

« Le Cours de Beaumon »

Roquefort-les Pins

Madame, Monsieur,

Vous venez de retirer un dossier de candidature pour la vente d'un logement en accession encadrée à la propriété sur le programme immobilier :

«Le Cours de Beaumon», LOT n° A21

➤ Le logement commercialisé est :

● **Un 2 pièces, en Rez de Jardin (35m²), de 43,90 m²** de surface habitable pour un prix de vente de 172 259 € TTC comprenant un emplacement de parking et un garage.

La vente sera **assortie d'une clause anti-spéculative** et d'un pacte de préférence au profit du bailleur social ERILIA de 6 ans.

La mise en vente de ce logement sera effectuée selon la procédure suivante :

Vous pouvez déposer un dossier de candidature à l'accession si :

- vous destinez l'achat exclusivement à votre **résidence principale**,
- vous n'êtes **pas propriétaire** d'un bien immobilier quel que soit son usage ou sa situation, et vous n'avez pas été propriétaire de votre résidence principale durant les deux dernières années fiscales.
- votre **revenu fiscal de référence de votre avis d'impôt 2018 sur les revenus de l'années 2017** correspondant à la composition de votre foyer fiscal est **inférieur ou égal aux plafonds de ressources** ci-après rappelés.

Plafonds PLS + 30%

(au 1er janvier 2019)

(Revenu fiscal de référence N-2 en €)

Composition du foyer	Plafond Revenu Fiscal en euros
Personne seule	34 853 €
2 personnes	46 543 €
3 personnes	55 971 €
4 personnes	67 570 €
5 personnes	79 490 €
6 personnes	89 583 €
Personne supplémentaire	9 982 €

Pour faire acte de candidature vous devez remplir le dossier ci-joint, et le retourner le plus rapidement possible, accompagné des pièces justificatives demandées, à l'huissier de justice :

Communauté d'Agglomération

Sophia Antipolis

Direction Habitat Logement

449, route des Crêtes

BP 43

06901 Sophia Antipolis cedex

Le Service Habitat Logement de la Communauté d'Agglomération Sophia Antipolis vérifie le respect des critères de candidature.

Ces candidatures seront ensuite adressées à l'opérateur et feront l'objet d'une démarche de commercialisation classique : visite de l'appartement dédié, et enfin signature d'un contrat de vente si l'acquisition est réalisable.