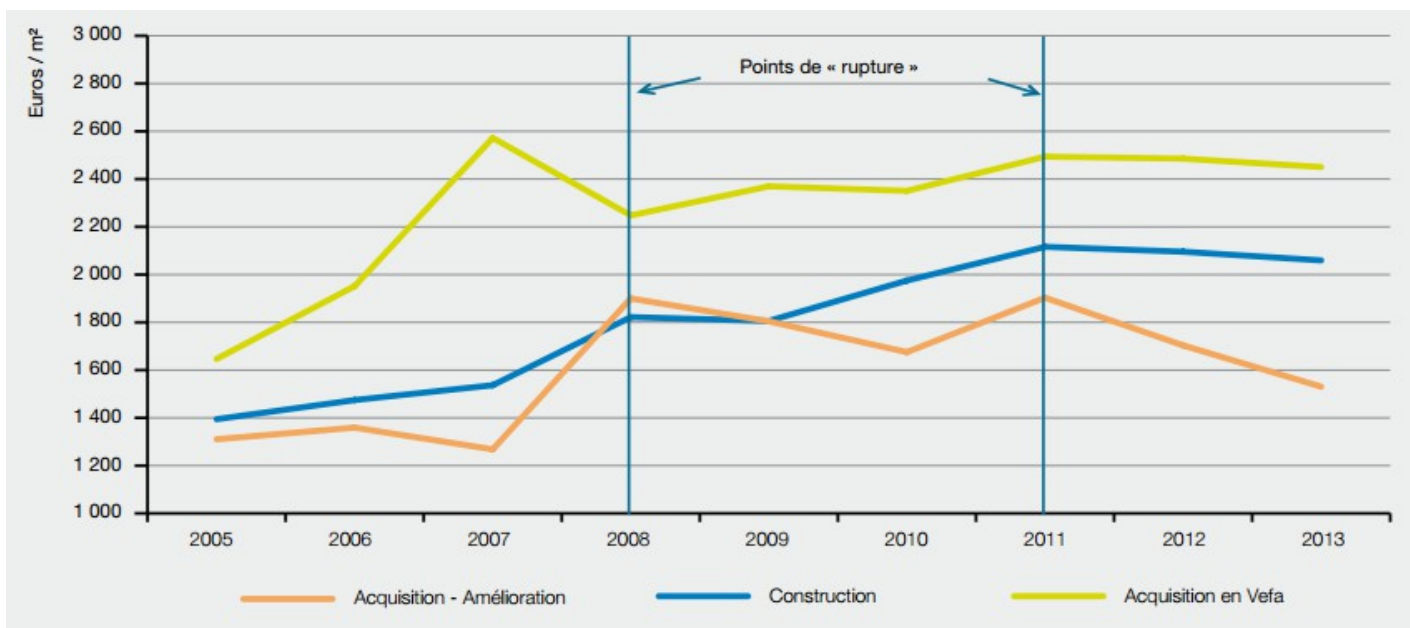
Des idées reçues aux réalités locales

#1 La production en Vefa, « ça coûte trop cher » ?

Les études nationales tendent à montrer que la Vefa coûte plus cher que la production directe

Coût de production des opérations par mode de production France entière (en €/m² habitable)

Source : Caisse des dépôts et consignations, Eclairages, études n°4, juin 2014.



