

## **CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES**

**Numéro de la consultation :** 2023\_02

**Intitulé de la consultation :** Marché à bons de commande pour l'assistance à maîtrise d'ouvrage pour l'information des ménages et l'instruction des dossiers des candidats à l'acquisition d'un logement en Bail Réel Solidaire

**Procédure de passation :** Appel d'offre ouvert

# SOMMAIRE

<b>1. OBJET DU MARCHÉ .....</b>	<b>3</b>
<b>2. PRÉSENTATION DE LA FONCIERE DE LA VILLE DE PARIS .....</b>	<b>3</b>
2.1. LA STRUCTURE .....	3
2.2. LE PROCESSUS DE COMMERCIALISATION.....	4
<b>3. CONTEXTE .....</b>	<b>7</b>
<b>4. PRESTATIONS ATTENDUES.....</b>	<b>8</b>
4.1. UNITÉ D'ŒUVRE « PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES COMMERCIALISATIONS » .....	8
4.2. UNITÉ D'ŒUVRE « INFORMATION DURANT L'APPEL À CANDIDATURE » .....	10
4.3. UNITÉ D'ŒUVRE « INSTRUCTION DES DOSSIERS ET SUIVI ADMINISTRATIF DURANT LA COMMERCIALISATION».....	12
4.4. UNITÉ D'ŒUVRE « PRESTATIONS COMPLÉMENTAIRES PONCTUELLES » .....	14

## **1. OBJET DU MARCHÉ**

Le présent marché vise à appuyer la Foncière de la Ville de Paris (FDVP) dans l'information qui peut être donnée aux ménages candidats à l'acquisition d'un logement en Bail Réel Solidaire (BRS), puis dans les différentes étapes d'instruction des dossiers de ces ménages durant les campagnes de commercialisation qui seront mises en œuvre à compter de septembre 2023, et pour une période prévisionnelle de 2 ans.

## **2. PRESENTATION DE LA FONCIERE DE LA VILLE DE PARIS**

La Ville de Paris, en application de la loi ALUR (LOI n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové), a décidé de se doter d'un nouvel outil dans le cadre de sa politique du logement : l'organisme de foncier solidaire (OFS).

Créée en 2019 et opérationnelle depuis janvier 2020, la Foncière de la Ville de Paris (FDVP) est un OFS sans but lucratif, qui œuvre pour l'accession à la propriété des classes moyennes à Paris. En permettant de construire des logements à prix maîtrisés dans la durée, la Foncière de la Ville de Paris lutte contre la dynamique spéculative des marchés immobiliers et favorise le maintien de la mixité sociale dans la capitale.

Grâce au bail réel solidaire (BRS), les ménages (sous plafonds de ressources) achètent le bâti (les murs), tandis que la Foncière de la Ville de Paris reste propriétaire du foncier (le terrain). C'est cette dissociation économique de la propriété du foncier et de celle du bâti qui permet de réduire les prix de vente de moitié par rapport au marché privé de l'immobilier à Paris (environ 5 000 €/m<sup>2</sup> contre 10 000 €/m<sup>2</sup> en moyenne).

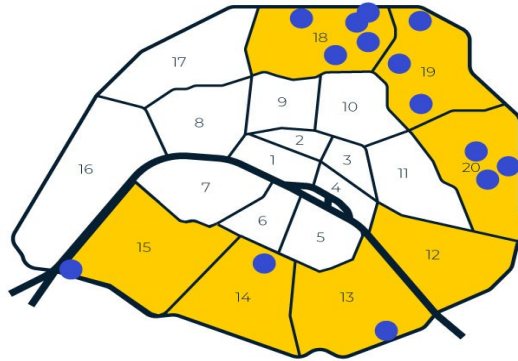
Créée à l'initiative de la Ville de Paris, la Foncière de la Ville de Paris regroupe également sous la forme d'un Groupement d'Intérêt Public (GIP) les 3 grands bailleurs sociaux parisiens (Paris Habitat, RIVP et Elogie-SIEMP), qui assurent la maîtrise d'ouvrage des principaux projets.

