

ARECCOOP

MODE D'EMPLOI COOP OPTION 2.4

Description et Objectifs :	2
Fonctionnement	3
A. La page d'accueil	5
B. Paramétrages	6
a. Paramètres financiers	6
b. Paramètres commerciaux	7
C. Montage	9
a. Description des Lots	9
b. Description du Programme	10
c. Résultats financiers prévisionnels	11
D. Commercialisation	14
a. Analyse commerciale	14
b. L'Etude personnalisée d'un client	17
c. L'Etat de la Commercialisation	23

Date de mise à jour : 17/10/2022

Description et Objectifs :

L'outil Coop Option est un logiciel développé et distribué par ARECOOP. Il permet de simuler le montage d'une opération de location-accession dans les modalités du financement PSLA.

L'outil historique permettait d'appréhender les calculs règlementaires spécifiques au PSLA pour l'opérateur. Il apportait également un formalisme standardisé apprécié lors des dépôts d'agrément auprès de l'administration et permettait aux commerciaux de réaliser une simulation commerciale détaillée.

En 2016 l'outil a évolué fortement, aboutissant à une version 2.0 qui apporte :

- Un fonctionnement distinct selon l'avancement du projet :
 - la phase amont pour les équipes de montage,
 - et la phase commercialisation pour les équipes au contact des candidats locataires-accessionnaires ;
- Une simulation unique à l'échelle de l'opération ;
- Une communication améliorée à destination des clients avec une présentation du produit et différentes possibilités pour la levée d'option, qui permet également de comparer le produit en PSLA avec une accession classique (VEFA)

La version 2020 apporte une meilleure visibilité des éléments financiers par l'ajouts d'éléments graphiques et fluidifie l'intégration de prêt PSLA variés, en intégrant dans toutes les hypothèses d'amortissement l'anticipation des décotes commerciales.

La dernière version 2.4, livrée mi-2022, permet d'intégrer plus simplement un niveau de redevance locative personnalisée, fixée en fonction du marché. En se rapprochant d'une pratique observée sur le terrain, cette évolution vous permettra de mieux maîtriser l'anticipation de la performance économique de l'opération et d'affiner l'étude de solvabilité des acquéreurs. Une refonte importante a également eu lieu sur la page de présentation des résultats financiers afin de faciliter la lecture de ces éléments.

En cas de difficultés ou pour nous faire de vos retours et impressions, n'hésitez pas à contacter la fédération :

FNSCHLM

federation@hlm.coop - 01.40.75.68.60

Fonctionnement

Le logiciel est composé de trois modules, un module dédié au montage du programme un autre pour la commercialisation et un module de paramétrage. Pour commencer à utiliser le logiciel, cliquez sur les rubriques de la page d'accueil. Par la suite vous disposerez de boutons permettant de faire le lien entre les différentes rubriques.

Dans tout l'outil, vous êtes amenés à compléter les cases jaunes uniquement. Outre les lignes d'explications déjà présentes, certains commentaires dynamiques (apparaissant quand vous cliquez sur une case) vous aideront dans la saisie.

Sur certaines pages, des boutons vous permettent d'enregistrer des modifications. Ces étapes sont nécessaires pour le bon fonctionnement des calculs et des automatismes qui font fonctionner l'outil, mais cela n'enregistre pas votre fichier.

Il faut donc enregistrer régulièrement le tableur Excel en cliquant sur la disquette en haut à gauche ou sur Fichier/Enregistrer indépendamment des enregistrements techniques par les boutons.

1. Réglages des paramètres

En premier lieu il faut compléter les paramètres de l'outil avec les données réelles de la coopérative et son environnement.

Cette étape est essentielle car ces paramètres vont influencer tous les résultats qui seront issus des simulations et permettent de personnaliser les documents créés par l'outil qui peuvent être utilisés pour la communication auprès des tiers.

2. Définition du programme

Les pages « Descriptions des Lots » et « Description du programme » sont la base du fonctionnement de l'outil. Elles doivent toutes deux être complétées avant de pouvoir utiliser les autres fonctionnalités. Jusqu'à avoir renseigné toutes les informations de ces deux pages, ne prêtez pas attention aux écritures erronées et messages d'alerte qui pourraient apparaître.

Sur la page « Description des lots », le programme est saisi logement par logement, en typologie, surface et prix de revient et de vente. Sur la page « Caractéristiques du programme » il faut saisir les conditions de financement du projet qui ont un impact sur les redevances des accédants et sur le résultat financier.

Une fois ces deux pages complétées, le logiciel permet le contrôle du prix de vente PSLA sur la page « Description des lots » et estime un revenu minimum pour l'acquisition. Ce revenu reste théorique car il est considéré hors apport personnel et hors PTZ. Il permet toutefois de donner une première estimation rapide.

Sur la page « Description du programme » des messages vous indiquent si les caractéristiques de votre financement appellent des vigilances particulières.

3. Analyse financière de l'opération

La page « Résultats financiers prévisionnels » prend en compte les données saisies pour évaluer l'impact financier en fonction de la durée de la phase locative. Cette page est notamment destinée à la communication avec la direction, comité d'engagement ou conseil d'administration.

4. Analyse commerciale

A l'aide de ménages cibles définis par la coopérative, il est possible de simuler l'éligibilité des ménages au dispositif PSLA sur le programme.

Des profils sont déjà saisis, et correspondent à des profils de financement adaptés à la zone B1, notamment au niveau des PTZ. Il est donc recommandé de les personnaliser, d'en créer de nouveaux et d'en supprimer en fonction de vos cibles réelles.

En déroulant la page vers le bas, la section Analyse de l'éligibilité par logement vous indique pour le type de ménage sélectionné l'écart au plafond de ressources et les montants de redevances recommandés, avec des alertes si le ménage n'est pas éligible.

5. Commercialisation

En phase de commercialisation la page « Etude personnalisée du client » sert au suivi de l'entretien avec le client pour le commercial. Elle permet de saisir les informations du ménage dans l'ordre habituel des points évoqués en entretien.

Le haut de page sert à définir les caractéristiques du ménage et d'enregistrer les simulations effectuées sur un ou plusieurs logements.

Par la suite « Simulation préliminaire » permet d'avoir une première sortie papier pour que le client puisse étudier un plan de financement selon l'année de levée d'option de son choix.

Le bas de page « Simulation Approfondie » permet d'approfondir l'entretien sur des pistes de financement, et permet l'édition d'une sortie plus complète, reprenant les profils de remboursement du ménage. Il peut correspondre à la deuxième rencontre commerciale.

Une fois la vente engagée, il est possible de réserver le logement, ce qui enregistre le ménage dans la page « Etat de la commercialisation ».

Nous allons maintenant balayer chaque page de l'outil pour voir les fonctionnalités et mécanismes propres à chaque étape :

1. La page d'accueil



Bienvenue dans la version 2.3 de Coop-Option.

En plus des paramètres, le logiciel est composé de deux modules, un module dédié au montage du programme et l'autre pour la commercialisation.

Pour commencer à utiliser le logiciel, cliquez sur les rubriques ci-dessous. Au sein du logiciel vous disposerez de boutons permettant de faire le lien entre les différentes rubriques.

Dans tout l'outil, vous êtes amenés à compléter les cases jaunes uniquement. En plus des lignes d'explications déjà présentes, certains commentaires dynamiques (apparaissant quand vous cliquez sur une case) vous aideront dans la saisie.