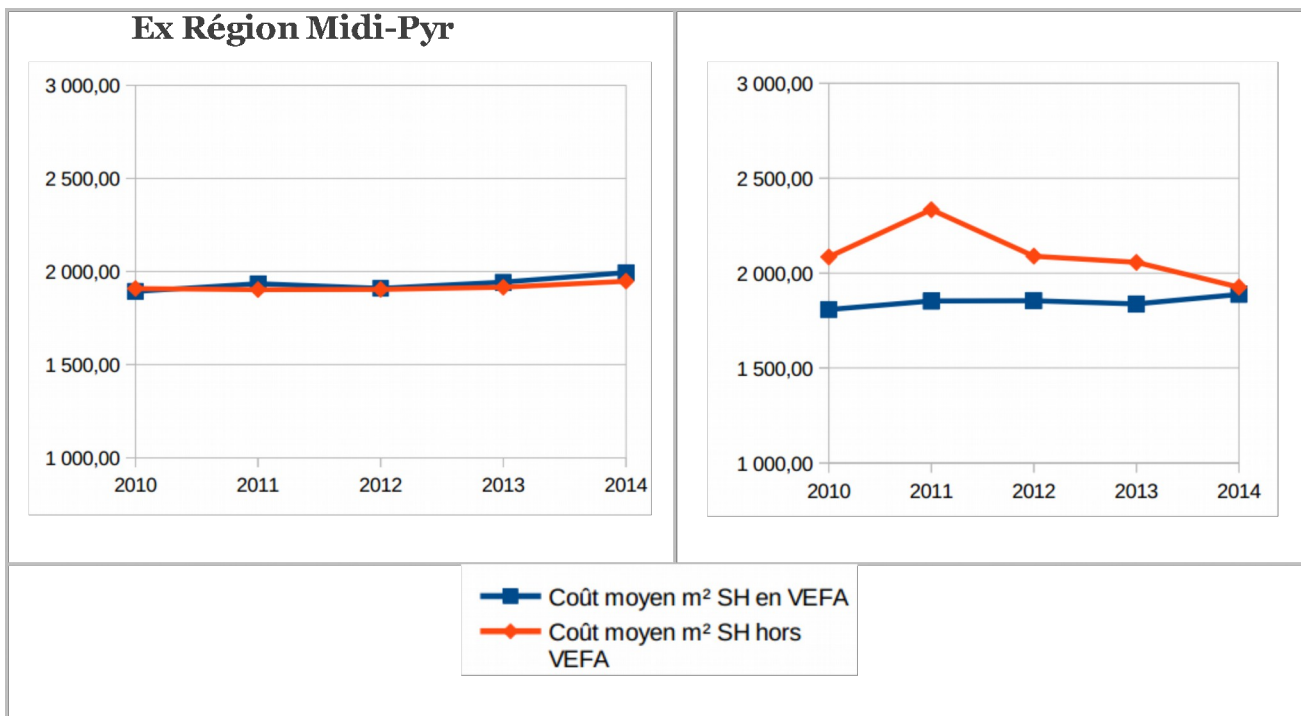
Des idées reçues aux réalités locales

#1 La production en Vefa, « ça coûte trop cher » ?

Localement, les résultats sont plus contrastés

Coût de production des opérations par mode de production des ex régions Languedoc Roussillon et Midi-Pyrénées (en €/m² habitable)

Source : DREAL Occitanie, SYSAL, été 2016.



Des idées reçues aux réalités locales

#1 La production en Véfa, « ça coûte trop cher » ?



Une question difficile à appréhender méthodologiquement du fait de :

•La singularité des opérations en Véfa :

- Généralement construites sur des fonciers plus centraux, plus chers; des fonciers d'origine privé ou issus d'opérations d'aménagement coûteuses;
- De taille en moyenne plus grande ;

➤L'évaluation du coût varie donc d'une opération à l'autre: chaque opération a son modèle économique propre

Quelques faits constatés localement:

•Un effet ciseau entre coût du foncier et de la construction : les promoteurs privés achètent le foncier plus cher que les bailleurs mais obtiennent des coûts de construction 15 à 20% inférieurs à ceux des bailleurs sociaux

- Du foncier privé, mieux positionné
- Des négociations avec les entreprises facilitées par l'absence de cadre des marchés publics

•Des prix limités par les recettes escomptées par les bailleurs : plafond de verre

•Des prix régulés par les collectivités, notamment à travers l'application de prix plafonds

•Des coûts d'opération minorés en maîtrise d'ouvrage directe (frais de structure non inclus)

Des idées reçues aux réalités locales

#2 *La production en VEFA, « du logement locatif social mis aux enchères » ?*



- Des leviers mobilisables pour renchérir les prix d'acquisition variables selon les organismes :
 - La mobilisation de fonds propres
 - La mobilisation de subventions publiques

Le phénomène de mise aux enchères est cependant limité par les acteurs du territoire :

- les recettes escomptées par les bailleurs étant plafonnées, la fourchette des prix d'acquisition permettant d'équilibrer les opérations reste étroite.
- les bailleurs qui sont dans une stratégie d'implantation durable dans le territoire limitent d'eux-mêmes leur surenchère car savent qu'ils en pâtiront dans quelques années
- certaines collectivités locales agissent de façon à réguler le marché de la VEFA en instaurant des prix plafonds au-delà desquels elles ne délivrent plus de subventions

Des idées reçues aux réalités locales

#3 La production en VEFA, « responsable de la bulle foncière » ?