---

### ***2.1. La structure***

D'un point de vue opérationnel, les missions de la Foncière de la Ville de Paris (FDVP) sont notamment de procéder au montage d'opération en accession sociale à la propriété (de la recherche du foncier à la commercialisation des logements réalisés), et gérer les baux passés en BRS avec les ménages sur le long terme.

La FDVP intervient sur l'ensemble du territoire parisien. A titre d'exemple, la carte accessible sur le site internet montre 14 opérations, correspondant à près de 1000 logements, qui sont actuellement programmés.



La Foncière de la Ville de Paris est un outil anti-spéculatif : les propriétaires pourront non seulement acheter leur bien à un prix plafonné, mais aussi le revendre si besoin - à un prix plafonné au prix d'acquisition initial majoré d'un indice tenant compte de l'inflation, pour qu'il reste abordable. Le nouveau propriétaire, qui devra également respecter les plafonds de ressources, signera un nouveau bail d'une durée égale au bail initial.

Cet organisme de foncier solidaire (OFS) ouvre de nouvelles possibilités pour le développement de l'accession sociale à la propriété et la fluidification des parcours résidentiels des ménages. La Foncière permettra de produire de nouveaux logements à prix maîtrisés dans la durée, en complément du développement de l'offre de logement locatif social, pour assurer le maintien de la mixité sociale à Paris.

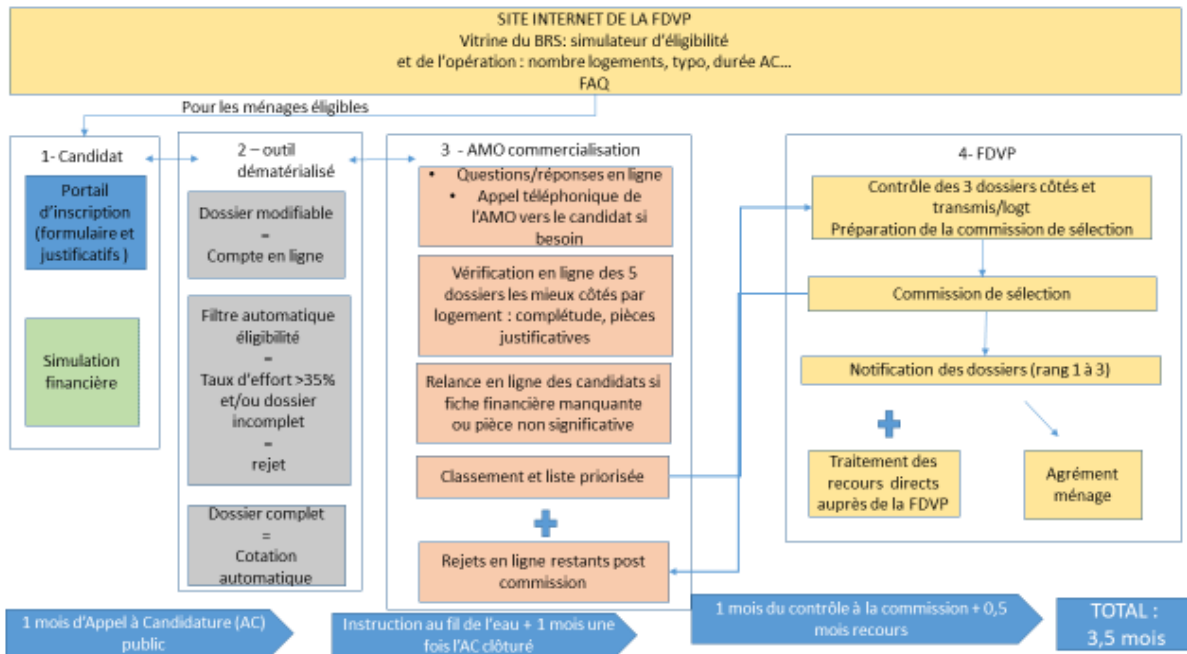
### **Dates structurantes pour la Foncière de la Ville de Paris :**