Montage	Commercialisation
Descriptions des lots	Analyse Commerciale
Description du programme	Etude personnalisée du client
Résultats financiers prévisionnels	Etat de la commercialisation

Paramétrages
Paramètres financiers
Paramètres commerciaux

Sur la page d'accueil les différents modules sont identifiés et associés à des couleurs différentes qui seront reprises dans les pages suivantes, qui s'ouvrent par un simple clic sur les mots colorés.

La première étape pour utiliser l'outil est la définition de l'ensemble des paramètres de contexte et propres à votre société pour le montage d'opération en PSLA. C'est la section jaune, dont les liens sont en bas de la page d'accueil.

2. Paramétrages

Pour simplifier la saisie les paramètres ont été répartis en deux pages :

- « Paramètres financiers » correspond à des informations de nature financières tels que le taux de TVA, les indices internes tels que le taux d'actualisation ainsi que des ratios internes de type frais de gestion.
- « Paramètres commerciaux » reprends les éléments liés au contrat PSLA tels que la décote, les plafonds ainsi que des éléments de contexte économique pour les ménages (taux d'emprunt, taux d'effort admissible...)

Sur chacune de ces deux pages un bouton, à côté du titre, permet de verrouiller ou déverrouiller la page. Cela sert à éviter les modifications accidentelles de la page.

Pour certains paramètres, un petit texte explicatif en italique illustre ou sert de guide pour fixer les valeurs.

a. Paramètres financiers

Cette section permet de personnaliser 16 paramètres. Il y a des éléments économiques généraux qui reprennent des éléments financiers propres à la coopérative (frais de gestion, taux d'actualisation) et l'affichage des taux de TVA.

Les **hypothèses de gestion locative pour la transformation en PLS** sont l'ensemble des paramètres considérés pour évaluer la faisabilité d'intégrer au parc locatif de la coopérative les logements du programme en PLS. On considère alors que le programme est refinancé avec un taux de fonds propres et des conditions d'emprunts précisées ici. On retrouve les éléments de conclusion de l'analyse dans la page « Description du Programme ».

Paramètres Financiers

Déverrouiller

Accueil

Indices

Taux d'actualisation 1,00%

Appliqué pour le calcul de la valeur actualisée de la marge réalisée à l'issue de la phase locative. Valeur conseillée de 2 à 5 % selon le niveau de risque.

Taux de placement de la trésorerie 0,75%

Utilisé pour les calculs long terme lors de la transformation en locatif.

Fiscalité de l'opération

TVA normale 20,00%

TVA PSLA 5,50%

TVA locatif 10,00%

Frais de gestion en PSLA par logement 450 € par an

Frais annuels de gestion du logement en phase locative (différents du ratio habituellement utilisé en locatif)

Hypothèses de gestion locative pour la transformation en PLS

Vacances et impayés 3,0%

	Valeur an 1	Evolution annuelle
Loyer plafond	8,67 €	1,6%

Taux emprunt CDC	3,5%	0,00%
------------------	------	-------

TFPB (% des loyers)	15,0%	2,20%
---------------------	-------	-------

Les logements locatifs bénéficient d'une exonération de TFPB sur les 25 premières années de location qui est prise en compte.

Pour estimer du coût de la TFPB au-delà de 25 ans, merci de bien vouloir indiquer ici la valeur pour des logements équivalents ne bénéficiant pas de l'exonération.

Frais de gestion (par logement)	500 €	2,1%
---------------------------------	-------	------

Les frais de gestion incluent l'entretien courant et les réparations.

PGR (% Prix de revient)	0,60%	1,70%
-------------------------	-------	-------

b. Paramètres commerciaux

Cette section reprend davantage de paramètres qui ont été regroupés par catégorie.

En premier les **paramètres de la coopérative** servent à la personnalisation des présentations destinées aux prospects lors de la commercialisation.

La section des **spécificités du contrat de location-accession** sert à définir les pratiques de la coopérative sur les éléments clés du PSLA comme la décote ou le mode de fixation de la part locative. Pour faciliter les ajustements lors du montage le niveau retenu sera en revanche fixé directement depuis la page décrivant le programme et le montage financier. C'est en revanche ici qu'est renseignée l'estimation du gain pour le ménage de faire appel à la coopérative plutôt qu'à une structure privée.

La partie **Hypothèse de financement des clients** sert également pour personnaliser les éditions à destination des prospects. Le taux d'emprunt définitif du client est renseigné directement dans le module commercialisation lorsqu'il est connu.

Enfin la section des **plafonds** sert à indiquer les plafonds, de prix, de ressources et de loyer pour le PSLA. Ces valeurs évoluent a minima chaque année au 1^{er} janvier.

Paramètres Commerciaux

Verrouiller

Accueil

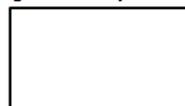
PARAMETRES DE LA COOPERATIVE

Nom de la coopérative

Votre Coopérative Hlm

Le format est personnalisable

Logo de la coopérative



Modifier le logo

Pas de logo

formats d'images gérés : gif, bmp, jpeg

SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT DE LOCATION-ACCESSION

Assurance revente

oui

Cette donnée est utilisée dans les rendus clients.

Décote

A chaque anniversaire de l'entrée dans les lieux, une remise est appliquée sur le prix de vente, au minimum de 1% du prix de vente. La case ci-après vous permet de personnaliser la remise qui est usuellement pratiquée par l'organisme, la valeur définitive par client étant personnalisable.

Décote pratiquée par la coopérative

1,00%

Pour mémoire, décote minimale

1,00%

NB : La remise doit toujours être inférieure au cumul, sur la phase locative, des remboursements en capital des emprunts contractés par l'organisme. Le logiciel intègre cette contrainte et limitera de fait le montant de la remise accordée le cas échéant.

A noter : en fonction du montant de la remise accordée, la marge de l'opérateur varie. Dans le cas de la remise maximum, la marge est stable en euros courants pendant toute la phase locative, quand la remise est inférieure au capital amorti des emprunts, la marge augmente. Si l'équilibre économique voudrait que l'opérateur accorde la remise maximale, pour tenir compte de la dépréciation de la monnaie, il est recommandé de réduire la remise et viser une marge stable après actualisation.

Décote pratiquée au prorata en cas de levée d'option en cours d'année

non

Mode de fixation de la part locative

Les deux valeurs qui encadrent la part locative sont calculées par le programme. La valeur minimale correspond à la stricte couverture des charges de l'opérateur dès la première année (intérêt des emprunts, couverture de la décote commerciale et frais de gestion). La valeur maximale est le résultat du plafonnement au niveau du loyer PSLA en fonction de la surface utile et de la zone d'implantation de l'opération.

La part locative sera personnalisable pour chaque client, mais la coopérative peut ici définir un objectif, qui sera notamment utilisé pour les simulations en phase montage. 3 possibilités sont proposées pour le calcul dans le logiciel : part locative au minimum, au maximum ou fixée à une valeur de loyer librement déterminée.

Modalité retenue (minimum/fixe/maximum)

fixe (à compléter dans la page Programme)

Estimation du gain financier complémentaire pour le ménage

En achetant en PSLA le ménage bénéficie d'avantages liés à la TVA ainsi qu'au spécificité du montage (part acquisitive, décote...). Mais le fait de recourir à un organisme Hlm spécialisé lui permet également de bénéficier d'un savoir-faire et d'une économie liée au fonctionnement même de la coopérative. Ce ratio permet en phase commercialisation de valoriser les efforts de la coopérative sur le prix de sortie. Il est une estimation de l'écart de prix avec le marché "privé" classique.