- Des modes de financement qui concourent à une augmentation des prix de foncier supportables par les organismes en Vefa

Mécanisme de financement de la CDC en VEFA :

Zone A : 35% du cout de l'opération sur du prêt foncier à 60 ans

Zone B1: 30% du cout de l'opération sur du prêt foncier à 60 ans

Zone B2 : 25% du cout de l'opération sur du prêt foncier à 50 ans

Zone C : 20% du cout de l'opération sur du prêt foncier à 50 ans

Charge foncière réelle en MOA directe : 17% du coût de l'opération en moyenne

- La stratégie d'implantation de nouveaux bailleurs sur les territoires qui arrivent avec des référentiels de prix d'acquisition plus élevés et sont prêts à déséquilibrer temporairement leurs modèles

Des idées reçues aux réalités locales

#4 La production en VEFA, « c'est de mauvaise qualité » ?



- Une satisfaction globale des bailleurs sociaux et des collectivités locales
- Des pratiques très variables selon les promoteurs ...
- ... fonction de leur souhait d'implantation local: conserver une bonne image
- ... fonction de leur savoir faire et de leur taille: capacité à conduire les opérations, négociations avec les entreprises, etc.

- Un cadre légal qui ne favorise pas les négociations en faveur de la qualité: rapprochement bailleur/promoteur avant dépôt du permis de construire non permis par la législation, signature du contrat de réservation au stade de l'Avant projet, etc.

Des idées reçues aux réalités locales

#5 La production en VEFA, « c'est de mauvaise qualité » ?



- Un outillage progressif des bailleurs pour mieux encadrer la qualité des prestations: négociations amont, cahiers des charges, présence des chargés d'opérations aux réunions de chantier
- Des négociations limitées par la politique des prix plafonds qui conduit à des pratiques parallèles (contrat de prestation pour la réalisation de travaux complémentaires financés par le bailleur sur fonds propres, en dehors des financements publics)
- Un réel point noir: Des bailleurs dépendants du promoteur pour la levée des réserves et la résolution des désordres survenus au cours de l'année de parfait achèvement

Des idées reçues aux réalités locales

#5 La production en VEFA, « ça augmente les coûts de gestion » ?



- Des niveaux de charge qui seraient plus élevés...
- ... mais une réalité difficile à objectiver du fait du caractère récent de la plupart des opérations
- Un achat au stade du permis de construire qui ne permet pas de juger de l'efficacité économique des équipements installés
- Des bailleurs qui s'outillent pour anticiper les conditions de gestion des opérations produites en Véfa: vigilance croissante sur les équipements choisis, les structures juridiques déployées (copropriété, ASL, AFUL, etc.)
- Un principe de mixité remis en cause dans son volontarisme le plus fort :
 - Les servitudes de mixité sociale imposent une part de logements locatifs sociaux
 - Mais les bailleurs sociaux privilégient une mixité à l'échelle de l'immeuble, voire de l'îlot et souhaitent disposer de leurs propres parties communes pour y déployer leur politique de gestion

Des idées reçues aux réalités locales

#6 La production en VEFA, « c'est plus rapide » ?



- La rapidité d'exécution figure parmi les avantages les plus appréciés des élus locaux et de certains bailleurs sociaux
- Les opérations en Véfa « apparaissent » plus rapides car elles commencent pour les collectivités locales et les bailleurs au moment de la délivrance du permis de construire
- En réalité, les opérations montées en Véfa ne sont pas significativement plus rapides si on prend en compte le temps de travail masqué du promoteur immobilier avant le dépôt du permis de construire (développement foncier, études préalables, etc.)
- Une plus grande agilité des promoteurs pour faire face aux aléas de chantiers (défaut d'entreprises, besoins de marché complémentaires pour des travaux non prévus initialement) : ne sont pas soumis aux contraintes des marchés publics.