- ✓ 2019 : création de l'OFS
- ✓ 2021 : lancement de l'offre (promesses de vente de terrain signées, etc) et première commercialisation de logements à Paris 14<sup>ème</sup> (ZAC Saint-Vincent-de-Paul)
- ✓ 2022 : organisation des journées nationales du réseau à Paris
- ✓ 2023-2025 : poursuite du lancement des opérations
- ✓ 2025 : premières livraisons de logements attendues

---

## **2.2. Le processus de commercialisation**

La Foncière de la Ville de Paris (FDVP) commercialise les logements en Bail Réel Solidaire (BRS) à Paris selon le processus suivant :



Pour chaque opération de logements commercialisée :

- **Un appel à candidature (AC) est mis en ligne via le site internet de la FDVP durant 1 mois environ**, afin que les ménages puissent prendre connaissance des caractéristiques de l'opération (ex : localisation, programmation des logements, etc.) et des logements en BRS à acquérir (ex : nombre de logements, typologies, prix) qui la compose au travers d'un **règlement d'appel à candidatures (comportant notamment une grille de prix** pour les logements commercialisés, voire les futurs plans du programme), accessible à tous. Le site de la FDVP est ainsi la « porte d'entrée » du processus dématérialisé de dépôt des dossiers pour les ménages candidats, puis de leur instruction par les équipes de la FDVP (et son prestataire dédié en la matière).
- **Un simulateur d'éligibilité au dispositif** permet aux ménages de tester leur situation d'une part, puis alors de remplir et déposer un dossier rendu accessible (si le ménage est bien éligible au dispositif).
- Les ménages doivent constituer **leur dossier en ligne. Un compte** est donc créé et accessible par le ménage durant toute la période de l'appel à candidatures afin qu'il puisse constituer son dossier de candidature en une ou plusieurs fois si besoin. **Le ménage se positionne sur un logement précis** au sein du programme commercialisé (une grille de commercialisation sera mise en ligne pour ce faire comportant pour chaque logement un numéro unique et les caractéristiques, à savoir : typologie, étage, surface, annexes éventuelles, prix). **Chaque ménage peut par ailleurs constituer jusqu'à 3 dossiers d'acquisition pour 3 logements différents**, au sein d'une même opération. Certaines données seront donc transverses aux 3 projets d'acquisition (ex : composition du ménage, profession, ...).
- Ce compte en ligne doit également permettre au futur prestataire du présent marché de **dialoguer avec les ménages si besoin** (ex : échanges de mails ; envoi de courriers types) et à la FDVP de disposer d'une vision d'ensemble et de pilotage des dossiers déposés grâce à des extractions statistiques aux différentes étapes du processus de sélection des ménages.

- Les dossiers des ménages seront ensuite **filtrés automatiquement** selon 2 critères : ceux qui auront un taux d'effort prévisionnel dans le futur logement supérieur à 35% seront rejetés, ainsi que ceux qui seront incomplets.
- Ensuite, l'ensemble des dossiers sera soumis à **une cotation automatisée** (cf infra) établie par la FDVP afin de « scorer » les dossiers, les prioriser de façon transparente, anonyme et objective.
- Le futur prestataire du présent marché aura en charge **la vérification des 5 dossiers les mieux cotés par logement** pour établir une liste à soumettre à la future commission de sélection de la FDVP. Pour ce faire, un accès à la plateforme en ligne et aux dossiers sera ouvert (instruction, échanges, classement et courrier).
- La FDVP contrôle les dossiers classés par le prestataire, et prépare les éléments qui seront soumis à la commission de sélection pour chaque dossier présenté.
- Une fois la sélection des ménages achevée, le futur prestataire assure **le suivi administratif des dossiers non retenus** (ceux qui ne n'ont pas été soumis à la commission, tout comme ceux qui n'ont pas été retenus par la commission), quand la FDVP elle, notifiera directement aux ménages sélectionnés et retenus sur liste d'attente leur sélection.