Estimation de l'écart de prix

10%

HYPOTHÈSES DE FINANCEMENT DES CLIENTS

Conditions d'acquisition par défaut

En phase montage et au début des rendez-vous commerciaux la simulation utilise des profils de financement pour les ménages. Les hypothèses sont les suivantes.

taux d'emprunt client (première approche) **2,50%**

Ce taux est utilisé pour estimer l'éligibilité de ménages cibles et la durée de l'emprunt du ménage lors de la première rencontre commerciale.

Taux d'effort **33,00%**

Durée maximale du prêt **25 ans**

Ces données sont utilisées pour estimer l'éligibilité de ménages cibles.

frais intercalaires en % PV **2,00%**

Ces frais sont utilisés pour simuler une acquisition équivalente en VEFA.

Tarif assurance décès-invalidité **3,00 €** par mois pour 10.000 € emprunté pour une couverture à 100 % ou 2*50 %

Utilisé pour les simulations présentées au client. Valeur conseillée 3 à 4 €

Frais notariés

Frais dus par l'acquéreur à la signature du contrat et à la levée d'option. En % du prix de vente initial.

Si la coopérative intègre ses frais directement dans le prix de vente, indiquer 0%. Cette disposition, outre l'aspect communication, permet à l'accédant de financer intégralement son acquisition sur prêt (hors frais de réservation).

sur contrat initial **1,50%** valeur recommandée 1 à 2%

à la levée d'option en neuf **1,50%** valeur conseillée 1 à 2% - frais d'hypothèque compris

PLAFONDS - AU 01/01/2022

Plafonds de ressources

Nombre de personnes	A	B et C
1	33 400	25 318
2	46 759	33 761
3	53 440	39 052
4	60 788	43 273
5	69 340	47 482
6	69 340	47 482
7	69 340	47 482
8	69 340	47 482

Plafonds de prix de vente et indemnité d'occupation

Zone géographique	Prix de vente maximum TTC	Plafond indemn.	Prix de vente maximum HT
A bis	5 376	13,82	5 096
A	4 073	10,62	3 861
B1	3 263	9,15	3 093
B2	2 847	8,78	2 699
C	2 490	8,14	2 360

Accueil

3. Montage

a. Description des Lots

Phase de montage - Détail des lots du programme

Phase de montage - Détail des lots du programme													Programme	Résultats	Accueil
Prix de vente maximum : 3093 par m ² SU													Ne pas mettre uniquement des chiffres pour l'identifiant, car cela ne permet pas d'utiliser toutes les fonctions de l'outil par la suite. Astuce : vous pouvez remplacer les zéros par la lettre O pour respecter cette règle en cas de besoin. Deux logements ne peuvent pas avoir le même identifiant		
Total du programme	Nombre de logements	Surface habitable	Surfaces annexes hors garages	Surfaces garages	Surfaces terrasses	Surfaces utiles	Prix de revient HT	Prix de vente PSLA HT	TVA à 5,5%	Prix de Vente PSLA TTC	Marge Nette HT				
8	465,2	7,05	34,5	35,45	500,45	1 300 000 €	1 374 408 €	75 592 €	1 450 000 €	74 408 €					
Identifiant	Habitat	Type	Surface habitable	Surfaces annexes hors garages	Surfaces garages	Surfaces terrasses	Surfaces utiles	Prix de revient HT	Prix de vente PSLA HT	TVA à 5,5%	Prix de Vente PSLA TTC	Marge Nette HT	Contrôle du prix de vente	Prix de vente maximum HT PSLA	Part locative de la redevance maximale
RDC01	Appartement	T2	47	1,8			47,90	124 428 €	137 441 €	7 559 €	145 000 €	13 013 €	93%	148 155 €	438 €
RDC02	Appartement	T2	45,8	1,85			46,73	121 376 €	132 701 €	7 299 €	140 000 €	11 326 €	92%	144 520 €	428 €
RDC03	Appartement	T2	42,1	1,6			42,90	111 440 €	130 806 €	7 194 €	138 000 €	19 366 €	99%	132 690 €	393 €
RDC04	Appartement	T2	47,1	1,8			48,00	124 688 €	137 441 €	7 559 €	145 000 €	12 753 €	93%	148 464 €	439 €
R+111	Appartement	T2	51,5			5,85	54,43	141 378 €	146 919 €	8 081 €	155 000 €	5 542 €	87%	168 337 €	498 €
R+112	Appartement	T3	68,85		11,5	5,15	77,18	200 475 €	200 948 €	11 052 €	212 000 €	473 €	84%	238 702 €	706 €
R+221	Appartement	T4	82,35		11,5	8,95	92,58	240 479 €	241 706 €	13 294 €	255 000 €	1 228 €	84%	286 334 €	847 €
R+222	Appartement	T4	80,5		11,5	15,5	90,75	235 738 €	246 446 €	13 555 €	260 000 €	10 708 €	88%	280 690 €	830 €

Il faut renseigner ici pour chaque logement les caractéristiques essentielles en location-accession :

- **Identifiant** : c'est un code qui vous servira à reconnaître le logement dans les autres pages. Pour éviter des problèmes dans l'outil, la saisie de l'identifiant doit être courte et précise, **et ne pas se limiter à un simple nombre** (Ex : A01 T2 RDC).
- **Habitat** : Il faut saisir Appartement ou Maison, selon que le logement est collectif ou individuel.
- **Type** : T1, T2, T3, T4, T5 ou T6 et +. Il s'agit d'une typologie commerciale (selon le nombre de chambre) et pas la typologie réglementaire locative.
- **Surface Habitable** : surface de plancher construite de plus de 1,80m de hauteur sous plafond, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches... hors annexes.
- **Surfaces annexes hors garages** : surface de plancher de plus de 1,80m de hauteur sous plafond des espaces annexes au logement hors garage.
- **Surfaces garages** : surface des emplacements réservés au stationnement des véhicules, annexé au logement et faisant l'objet d'une jouissance exclusive par l'accédant
- **Surfaces terrasses** : surface des espaces privatifs extérieurs situés au-dessus d'espaces bâtis (étage inférieur intérieur ou vide sanitaire)
- **Prix de revient HT** : saisir le prix de revient du programme. Une formule en déduit le prix de revient par logement au prorata de la surface utile.
- **Prix de vente PSLA TTC** : saisir le prix de vente logement par logement.

Les éléments suivants se calculent en déduction :

- **Surface utile** : Le calcul de surface utile intègre la surface habitable et la moitié des surfaces annexes, du garage (dans la limite de 6 m²SU) et des terrasses (dans la limite de 9 m²SA)
- **Marge nette PSLA, TVA, Prix de vente PSLA HT** Calculés en fonction du prix de vente PSLA et du prix de revient. Le taux de TVA applicable est personnalisable dans les Paramètres Financiers
- Après saisie dans la page Programme de la zone (A, B1, B2, C) le calcul est fait de **Prix de vente Maximum HT** et de **Contrôle prix vente** en fonction du plafond autorisé. Pour le contrôle, en plus du % du plafond, un fond vert indique le respect du plafond, en rouge le dépassement.

- Le **Revenu minimum estimé** correspond au revenu nécessaire sans apport ni éligibilité au PTZ pour l'acquisition du logement.
- La **Part locative de la redevance maximale** correspond au plafonds PSLA de la zone après saisie dans la page Programme

Pour créer un nouveau logement, il suffit de saisir directement les données dans une ligne vide. Vous pouvez coller des données depuis un autre tableur. Pour supprimer un logement il suffit de supprimer les données de la ligne concernée.