↳ capacité ↗



Synthèse



Synthèse: la négociation promoteurs - bailleurs

Avantages et inconvénients de la véfa pour les bailleurs sociaux

Avantages

- Une contribution à l'atteinte des objectifs de production
- Un gain de temps (les bailleurs font l'économie de la période de conception)
- Une économie de moyens par l'externalisation de la prospection foncière et de la maîtrise d'ouvrage
- De nouvelles opportunités de développement / élargissement du réseau et de l'assise territoriale
- Une solution « clef en main » parfois considérée comme plus sûre car le risque est porté par le promoteur
- Une aide à l'implantation dans des communes opposées à la production de nouveaux logements locatifs sociaux
- Une contribution à la « banalisation architecturale » du logement locatif social

Inconvénients

- Des opérations réputées plus coûteuses
- Une conception qui échappe au bailleur et parfois en décalage avec ses attentes en matière de gestion
- Une maîtrise plus aléatoire de la conduite des travaux
- Des bailleurs dépendants du promoteur pour la levée des réserves et la résolution des désordres survenus au cours de l'année de parfait achèvement
- Une mise en concurrence entre les bailleurs conduisant à une augmentation des prix
- Un potentiel risque de perte progressive de la compétence de maître d'ouvrage
- Un rapport qualité / prix qui dépend de la capacité de négociation du bailleur et du sérieux du promoteur

Synthèse: la négociation promoteurs - bailleurs

Avantages et inconvénients de la véfa pour les promoteurs



Avantages

- Une contribution parfois essentielle à l'atteinte du chiffre d'affaire (relais de croissance / effet contra-cyclique)
- Une commercialisation facilitée par la vente en bloc
- Une avance de trésorerie généralement dès l'établissement des fondations
- Un bilan d'opération avec une TVA réduite
- Une solution de repli en cas de non commercialisation de lots

Inconvénients

- Des opérations considérées comme étant moins rémunératrices que les opérations privées
- Un besoin d'acculturation aux attentes des bailleurs en matière de gestion patrimoniale
- Des acquéreurs finaux plus exigeants et outillés que les particuliers

↳ ↳ **espacité** ↗ ↗



**Merci de votre
attention**



↳ capacité ↗



Annexes



OPÉRATIONS RETENUES

Dép.	EPCI	Commune	Opération	Bailleur social	Promoteur
Aude	CA le Grand Narbonne	Narbonne	I3F NARBONNE Mayralle	S.A. IMMOBILIERE 3 F	M3G Immo (Proméo)
Aude	CA le Grand Narbonne	Gruissan	La Germandrée	O.P.H. DE L'AUDE	Alénis (Narbonne)
Aude	CA Carcassonne Agglo	Carcassonne	OPH CARCASSONNE Lo Badarel	O.P.H. DE L'AUDE	SY Promotion (Narbonne)
Aude	CA Carcassonne Agglo	Caux-et-Sauzens	CAUX et SAUZENS	ALOGEA	Terre d'Aude (SARL Odyssee)
Gard	CA Alès Agglomération	Alès	ALES - VEFA "Les Lucioles"	O.P.H. DU GRAND ALES	Le Refuge
Gard	CA Alès Agglomération	Saint-Hilaire-de-Brethmas	ST HILAIRE BRETHMAS	O.P.H. DU GRAND ALES	IB Promotion
Gard	CA Nîmes Métropole	Caveirac	VEFA CAVEIRAC	S.E.M.I.G.A	Ametis
Gard	CC Piémont Cévenol	Quissac	Quissac	S.E.M.I.G.A	Ametis
Gard	CA Nîmes Métropole	Nîmes	NIMES - "Mas de Teste"	OPH Habitat du Gard	Ametis
Gard	CC Terre de Camargue	Le Grau-du-Roi	LE GRAU DU ROI - VEFA "Fleur de sel"	S.A. FDI HABITAT	FDI Promotion
Hérault	CA Béziers Méditerranée	Béziers	VEFA RESIDENCE LE DECEM	OPH BEZIERS MEDITERRANEE HABITAT	HMD Promotion
Hérault	CA Béziers Méditerranée	Cers	LE HAMEAU DE LA FABRIQUE	OPH BEZIERS MEDITERRANEE HABITAT	3DMA
Hérault	CA du Bassin de Thau	Sète	OPH Sète Village Royal VEFA	O.P.H. DE SETE	ICADE
Hérault	CA du Bassin de Thau	Gigean	3F GIGEAN Résidence PASARELA	S.A. IMMOBILIERE 3 F	Ametis
Hérault	CA Hérault Méditerranée	Agde	MACROLOT 2B ZAC CAPISCOL - Le Symbioz	O.P.H. DE L'HERAULT	Premalis