En ce qui concerne la cotation, elle est un outil d'aide à la décision pour la future commission de sélection puisqu'elle permet de classer et prioriser les dossiers des ménages de manière transparente, anonyme et objective. La grille de cotation est un outil propre à la FDVP (tant sur le plan des critères et points retenus, que sur sa construction technique). Elle a été testée une première fois lors de la première commercialisation menée en 2021, et a fait l'objet de quelques ajustements suites aux résultats opérationnels. La grille alors établie était la suivante :

Liste des critères et points correspondants	
<p><b>1</b> Acquéreur 1 (ou le cas échéant Acquéreur 2) locataire du parc social à Paris <b>+6 points</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si un seul acquéreur: +6 points</li> <li>- Si 2 acquéreurs: +3 points par acquéreur concerné</li> <li>- Si 3 acquéreurs: +2 points par acquéreur concerné</li> </ul>	<p><b>5</b> Composition familiale <b>+3X points</b></p> <p>Avec X = minimum de (Xa = Nombre d'enfants &lt;18 ans / Xb &lt;= nombre de pièces du logement ciblé +1)</p>
<p><b>1bis</b> Acquéreur(s) locataire(s) du parc social à Paris en situation de sous-occupation et souhaite un logement adapté à sa taille <b>+3 points</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si un seul acquéreur: +3 points</li> <li>- Si 2 acquéreurs: +1,5 point par acquéreur concerné</li> <li>- Si 3 acquéreurs: +1 point par acquéreur concerné</li> </ul>	<p><b>6</b> Lien avec la commune</p> <p>6A Acquéreur 1 (ou Acquéreur 2) habite déjà Paris: +10% de bonus 6B Lien avec la commune - Acquéreur 1 (ou Acquéreur 2) travaille à Paris: +10% de bonus</p>
<p><b>2</b> Acquéreur 1 (ou le cas échéant Acquéreur 2) en situation de sur-occupation<sup>1</sup> <b>+3 points</b></p>	<p><b>7</b> Acquéreur(s) primoaccédant(s)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si un seul acquéreur: +6 points</li> <li>- Si deux acquéreurs: +3 points par acquéreur</li> </ul>
<p><b>3</b> Adéquation entre nombre de pièces du logement ciblé et nombre de personnes à loger</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si Nombre de personnes à loger &gt; Nombre de pièces du logement proposé: +0 point</li> <li>- Si Nombre de personnes à loger = Nombre de pièces du logement proposé: +8 points</li> <li>- Si Nombre de personnes à loger = Nombre de pièces du logement proposé -1: +4 points</li> <li>- Si Nombre de personnes à loger &lt; Nombre de pièces du logement proposé -1: +0 point</li> </ul>	<p><b>8</b> Pas de patrimoine immobilier détenu par les acquéreurs 1 et 2 <b>+6 points</b></p>
<p><b>4</b> Âge des acquéreurs: Couple (Acquéreur 1 et Acquéreur 2) dont la somme des âges &lt; 65 ans: +2 points</p>	<p><b>9</b> Taux d'effort du ménage dans le logement BRS &gt; 25% (et inférieur à 40%) <b>+6 points</b></p>
	<p><b>10</b> Acquéreur 1 (ou le cas échéant Acquéreur 2) en situation de handicap <b>+3 points</b></p> <p><sup>1</sup> nombre de personnes dans le logement actuel &gt; nombre de pièces du logement actuel - quel que soit le statut d'occupation</p>

L'ensemble de ces critères feront l'objet d'un item dans le formulaire en ligne, développé par un autre prestataire de la FDVP. Pour chacun d'entre eux, des éléments appuyant les données renseignées par les ménages seront demandés. **Une liste des pièces justificatives** sera donnée au futur prestataire du présent marché pour appuyer sa mission d'instruction des dossiers.