Après avoir fini la saisie vous pouvez vous rendre directement sur l'onglet programme pour saisir les données générales sur le programme directement par le bouton programme en haut à droite, ou repasser par la page d'accueil.

b. Description du Programme

Phase de montage - Caractéristiques du programme

Éléments généraux sur le programme			
Nom du programme	Villa des Mots	Durée locative maximum	2 ans
Zone	B1	Date de livraison prévisionnelle	15/03/2025
Commune	Belleville	Niveau de redevance locative (au m²SU)	8,00
Le plafond maximum réglementaire s'élève à 9,15 €/m²SU.			

Montant à financer	
Le financement est basé sur la couverture du prix de revient TTC de l'opération. Ce montant est estimé à partir du prix de vente TTC et de la marge "taxée"	
Prix de vente TTC	1 450 000 €
- Marge nette prévue	74 408 €
- TVA sur la marge nette	4 092 €
Prix de revient TTC à financer	1 371 500 €

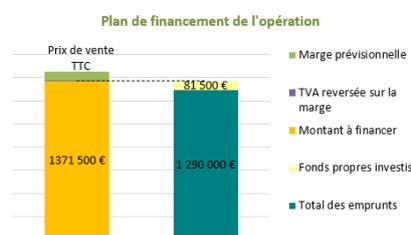
Tableau de financement								
Type de financement	Montant	Durée initiale	Taux	Durée du différé (capital)	Indemnité Remboursement anticipé	Annuité initiale	% plan de financement	
Subventions								
PSLA	1 140 000	30	2,50%			54 467	83%	
Prêt Action Logement	160 000	25	1,00%	5		1 600	12%	
Autre prêt								
Prêt 4								
Prêt à taux zéro								
Sous-total emprunt et subventions	1 300 000					56 067	95%	
Fonds Propres	71 500	Les fonds propres sont déterminés automatiquement.						5%
Total financements (Prix de revient TTC)	1 371 500							100%
Marge et taxes	78 500							
Prix de vente total	1 450 000							

Attention l'équilibre d'exploitation n'est pas atteint.

Le projet risque de comporter des besoins de trésorerie en phase locative.

Le financement saisi conduit à une redevance locative d'équilibre minimale de 8,03 €/m² et 9,94 €/m² pour couvrir les besoins en trésorerie.

Conditions financières en PLS	
Cette simulation estime la faisabilité financière de la transformation du projet en patrimoine locatif conventionné PLS.	
Total à financer	1 430 000 €
Paramètres	
Taux de fonds propres	25,00%
Durée du prêt	40 ans
Résultats	
Fond Propres à mobiliser	357 500 €
Valeur Actualisée Nette	- 177 478 €
Loyer plafond	8,67 €/m²
Equilibre locatif insuffisant	
L'équilibre est considéré comme atteint quand les soldes cumulés d'exploitation restent positifs chaque année pendant la phase de remboursement.	
Nombre d'années déficitaires	8,00
Déficit cumulé maximum	17 409 €
<i>Aide à la lecture : une VAN négative indique que l'organisme ne récupère pas ses fonds propres à l'échéance du prêt locatif. Cela peut être lié à un niveau de fonds propres en locatif trop importants.</i>	
L'équilibre locatif insuffisant indique que les loyers ne permettent pas de couvrir les charges. L'augmentation du niveau de fonds propres investis peut faciliter l'atteinte de l'équilibre.	



La page est divisée en 4 encarts présentés ci-après.

Éléments généraux sur le programme

C'est ici que sont saisis les données propres au projet : Nom commercial, Zone (A, B1, B2 ou C), la commune, la durée de la phase locative maximale inscrite au contrat, la date de livraison prévisionnelle du programme. C'est ici que vous pouvez définir le niveau de redevance locative si vous avez choisi

cette option dans les paramètres commerciaux et l'outil vous rappelle le plafond réglementaire en fonction du zonage. Sinon la valeur se calcule automatiquement selon le paramètre choisi.

Montant à financer

Ces éléments sont une synthèse sur le prix de revient, de vente du programme, en fonction de la saisie dans la page Lots. Un bouton en haut à droite vous permet de naviguer vers cette page directement.

Tableau de financement

Le calcul des fonds propres investis est fait en déduction des financements mobilisés. Avant la saisie des financements mobilisés, le programme est donc considéré comme porté intégralement sur fonds propres. Le prêt PSLA étant obligatoire pour bénéficier du dispositif, vous devrez renseigner au moins la deuxième ligne du tableau.

Par ailleurs, des alertes apparaissent en bas du tableau pour vous guider dans le montage de votre financement :

- si le financement est surabondant
- si l'équilibre d'opération n'est pas atteint (il faudrait rehausser la redevance) ou impossible (le plafond de redevance ne permet pas d'atteindre l'équilibre)
- si le programme risque de créer un besoin de trésorerie en cours de phase locative.

Conditions financières en PLS

Cet encart donne les résultats synthétiques d'une simulation locative en PLS réalisée sur le programme, en fonction des paramètres saisis en bas de la page « Paramètres Financiers ». Cette simulation ne reprend pas le mode de financement PSLA saisi dans l'encart de gauche, mais un taux de fonds propres et des conditions d'emprunts programmés sur la page « Paramètres Financiers ». Les données affichées correspondent au programme entier. Pour une analyse au logement, il faudra proratiser les résultats selon le prix de revient.

L'encart indique si l'équilibre locatif est atteint ainsi que des données financières d'appréciation. En dessous de l'encart, des pistes peuvent vous être proposées pour améliorer ces conditions financières selon votre situation.

c. Résultats financiers prévisionnels

La page des résultats financiers permet d'afficher un bilan financier détaillé logement par logement pour les simulations. Vous pouvez imprimer ou extraire en PDF cette page.

La page contient deux parties :

- La première est une analyse sur le résultat de l'opération : elle permet notamment d'explicitier les calculs qui contrôlent l'atteinte d'un équilibre en phase locative.
La particularité du raisonnement PSLA par rapport au locatif est d'intégrer annuellement la provision liée à la décote commerciale obligatoire, bien que celle-ci constitue rigoureusement une moins-value sur le prix de cession à la levée d'option.
- La seconde est une lecture des flux de trésorerie aux différentes étapes du programme.