Dép.	EPCI	Commune	Opération	Bailleur social	Promoteur
Hérault	CA Hérault Méditerranée	Montagnac	Parc de la Tuilerie 2 - MONTAGNAC - La tramontane	O.P.H. DE L'HERAULT	SPAG/Salto Méditerranée
Hérault	CA du Pays de l'Or	Palavas-les-Flots	Résidence ZEFIRA	S.A. UN TOIT POUR TOUS	Angelotti Promotion
Hérault	CA du Pays de l'Or	Mauguio	MAUGUIO Ateliers Municipaux Promologis	S.A. PROMOLOGIS S.A. M.A.I HLM	Ametis
Hérault	Montpellier Méditerranée Métropole	Le Crès	"LA CAPITELLE" - LE CRES	S.A. PROMOLOGIS S.A. M.A.I HLM	Ametis
Hérault	Montpellier Méditerranée Métropole	Montpellier	RES "LA MANTILLA" MONTPELLIER	ACM Habitat	Pragma
Hérault	Montpellier Méditerranée Métropole	Montpellier	Rue Centrayrargue - la Vernaccia	ACM Habitat	Bouygues et Nexity
Hérault	CC du Pays de Lunel	Lunel	LUNEL Vilogia Rue des Aires	S.A. VILOGIA	Océanis
Lozère	CC Apcher-Margeride-Aubrac	Saint-Chély-d'Apcher	3 pav. VEFA - Le Réadet - St Chély d'A. - LH	S.A. LOZERE HABITATIONS	Millénium (maison chrysalide)
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée	Perpignan	Les Jardins de la Basse	S.A. ROUSSILLON HABITAT	Amétis
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée	Perpignan	Bois des Pins	O.P.H. PERPIGNAN MEDITERRANEE	Immobilia Promotion
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée	Cabestany	Les Portes de la mer - CABESTANY - 3MH	S.A. TROIS MOULINS HABITAT	Agir Promotion
Pyrénées-Orientales	CC de Roussillon Conflent	Ille-sur-Têt	LE VERGER	O.P.H. DES PYRENEES-ORIENTALES	M3G Immo (Proméo)
Haute-Garonne	CA du Muretain	Labarthe-sur-Lèze	LABARTHE SUR LEZE ROUTE DE PLANTAUREL	Patrimoine SA Languedocienne	?
Haute-Garonne	CD 31	Seysse	SEYSSES	SA Nouveau Logis Méridional	?
Haute-Garonne	CU Toulouse Métropole	Toulouse	TOULOUSE 247 RTE DE LAUNAGUET	OPH Habitat Toulouse	Tagerim
Haute-Garonne	CD 31	Fontenilles	FONTENILLES LAGARDE	SA des Chalets	SARL HPL
Haute-Garonne	CU Toulouse		CASTELGINEST CHEMIN DE		Groupe



Le rôle des collectivités locales

Exemple: échéancier de paiements pour la Véfa –

Toulouse Métropole

Charte Véfa Toulouse		Cadre législatif	
STADE	ECHEANCE CUMULEE	STADE	ECHEANCE CUMULEE
Signature de l'acte authentique de vente	5%		
Démarrage des travaux	20%		
Achèvement des fondations	35%	Achèvement des fondations	35%
Achèvement du plancher haut du rdc	45%		
Mise hors d'eau	60%	Mise hors d'eau	70%
Mise hors d'air	80%		
Achèvement de l'immeuble	95%	Achèvement de l'immeuble	95%
Mise à disposition du bien	97%		
Levée des réserves	98%		
Remise des documents administratifs inhérents au RESERVANT	99%		
Remise des autres documents administratifs	100%	Solde	100%