A l'issue de chaque commercialisation (d'une durée prévisionnelle de 3,5 mois), seuls les dossiers des ménages retenus et sur liste d'attente seront conservés par la FDVP. Les autres dossiers seront supprimés. En effet, chaque commercialisation étant singulière, les ménages devront constituer un dossier pour tout projet d'acquisition en BRS. Aucune file d'attente de dossier n'est donc constituée.

### 3. CONTEXTE

Ce marché vise à externaliser l'ensemble des missions décrites dans le schéma ci-dessus au point 3 « AMO commercialisation » et ainsi :

- Assurer le 1<sup>er</sup> niveau d'information pour les ménages qui auraient des questions sur le dispositif du BRS en général, et le programme commercialisé en particulier. Cette mission interviendra en complément des éléments de la Foire aux Questions (FAQ) accessible et enrichie sur le site internet de la FDVP;
- Vérifier les 5 dossiers les mieux côtés par logement automatiquement par l'outil informatique déployé par la FDVP et auquel le futur prestataire aura accès dans le cadre de sa mission ;
- Parmi les 5 dossiers les mieux côtés par logement, relancer les candidats dont les dossiers seraient incomplets (si un élément d'une pièce justificative est manquant, ou si la simulation financière est manquante)
- Établir une liste priorisée des 5 meilleurs dossiers côtés et complets par logement, et pour toute l'opération à la FDVP dans la perspective de la commission de sélection.
- Assurer le traitement des rejets des dossiers non retenus, que ce soit avant l'élaboration de la liste priorisée susmentionnée, ou pour les dossiers qui n'auraient pas été retenus à l'issue de la commission de sélection (hors liste d'attente – ménage rang 1, 2 et 3)

Compte tenu du fort attrait des parisiens pour le dispositif du BRS, il est attendu du futur prestataire que cette mission soit d'une grande qualité, robustesse et réactivité. En effet, les périodes de commercialisation seront de courte durée mais d'une grande intensité et susciteront une grande attention publique et politique. Aussi le dispositif et l'image de la FDVP doivent être irréprochables.

Le calendrier des déploiements des commercialisations connues à ce jour est le suivant :

Arrt	Nombre de logements BRS	date prévisionnelle de commercialisation
20e.	10	sept-23
18e.	28	oct-23
19e.	7	oct-23
18e.	72	févr-24
19e.	15	avr-24
14e.	22	avr-24
20e.	61	avr-24
20e.	47	juil-24
18e.	32	juil-24
18e.	48	juil-24
15e.	53	sept-24
19e.	7	sept-24
19e.	10	nov-24

La complexité du montage des projets immobiliers à Paris influe souvent sur le calendrier prévisionnel des commercialisations. De façon générale, elles seront mises en œuvre une fois que le permis de construire pour chacune d'entre elles sera purgé de tout recours administratif, et devra être lancée ensuite rapidement.

Le calendrier ci-dessus est donc transmis à titre indicatif pour illustrer le plan de charge des 2 années à venir sur l'ensemble des prestations décrites par la suite.

En effet, certaines de ces 13 commercialisations pourraient être décalées par nécessité opérationnelle, indépendamment de la volonté de la Foncière de la Ville. Également, de nouvelles opportunités nécessitant une commercialisation rapide pourraient à l'inverse apparaître. C'est donc dans l'hypothèse où un ajustement du nombre d'adresses interviendrait, que la durée du marché a été fixée à 4 ans pour mener les missions.

## 4. PRESTATIONS ATTENDUES

Toutes les prestations sont à « Bon de commande ».

### **4.1. Unité d'œuvre « Pilotage opérationnel des commercialisations »**

L'unité d'œuvre doit permettre à la FDVP de s'assurer aux différentes phases des commercialisations que le futur prestataire sera en capacité de mobiliser les moyens et effectifs nécessaires au pilotage et suivi de sa mission.

Une méthode et un calendrier de travail seront proposés à la FDVP afin de lui garantir que chaque commercialisation sera opérante.