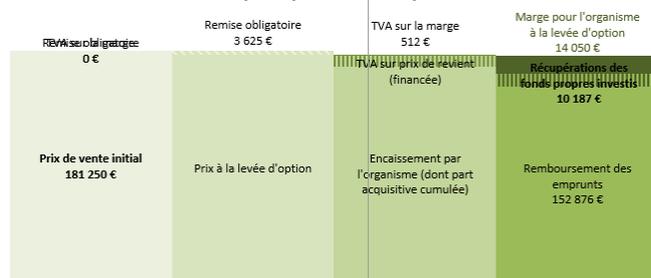
Phase de montage - Résultats financiers prévisionnels

LOGEMENTS	TOTAL	RDC01	RDC02	RDC03	RDC04	R+111	R+112	R+221	R+222
Analyse du résultat									
Analyse de la première année de phase locative									
Redevance locative = recettes (R)	51 046	4 886	4 766	4 376	4 896	5 551	7 872	9 443	9 257
Frais de gestion	-3 600	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450
Intérêts d'emprunt	-29 850	-2 857	-2 787	-2 559	-2 863	-3 246	-4 603	-5 522	-5 413
Total dépenses (Dp)	-33 450	-3 307	-3 237	-3 009	-3 313	-3 696	-5 053	-5 972	-5 863
Solde d'exploitation locatif (R - Dp)	17 596	1 579	1 529	1 367	1 583	1 855	2 819	3 471	3 394
Décote commerciale (à couvrir)	-14 500	-1 450	-1 400	-1 380	-1 450	-1 550	-2 120	-2 550	-2 600
Solde d'exploitation PSLA	3 096	129	129	-13	133	305	699	921	794
Analyse de la phase locative complète (2 ans)									
Redevance locative = recettes (R)	102 092	9 772	9 532	8 752	9 792	11 103	15 744	18 885	18 513
Frais de gestion	-7 200	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900
Intérêts d'emprunt	-58 873	-5 635	-5 497	-5 047	-5 647	-6 403	-9 079	-10 891	-10 676
Total dépenses (Dp)	-66 073	-6 535	-6 397	-5 947	-6 547	-7 303	-9 979	-11 791	-11 576
Solde d'exploitation locatif (R - Dp)	36 019	3 237	3 135	2 805	3 245	3 800	5 765	7 095	6 937
Décote commerciale (à couvrir)	-29 000	-2 900	-2 800	-2 760	-2 900	-3 100	-4 240	-5 100	-5 200
Solde d'exploitation PSLA	7 019	337	335	45	345	700	1 525	1 995	1 737
Analyse la levée d'option									
Prix de vente initial HT	1 374 408	137 441	132 701	130 806	137 441	146 919	200 948	241 706	246 446
Prix de revient HT	-1 300 000	-124 428	-121 376	-111 440	-124 688	-141 378	-200 475	-240 479	-235 738
Indemnités de remboursement anticipé	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Marge opérationnelle finale (PV - PR - IRA)	74 408	13 013	11 326	19 366	12 753	5 542	473	1 228	10 708
Equilibre global de l'opération									
Solde d'exploitation PSLA en phase locative	7 019	337	335	45	345	700	1 525	1 995	1 737
Marge opérationnelle finale	74 408	13 013	11 326	19 366	12 753	5 542	473	1 228	10 708
Résultat global de l'opération	81 426	13 349	11 661	19 411	13 098	6 242	1 998	3 222	12 445
<i>en % du prix de vente TTC</i>	<i>5,6%</i>	<i>9,2%</i>	<i>8,3%</i>	<i>14,1%</i>	<i>9,0%</i>	<i>4,0%</i>	<i>0,9%</i>	<i>1,3%</i>	<i>4,8%</i>

Analyse de la trésorerie									
Analyse de la première année de phase locative									
Redevance locative = recettes (R)	51 046	4 886	4 766	4 376	4 896	5 551	7 872	9 443	9 257
Frais de gestion	-3 600	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450
Annuité d'emprunt	-62 932	-6 023	-5 876	-5 395	-6 036	-6 844	-9 705	-11 641	-11 412
Total Décaissements (Dc)	-66 532	-6 473	-6 326	-5 845	-6 486	-7 294	-10 155	-12 091	-11 862
Impact sur la trésorerie - an 1 (R - Dc) *	104 631	-1 588	11 092	10 220	11 382	12 845	18 027	21 534	21 118
Analyse de la phase locative complète (2 ans)									
Redevance locative = recettes (R)	102 092	9 772	9 532	8 752	9 792	11 103	15 744	18 885	18 513
Frais de gestion	-7 200	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900
Annuité d'emprunt	-125 864	-12 047	-11 751	-10 789	-12 072	-13 688	-19 410	-23 283	-22 824
Total Décaissements (Dc)	-133 064	-12 947	-12 651	-11 689	-12 972	-14 588	-20 310	-24 183	-23 724
Impact sur la trésorerie en phase locative (R - Dc) *	-30 972	-3 175	-3 119	-2 938	-3 180	-3 485	-4 566	-5 297	-5 211
Analyse la levée d'option									
Prix initial TTC	1 450 000	145 000	140 000	138 000	145 000	155 000	212 000	255 000	260 000
Décote commerciale	-29 000	-2 900	-2 800	-2 760	-2 900	-3 100	-4 240	-5 100	-5 200
Prix TTC à la levée d'option (Encaissement*)	1 421 000	142 100	137 200	135 240	142 100	151 900	207 760	249 900	254 800
Remboursement des capitaux restant dus à la levée d'option	-1 223 009	-117 059	-114 187	-104 840	-117 303	-133 005	-188 602	-226 237	-221 777
Indemnités de remboursement anticipé	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TVA due sur la marge	-4 092	-716	-623	-1 065	-701	-305	-26	-68	-589
Décaissements à la levée d'option	-1 227 102	-117 775	-114 810	-105 905	-118 005	-133 310	-188 628	-226 304	-222 366
Impact sur la trésorerie à la levée d'option *	193 898	24 325	22 390	29 335	24 095	18 590	19 132	23 596	32 434
Impact global de l'opération									
Mise en fonds propres	-81 500								
Flux nets en phase locative	-30 972	-3 175	-3 119	-2 938	-3 180	-3 485	-4 566	-5 297	-5 211
Flux à la levée d'option	193 898	24 325	22 390	29 335	24 095	18 590	19 132	23 596	32 434
Trésorerie globale de l'opération	81 426								

* ne sont pas intégrés les flux liés aux parts acquises de la redevance

Analyse du prix de vente moyen



4. Commercialisation

a. Analyse commerciale

Cette page est composée de trois modules. La page de paramétrage est composée de deux modules. Le premier sert à la sélection du ménage cible dont vous souhaitez voir ou modifier le contenu. Le second sert à la personnalisation et le troisième affiche les résultats de simulation pour chaque logement.

Analyse commerciale

Accueil

Sélection d'un ménage cible	
<ul style="list-style-type: none"> 1 PERS - SMIC 2 PERS - 2 SMIC 3 PERS - 2 SMIC 3 PERS - 3 SMIC 3 PERS - Rmin 4 PERS - 3 SMIC PROFIL TYPE 2016 	<p>Ajouter un ménage</p> <p>Supprimer ce ménage</p>

Détail du ménage sélectionné				
Nom du ménage :	1 PERS - SMIC			
Nombre d'occupants :	1			
Revenu mensuel net :	1 142 €			
Revenu annuel imposable :	12 334 €			
Financement	Montant	Durée de remboursement du prêt (hors différé)	Taux	Différé
	Apport personnel	0 €		
	Prêt 0%	60 000 €	15 ans	0,00% 5 ans
	Autre Prêt		25 ans	2,50%
<i>Lien (internet) vers le simulateur du PTZ pour l'estimation du financement.</i>				
Enregistrer les modifications pour ce ménage				

Pour obtenir le détail des calculs d'une simulation double-cliquez sur l'identifiant du logement concerné.