---

## Description

---

La prestation inclut 3 phases distinctes durant chaque commercialisation :

- Le pilotage en phase pré-opérationnelle : l'objectif de cette mission est d'**anticiper** le lancement opérationnel et public des appels à candidatures. Aussi, trois thématiques semblent *a priori* nécessaires à traiter et *a minima* :
  - o Une présentation voire prise en main test de la plateforme en ligne qui servira à l'ensemble des parties prenantes (ménages, futur prestataire du présent marché et FDVP), en lien avec le prestataire dédié
  - o Une information/formation par la FDVP au futur prestataire du présent marché sur le dispositif du BRS et les spécificités de chaque commercialisation (présentation du règlement d'appel à candidature, de la grille de prix, etc.)
  - o Une réunion de coordination globale de pré-lancement peu avant la commercialisation (éléments de langage, attention politique, réglages techniques, ect)
  
- Le suivi en phase opérationnelle : l'objectif de cette mission est de disposer d'une **visibilité régulière et exhaustive du volume d'activité** généré par chaque appel à candidature. L'outil informatique mis en place par la FDVP (plateforme en ligne) permettra de suivre de nombreuses données statistiques, aussi le comité de suivi pourra permettre d'échanger soit sur des réglages de procédure opérationnelle, des éléments qualitatifs complémentaires, soit sur des dossiers en particulier si besoin. Cette phase se composera a priori en 2 temps (1 mois environ d'appel à candidature publique, et 1 mois supplémentaire environ pour clore l'instruction des dossiers).
  
- La clôture de la commercialisation : l'objectif de cette mission est **d'organiser le traitement des dossiers rejetés** par l'envoi de courrier et de réponses complémentaires individuelles, éventuelles. L'organisation de ce plan de charge (sur le fond et la forme), de façon réactive est nécessaire à mettre en place. Enfin, un bilan sera demandé au futur prestataire pour chaque commercialisation et fera l'objet d'un temps de travail critique, conjoint et dédié.

**Un calendrier de travail type** sera établi pour permettre à la FDVP de disposer de la visibilité nécessaire au bon déroulement des commercialisations. **Un calendrier affiné** sera ensuite produit pour chacune d'entre elles, dès que les dates de commercialisations pourront être précisées par la FDVP.

De façon générale, et conformément au bordereau des prix unitaires, la méthodologie et les moyens dédiés à cette mission pourront être distingués si nécessaire selon la taille des opérations, à savoir :

- Opération comportant moins de 15 logements
- Opération comportant de 16 à 40 logements
- Opération de 40 logements et plus

---

## Livrables

---

Les livrables attendus sont :

- Un calendrier de travail d'ici à septembre 2023, date prévisionnelle de la 1ere commercialisation
- Une méthodologie d'accompagnement détaillant les moyens dédiés au pilotage opérationnel

---

Désignation de l'unité d'œuvre :

## CATEGORIE 1 : pilotage opérationnel des commercialisations

---

1.1	comité de pilotage en phase pré-opérationnelle	
1.1.1		<i>pour une opération de moins de 15 logements</i>
1.1.2		<i>pour une opération de 16 à 40 logements</i>
1.1.3		<i>pour une opération de 40 logements et plus</i>
1.2	comité de suivi en phase opérationnelle	
1.2.1		<i>pour une opération de moins de 15 logements</i>
1.2.2		<i>pour une opération de 16 à 40 logements</i>
1.2.3		<i>pour une opération de 40 logements et plus</i>
1.3	comité de suivi en phase de clôture commerciale	
1.3.1		<i>pour une opération de moins de 15 logements</i>
1.3.2		<i>pour une opération de 16 à 40 logements</i>
1.3.3		<i>pour une opération de 40 logements et plus</i>

---

### **4.2. Unité d'œuvre « information durant l'appel à candidature »**

La Foncière de la Ville de Paris souhaite que les ménages candidats puissent bénéficier d'un interlocuteur compétent et disponible durant la phase de constitution des dossiers. En effet, elle ne dispose pas des moyens internes pour ce faire, et le futur prestataire assurera donc cette mission de « première ligne » pour son compte.