Analyse de l'éligibilité par logement						
Logement			Simulation PSLA du ménage			
Lot	Type	Prix de vente PSLA TTC	Ressources du ménage / plafond réglementaire	Part locative de la redevance	Part Acquisitive	Prêt principal de l'ordre de...
RDC01	T2	145 000 €	54%	407 €	12 €	22 ans
RDC02	T2	140 000 €	54%	397 €	22 €	21 ans
RDC03	T2	138 000 €	54%	365 €	54 €	21 ans
RDC04	T2	145 000 €	54%	408 €	11 €	22 ans
R+111	T2	155 000 €	54%	463 €	-44 €	26 ans
R+112	T3	212 000 €	54%	656 €	-237 €	60 ans
R+221	T4	255 000 €	54%	787 €	-368 €	227 ans
R+222	T4	260 000 €	54%	771 €	-353 €	100 ans

Impossible : part acquisitive négative
 Impossible : part acquisitive négative
 Impossible : part acquisitive négative
 Impossible : part acquisitive négative

Détail du ménage sélectionné (deuxième module) :

- **Nom du ménage** : Il sert à reconnaître le ménage dans la partie supérieure. Le contenu est libre mais il est recommandé d'utiliser une dénomination courte et détaillée, par exemple : 3PERS – 2500€ - 2 ans qui indique le nombre de personnes, les revenus et la date de levée d'option.
- **Nombre d'occupant et Revenu annuel imposable** servent à vérifier l'éligibilité du ménage au dispositif PSLA.
- **Revenu mensuel net** : cette information sera utilisée pour vérifier si le ménage dispose d'une capacité d'emprunt suffisante.
- **Financement** : Le ménage peut disposer d'un apport ou d'un PTZ. En dessous du tableau un lien vous amène sur la page internet permettant d'évaluer l'éligibilité et les caractéristiques du PTZ en fonction du ménage. Le prêt immobilier se calculera automatiquement selon le logement qui sera affecté dans les simulations. La durée et le taux sont les mêmes pour tous les ménages types mais sont modifiables en page « Paramètres Commerciaux ».

Analyse de l'éligibilité par logement

Le dernier module présente les capacités d'achat du ménage sélectionné pour chaque logement. Le tableau présente :

- La reprise d'éléments de la page de description des lots : l'identifiant, la typologie, le prix de vente en PSLA.

Bon à savoir : Par un double-clic sur l'identifiant d'un logement vous ouvrez une page détaillant les calculs de la simulation de vente PSLA dont le résumé est présenté dans les colonnes suivantes.

- Le résumé de la simulation de vente PSLA indiquant :
 - Le % du plafond de ressource de l'accédant
 - Le montant de la part locative retenue en fonction du plafond mais aussi des choix saisis en Paramètres Commerciaux
 - La part acquisitive mensuelle épargnée
 - La durée de remboursement de l'emprunt principal pour le ménage après la levée d'option.

Données détaillées de la simulation pour un ménage-cible

On peut obtenir les détails de la simulation de chaque logement pour le ménage sélectionné en double-cliquant sur l'identifiant du logement dans le dernier module de la page « Analyse Commerciale ».

Villa des Mots : Appartement RDC02

Données Ménage Cible	
Ménage	1 PERS - SMIC
Nombre d'occupants	1
Revenu mensuel net	1 269 €
Revenu fiscal de référence	13 705 €
Plafond pour l'éligibilité	25 318 €
Apport Personnel	

Données Logement	
Logement	RDC02
Appartement - T2 - 46,725 m ² utiles	
Prix de cession TTC si achat immédiat	140 000 €
(I)	

Redevance	
Montant de la redevance	419 €
Taux d'effort locatif hors APL	33%
Couverture des charges (minimum)	388 €
Plafond PSLA (maximum)	428 €
Part locative appliquée	374 €
Part acquisitive	45 €

Remise		
Durée locative maximum	2 ans	
	Année 1	Année 2
Remise maximum (amortissement emprunts)	2 507 €	5 077 €
Remise minimum (1% par an)	1 400 €	2 800 €
Remise appliquée (1% par an) (R)	1 400 €	2 800 €
Prix de vente après remise (P = I - R)	138 600 €	137 200 €

Total à financer		
	Année 1	Année 2
Part acquisitive cumulée (A)	540 €	1 079 €
Reste à payer en fin de phase locative (F = P - A)	138 060 €	136 121 €
soit un avantage total de :	1,4%	2,8%
Estimation des frais notariés (N)	2 100 €	2 100 €
Total débours à la levée d'option (D = F + N)	140 160 €	138 221 €

Pour un achat au bout de : 2 ans 138 221 € à financer à la levée d'option

Plan de financement							
Ce tableau ne correspond pas à un réel tableau de financement. Il s'agit d'une approximation pour le calcul de la première échéance. Le PTZ est néanmoins limité à 40% du coût total de l'opération et le cas échéant la mensualité du PTZ est prise en compte de la façon suivante : 0 si le PTZ prévoit du différé et ramenée à une mensualité équivalente sur la durée du prêt immobilier sinon. De ce fait un plan de financement d'un ménage en PTZ sans différé pourra être légèrement favorable.							
	Montant	Taux	Durée	Différé	Mensualité année 1	Assurance	Mens. totale année 1
PTZ	56 000 €						
	Différé (années)			5			
	Durée (années y compris différé)			20			
Prêt Immobilier	82 221 €	2,50%					
	Taux						
	Durée (années)			22,7			
Apport (hors part acquisitive redev.)							
Prêt à 0% : ménage éligible	56 000 €		20 ans	5 ans			
Prêt Immobilier	82 221 €	2,50%	22,7 ans		394 €	25 €	419 €
Total	138 221 €				394 €	25 €	419 €
							soit taux d'effort hors APL/JAL : 33,0%

Le premier encart reprend les données du ménage pour son éligibilité au produit.

L'encart central en haut reprend les données du logement.

L'encart en haut à droite détermine en fonction les caractéristiques de la redevance.

L'encart « Remise » indique le calcul de la remise qui sera effectuée pour chaque année passée lors de la levée d'option

L'encart « Total à financer » réalise le bilan du montant restant à financer pour l'accédant lors de sa levée d'option

L'encart « Plan de financement » détermine les modalités prévues par l'accédant pour financer ce montant. Si le prêt dépasse une durée de 30 ans, l'accédant est considéré comme ne pouvant pas acquérir le bien.

Après la saisie des données sur le ménage, le choix du logement, la personnalisation de la redevance et de la remise, il est possible d'éditer un document récapitulatif, la « Sortie Client », présenté ci-après.

L'outil affiche également le total à financer pour le ménage en fonction de l'année de levée d'option, ainsi que la durée d'emprunt correspondant qui prend en compte l'apport personnel et des conditions d'emprunt standards (personnalisables dans les « Paramètres Commerciaux »).

Sortie client en simulation préliminaire

Le document qui apparaît est modifiable pour permettre de corriger des éléments ou supprimer des mentions. Il peut être imprimé ou enregistré en PDF.

L'objectif du document est de rappeler rapidement le principe du PSLA et d'afficher les données personnalisées de l'acquisition pour que le prospect rentre chez lui avec toutes les informations nécessaires à sa réflexion.

La dernière page permet également d'encourager le client à confirmer ses capacités d'emprunts et à l'aider à appréhender un rendez-vous en agence bancaire.

Votre Coopérative HlmDemande de renseignements PSLAMenage du Guide

Le PSLA est une forme d'achat de logement neuf qui vous permet de tester votre capacité de remboursement du futur crédit immobilier tout en habitant votre logement. Il s'agit d'un dispositif aidé, et à ce titre vous devez respecter des conditions d'éligibilité pour pouvoir en bénéficier. Vous serez ainsi amené à apporter des pièces justificatives lors de la signature de votre achat et vous vous engagez à habiter personnellement le logement à titre de résidence principale.

Comment ça marche ?

Vous devenez propriétaire en deux temps :

1 - Pendant la phase locative, vous bénéficiez...