---

#### Description

---

Cette unité d'œuvre permet, au travers du « compte en ligne », au futur prestataire du marché de répondre aux questions des ménages candidats, dès lors qu'ils ne trouveraient pas d'éléments dans les différents outils qui seront déployés (règlement d'appel à candidature, FAQ). L'objectif de cette interface est que **les échanges avec les candidats soient canalisés et limités**.

Cette mission a vocation à être déployée particulièrement durant toute la période d'appel à candidatures publique durant laquelle les ménages constitueront leurs dossiers. Ensuite, les dossiers seront instruits et les échanges pourront se poursuivre au travers du compte en ligne, mais pour des échanges a priori plus précis.

Une proposition d'organisation de ce 1<sup>er</sup> niveau d'accueil dématérialisé et d'information sera faite à la FDVP pour traiter les demandes qui pourraient donc intervenir au travers de l'outil informatique (messagerie dédiée et sécurisée), détaillant notamment les moyens humains (nombre d'ETP et compétences) et le planning organisationnel du traitement de ces demandes (au fil de l'eau ? quotidien ? hebdomadaire ? en semaine ? le week-end ? en journée ? en soirée ...).

Une historisation des questions/réponses sera réalisée par le futur prestataire afin de s'assurer de l'homogénéité des réponses apportées d'une part, et pour validation préalable par la FDVP d'autre part.

Enfin, par souci de simplicité, de réactivité et afin d'«humaniser» le processus de commercialisation, il est demandé au futur prestataire de pouvoir joindre les ménages candidats par téléphone si besoin, ou pour des situations particulières si le besoin s'en ressentait. La plus grande bienveillance est donc demandée dans le cadre de cette mission d'intérêt général.

De façon générale, et conformément au bordereau des prix unitaires, la méthodologie et les moyens dédiés à cette mission pourront être distingués si nécessaire selon la taille des opérations, à savoir :

- Opération comportant moins de 15 logements
- Opération comportant de 16 à 40 logements
- Opération de 40 logements et plus.

---

## Livrables

---

Les livrables attendus sont :

- Une méthode et les moyens déployés par taille d'opération

---

Désignation de l'unité d'œuvre :

## CATEGORIE 2 : information durant l'appel à candidature

---

2.1	information dématérialisée auprès des candidats	
2.1.1		<i>forfait pour une opération de moins de 15 logements</i>
2.1.2		<i>forfait pour une opération de 16 à 40 logements</i>
2.1.3		<i>forfait pour une opération de 40 logements et plus</i>

---

### **4.3. Unité d'œuvre « instruction des dossiers et suivi administratif durant la commercialisation »**

La prestation inclut la vérification des 5 dossiers les mieux cotés par logement, pour la totalité des logements commercialisés pour une opération. Également, elle vise à assurer le traitement administratif de la clôture de la commercialisation passant par la formalisation de courriers de rejets pour les dossiers non retenus.

---

#### **Description**

---

En ce qui concerne la vérification des dossiers :

Dans le cadre de l'automatisation d'un grand nombre d'étape du processus de sélection, les dossiers qui seront remplis par les ménages puis cotés, devraient être d'une qualité satisfaisante. En effet, le formulaire à remplir en ligne et les pièces justificatives nécessaires seront précisément listées et décrites pour limiter les erreurs et dossiers incomplets. Des contrôles automatisés seront mis en place pour éviter des erreurs ou incohérences de saisie. Un contrôle des plafonds de ressources et un calcul automatique du taux d'effort prévisionnel dans le logement seront également effectués.

Enfin, la cotation des dossiers sera automatisée sur la base des éléments déclaratifs pré-remplis par les ménages, assortis des justificatifs demandés.