- d'un logement livré clé en main, immédiatement habitable (livraison prévue en
- de la possibilité de tester votre logement et son financement
- d'un mode de paiement préférentiel :
 - avant d'habiter le logement, vous ne payez que la réservation (2000€) et la moitié des frais de notaire (environ 1800€)
 - durant la phase d'occupation vous payez une indemnité d'occupation Hlm et vous vous constituez une épargne bloquée appelée part acquisitive

2 - A la levée d'option (c'est-à-dire au paiement du solde du prix) commence la phase acquisitive

Vous bénéficiez automatiquement d'avantages sur le prix de vente :

- un montant réduit grâce au taux de TVA appliqué (5,5%)
- le recours au PTZ+ pour votre emprunt *
- 1% de réduction du prix par année d'occupation

Ainsi que sur votre vie quotidienne de propriétaire :

- une exonération de taxe foncière pendant 15 ans à compter de votre entrée dans les lieux
- le maintien de l'APL*
- la sécurisation Hlm : garantie relogement*, rachat et assurance revente en cas d'accident de la vie

* Sous conditions complémentaires, n'hésitez pas à questionner votre conseiller clientèle à ces sujets

La coopérative Votre Coopérative Hlm dispose actuellement d'un logement qui pourrait vous convenir.

Votre Appartement

Résidence	Villa des Mots
Logement	R+112
Typologie	T3
Surface Habitabile	69 m ²
Garage	Oui



Vos informations

	Ménage du Guide		
Nombre de personnes dans le ménage	2	Pendant la phase d'occupation, votre redevance mensuelle se décomposera en	
Revenus fiscaux de référence totaux	27 540 €		
Apport personnel déjà constitué	10 000 €	617 € d'indemnité d'occupation	
Montant des mensualités souhaitées	841 €	224 € d'épargné bloquée	
Votre loyer actuel	7 200 €/an		

Bilan sur votre achat

	Levée d'option au bout d'un an	Un logement équivalent de la coop en VEFA	Un logement identique en promotion classique
Prix du logement HT	200 948 €	200 948 €	223 275 €
TVA	+ 11 052 €	+ 39 386 €	+ 43 762 €
Prix du logement TTC	212 000 €	240 334 €	267 037 €
Décôte	- 2 120 €		
Apport personnel	- 10 000 €	- 10 000 €	- 10 000 €
Epargne constituée pendant la phase d'occupation	- 2 688 €		
Frais de notaire	+ 6 360 €	+ 7 210 €	+ 8 011 €
Montant à emprunter	203 552 €	237 544 €	265 049 €
Estimation des intérêts	+ 79 691 €	+ 122 948 €	+ 167 761 €
Frais intercalaires		+ 4 751 €	+ 5 301 €
Total des indemnités d'occupation versées	+ 7 404 €		
Coût total de l'acquisition	300 647 €	375 242 €	448 110 €
Soit un coût total de l'emprunt	283 243 €	365 242 €	438 110 €
pour un emprunt sur	28 ans	36 ans	43 ans

Document non contractuel. Sous réserve de l'obtention à titre définitif de l'agrément PSLA pour le programme concerné et du respect de la réglementation.



Votre prochain rendez-vous :

A notre prochain rendez-vous nous évoquerons vos projets de financement et nous vous proposerons une analyse détaillée de votre acquisition.

D'ici là prenez contact avec votre banquier pour échanger sur vos possibilités de financement.

Vos possibilités d'emprunts, à compléter avec votre banquier, pour notre prochain rendez-vous

	Montant	Durée	Taux
PTZ+		<i>dont différé</i>	
PEL / CEL			
1% Logement			
Prêt immobilier principal			
Prêt immobilier secondaire			

D'ici là n'hésitez pas à nous recontacter au :

Document non contractuel. Sous réserve de l'obtention à titre définitif de l'agrément PSLA pour le programme concerné et du respect de la réglementation.



Simulation approfondie – avec étude du plan de financement

La section de simulation approfondie se situe après le calcul du total à financer. Cela correspond à des échanges plus précis sur la levée d'option. Le ménage doit connaître son projet de date de levée d'option et le plan de financement prévisionnel associé.

SIMULATION APPROFONDIE - avec étude du plan de financement	
Lors de cet entretien, il s'agit de valider avec le client le logement choisi et ses perspectives de financement.	
Le premier élément est de voir quelle serait sa perspective de levée d'option. La durée de la phase locative doit lui permettre de bien s'habituer à son mode de vie (charges, montant mensuel...) tout en lui permettant d'accéder à la propriété dans un délai raisonnable.	
L'achat serait réalisé au bout de	24 mois
Prix de cession TTC si achat immédiat	212 000 €
Remise accordée	- 4 240 €
Prix de cession à la levée d'opti	= 207 760 €
Part acquisitive cumulée	- 5 376 €
Reste à financer sur la cession	= 202 384 €
Estimation des frais notariés t	+ 6 360 €
Total à financer à la levée d'option	208 744 €

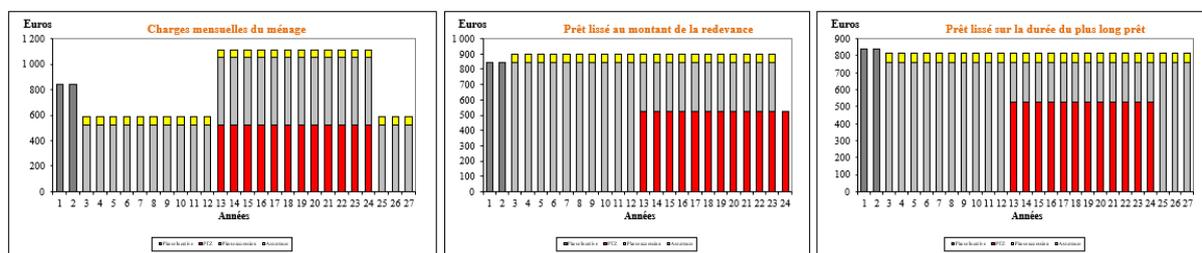
Plan de financement	
Il faut étudier l'ensemble des facilités qui peuvent se présenter au client : PTZ+, prêts 1%...	
Un ménage éligible au PTZ sera également éligible au prêt PAS, le Prêt pour l'accession sociale, dont les conditions peuvent varier selon les banques.	
Reste à financer	144 €
PTZ (lien vers le simulateur ANIL)	Montant : 75 600 € Différé (années) : 10 Durée (années y compris différé) : 22
Transfert prêt PSLA	Montant : Taux : Durée (années) :
Prêt PEL / CEL	Montant : Taux : Durée (années) :
Prêt 1%	Montant : Taux : Durée (années) :
Prêt immobilier principal	Montant : 123 000 € Taux : 2,00% Durée (années) : 25
Prêt immobilier secondaire	Montant : Taux : Durée (années) :

Sortie client avec financement

Financement	Montant	Taux	Durée	Durée différé	Mensualité année 1	Assurance	Mens. totale année 1
Apport (hors part acquisitive redev.)	10 000 €						
Prêt à 0% : ménage éligible	75 600 €		22 ans	10 ans		23 €	23 €
Transfert de prêt PSLA							
Prêts immobiliers							
Prêt PEL / CEL							
Prêt 1%							
Prêt immobilier principal	123 000 €	2,00%	25 ans		525 €	37 €	562 €
Prêt immobilier secondaire							
Total	208 600 €				525 €	60 €	585 €

soit taux d'effort hors APJ/AL : 22,9%

Réservation du logement pour ce ménage	
Logement choisi:	R+112
Valider	



Durée du prêt : 22 ans

La date de levée d'option doit être saisie en mois. L'outil calcule le total à financer à la date choisie.

Le plan de financement détaillé en dessous doit permettre de financer ce montant. L'apport personnel, précisé tout en haut de la page dans les caractéristiques du ménage est intégré au calcul automatiquement. Les prêts sont à indiquer manuellement. Pour connaître les droits à PTZ du ménage, un lien internet renvoie vers la page du site de l'ANIL dédiée à ce calcul.

En dessous des tableaux, trois courbes présentent le profil de remboursement du ménage : les mensualités directes des différents prêts, sans lissage et deux options de lissage, au montant de la redevance et étalé sur la durée du prêt le plus long.

Un encart « Réservation du logement pour ce ménage » sert à enregistrer dans l'outil le logement comme commercialisé auprès de ce ménage. On retrouve cette information sur la page « Etat de la commercialisation » et modifie l'analyse financière de l'opération.

Une sortie client est également disponible à ce niveau. Elle est similaire à la première sortie et reprend les éléments complets, mais la dernière page est remplacée par les données du plan de financement construit avec le ménage.

Ajout à la sortie client

Simulation financière de votre achat en mars 2027.

Rappel sur le prix du logement

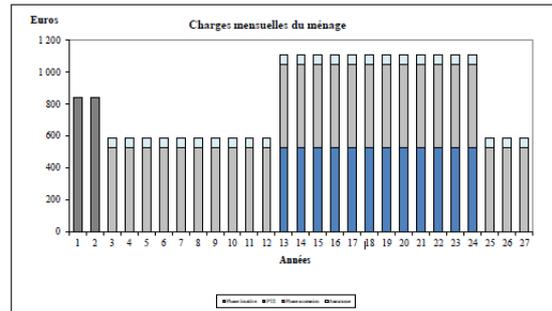
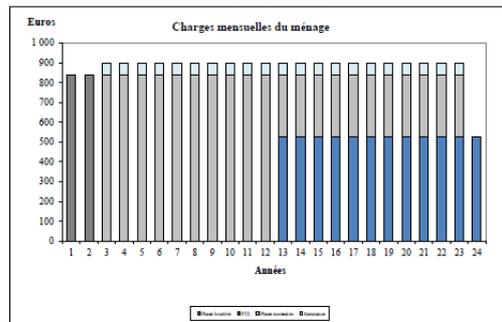
212 000 € Prix initial du logement TTC
 -4 240 € Décôte
 6 360 € Frais de notaire
 214 120 € Montant de l'achat

Votre financement

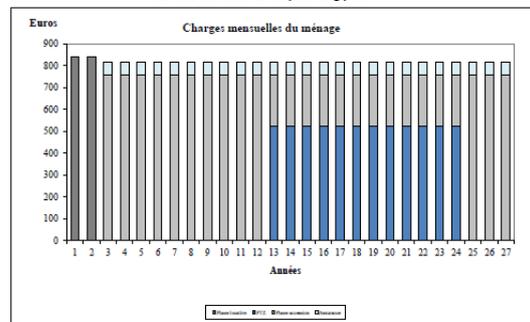
	Montant	Durée	Taux
Apport initial	10 000 €		
Part acquisitive	5 376 €		
PTZ	75 600 €	22 ans dont différé 10 ans	
Prêt PEL / CEL	0 €	0 ans	0,00%
Prêt 1%	0 €	0 ans	0,00%
Total	213 976 €		

Pour simplifier les remboursements et éviter les variations dans vos budgets, les banquiers vous

Prêt lissé au montant de la redevance



Prêt lissé sur la durée du plus long prêt



Éléments sur les publipostages

Deux extractions Excel sont définies, pour la préparation du contrat de réservation d'une part, et pour l'attestation de prix à la levée d'option d'autre part. Les éléments repris pour chaque extraction sont les suivants :

Contrat de réservation

<i>nom</i>	nom du prospect
<i>Programme</i>	Nom du programme
<i>Commune</i>	Commune d'implantation
<i>nlot</i>	Identifiant du lot
<i>type</i>	Appartement ou Individuel
<i>typlog</i>	Typologie (TX)
<i>shab</i>	Surface habitable
<i>sann</i>	Surface annexes
<i>sgar</i>	Surface garage
<i>ster</i>	Surfaces terrasses
<i>sutil</i>	Surface utile
<i>prixht</i>	Prix de vente HT
<i>tva55</i>	TVA
<i>prixttc</i>	Prix de vente TTC
<i>RFR</i>	revenu fiscal de référence
<i>remX</i>	remise an X
<i>levopX</i>	Prix à la levée d'option à X an
<i>fnotX</i>	Estimation des frais de notaire à X an
<i>epargX</i>	Epargne constituée an X
<i>totfinX</i>	Solde de prix an X
<i>redevance</i>	redevance mensuelle an 1
<i>doccup</i>	part locative an 1
<i>epargne</i>	part acquisitive an 1
<i>apportperso</i>	Apport personnel
<i>pretprinc</i>	Montant du prêt principal
<i>PTZ</i>	Montant du PTZ
<i>autpret</i>	Montant des autres prêts
<i>total</i>	Total financement

Attestation de prix

<i>nom</i>	nom du prospect
<i>Programme</i>	Nom du programme
<i>Commune</i>	Commune d'implantation
<i>nlot</i>	Identifiant du lot
<i>type</i>	Appartement ou Individuel
<i>typlog</i>	Typologie (TX)
<i>dateLO</i>	Date prévisionnelle de levée d'option
<i>prixht</i>	Prix de vente HT
<i>tva55</i>	TVA
<i>prixttc</i>	Prix de vente TTC
<i>decote</i>	Montant de la remise
<i>PVLO</i>	prix de vente à la levée d'option
<i>epargne</i>	Montant cumulé des parts acquisitives
<i>mois</i>	nombre de mois de phase locative

c. L'Etat de la Commercialisation

Cette page permet de voir de manière synthétique l'avancement de la commercialisation en fonction des réservations effectuées sur la page de simulation personnalisée des clients.

Vous disposez de 6 colonnes personnalisables pour partager des informations complémentaires. N'hésitez pas à indiquer des date limites de réservation, des commentaires commerciaux ou autres. Comme dans tout document, il est nécessaire d'être vigilant sur la nature des données qui pourraient être enregistrer et d'éviter les informations personnelles (il vaut mieux renseigner le besoin d'une barre d'appui dans la douche plutôt que de signaler l'âge de la personne par exemple).

Etat de la commercialisation

Accueil

Cet espace permet de voir de manière synthétique l'avancement de la commercialisation en fonction des réservations effectuées sur la page de simulation personnalisée des clients. Vous disposez de 6 colonnes personnalisables pour partager des informations complémentaires. N'hésitez pas à indiquer des dates limites de réservation, des commentaires commerciaux ou autre.

Lot	Habitat	Type	Ménage	Avancement	Date limite interne	Commercial	Accord particulier	Note	
RDC01	Appartement	T2	Pat' Prauleim	à annuler			parking 17		
RDC02	Appartement	T2	Libre						
RDC03	Appartement	T2	Eric Racq	réservation signée					
RDC04	Appartement	T2	Libre						
R+111	Appartement	T2	Emile Tranquille						
R+112	Appartement	T3	Pat' Prauleim Gonzague Rendit						
R+221	Appartement	T4	Libre						
R+222	Appartement	T4	Blaise Alaise						