Les dossiers étant cotés automatiquement par le système d'information, le futur prestataire examinera - via la plateforme en ligne - **les 5 dossiers les mieux cotés par logement** :

- Vérification de la complétude des dossiers et relance le cas échéant pour des pièces manquantes mineures<sup>1</sup> ;
- Vérification des pièces justificatives et de la cotation ;
- Élaboration d'une liste complète pour l'opération des 5 dossiers par logement effectivement les mieux cotés après examen des dossiers, pour transmission à la FDVP.

Ainsi, plus de 5 dossiers par logement pourraient être amenés à être instruits, si aucun d'entre eux n'étaient véritablement complet pour transmission à la FDVP dans la perspective de la commission de sélection.

En ce qui concerne la simulation financière, les ménages doivent l'obtenir par eux-mêmes. Cette prestation n'est pas assurée par le prestataire dans le cadre du présent marché, et donc financée par la FDVP. Il peut toutefois développer cette mission indépendamment du présent marché. Pour l'obtenir, les ménages disposent a priori de plusieurs solutions :

- La faire réaliser auprès d'une banque partenaire de la FDVP, ayant donc connaissance des spécificités liées au BRS ;
- Se tourner vers des acteurs du domaine du logement connaissant le dispositif (ex : ADIL, SOLIHA) à titre onéreux ou non selon les pratiques de chacun.

**Cette simulation financière est une pièce majeure du dossier**, et doit porter sur la capacité financière du ménage à financer l'acquisition du bien mais également le paiement de la redevance foncière mensuelle.

---

<sup>1</sup> Une liste sera donnée au futur prestataire le moment venu

### En ce qui concerne le traitement des rejets :

Le futur prestataire adressera **via la plateforme en ligne**, un courrier de « rejet » à tous les ménages pour lesquels leur dossier n'aura pas été retenu. Différents courriers types seront élaborés en amont de la commercialisation et validés par la FDVP afin que le prestataire puisse mener cette mission de façon « systématisée » et autonome. Seuls les recours gracieux, ou direct envers la FDVP seront traités par elle.

De façon générale, et conformément au bordereau des prix unitaires, la méthodologie et les moyens dédiés à cette mission pourront être distingués si nécessaire selon la taille des opérations, à savoir :

- Opération comportant moins de 15 logements
- Opération comportant de 16 à 40 logements
- Opération de 40 logements et plus.

---

### Livrables

---

Les livrables attendus sont :

- Méthode, organisation et moyens dédiés à cette mission
- Mise en œuvre des actions (vérification des dossiers, traitement des rejets) en phase opérationnelle

---

### Désignation de l'unité d'œuvre :

CATEGORIE 3 : instruction des dossiers et suivi administratif durant la commercialisation

---

3.1	vérification des 5 dossiers les mieux côtés	
3.1.1		<i>pour une opération de moins de 15 logements</i>
3.1.2		<i>pour une opération de 16 à 40 logements</i>
3.1.3		<i>pour une opération de 40 logements et plus</i>
3.2	traitement administratif des dossiers rejetés	
3.1.1		<i>forfait pour 20 dossiers</i>
3.1.2		<i>forfait pour 50 dossiers</i>
3.1.3		<i>forfait pour 100 dossiers</i>

---

#### **4.4. Unité d'œuvre « prestations complémentaires ponctuelles »**

---

##### Description

---

La prestation inclut la possibilité de recourir à des prestations supplémentaires, en cas de besoin. Aussi le chiffrage du coût d'une réunion partenariale est demandée, tout comme le paiement d'honoraires possibles.

---

##### Livrables

---

NEANT

---

Désignation de l'unité d'œuvre :

CATEGORIE 4 : prestations complémentaires ponctuelles

---

4.1	Réunion de 3 heures (quel que soit le nombre d'intervenants)	la réunion de 3 heures
4.2	Directeur de projet	par jour
4.3	Chef de projet	par jour
4.4	Conseiller immobilier	par jour
4.5	conseiller information et orientation	par jour
4.6	Autre	par jour