

2025 FORMATIONS
INTER-
ENTREPRISES



ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ
BAIL RÉEL SOLIDAIRE
VENTE HLM
COPROPRIÉTÉS

Sommaire

Vos formatrices et formateurs	3
Mode d'emploi	4
ACCESSION	
C0262 Les incontournables de l'accession sociale à la propriété	5
C0269 Le cadre juridique du PSLA	6
C0264 Montage financier et financement d'une opération d'accession	7
C0268 Pilotage et techniques de commercialisation d'une opération d'accession	8
C0362 Organisation et pilotage des opérations d'accession	9
C0363 Technique de commercialisation d'une opération d'accession sociale à la propriété	10
C0067 Accession : spécificités comptables, financières et fiscales	11
C0267 Préparer la mise en copropriété d'un ensemble immobilier	12
C0324 Former les collaborateurs de l'accession des organismes Hlm aux enjeux de la copropriété	13
OPERATIONS EN BAIL REEL SOLIDAIRE	
C0327 Les fondamentaux pour comprendre le bail réel solidaire	14
C0320 Le cadre juridique et fiscal du modèle OFS/BRS	15
C0331 Le montage économique et financier d'une opération en BRS	16
C0311 Atelier pratique : les clés pour vendre du BRS	17
VENTE HLM	
C0270 Les étapes clefs de la vente Hlm	18
C0271 Vente Hlm : des enjeux stratégiques aux défis opérationnels	19
C0272 Le cadre juridique de la vente HLM	20
C0183 Vente d'immeubles en bloc : comment piloter efficacement son projet ?	21
C0273 Les enjeux et le cadre de la vente Hlm en BRS	22
C0274 Réaliser une estimation immobilière	23
C0275 Commercialiser des logements en vente Hlm	24
COPROPRIETES	
C0277 Les fondamentaux du droit de la copropriété	25
C0278 La copropriété dans un ensemble immobilier complexe	26
C0280 Tout savoir sur les assemblées générales de copropriété	27
C0281 De la propriété unique à la copropriété : quel rôle pour le bailleur social ?	28
C0068 Copropriétés : gestion comptable et financière	29
C0283 Copropriétés dégradées : comment intervenir ?	30
C0284 Recouvrement des impayés de copropriété : Dispositifs opérationnels	31
C0285 Réussir un projet de rénovation énergétique globale en copropriété mixte	32
C0286 Les assurances dans la copropriété	33
C0282 Comprendre la copropriété pour les gestionnaires locatifs	34
C0385 Management et optimisation d'un service de syndic solidaire	35
C0288 Etre syndic : missions, obligations et responsabilités	36
Modalités d'inscription	37
Bulletin d'inscription	38

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS

VOS FORMATRICES ET FORMATEURS

- › **Nawal BELLATRECHE**
Avocate spécialiste en droit immobilier et formatrice auprès des acteurs de l'immobilier.
- › **Gaëlle CANOVA-LAMARQUE**
Intervenante spécialisée dans le domaine de la commercialisation. Responsable de la commercialisation locative au sein d'une ESH.
- › **Stéphane CARINI**
Ancien dirigeant d'ESH/SIEM. Intervenant spécialisé en ingénierie d'opération, stratégie patrimoniale et politiques locales du logement.
- › **Géraldine CHALENCON**
Directrice opérationnelle d'un cabinet de conseil spécialisé en urbanisme et habitat social.
- › **Laetitia CHICHOUX**
Professionnelle de l'immobilier depuis une douzaine d'années, Laetitia est consultante-formatrice indépendante spécialisée sur les questions d'accès sociale à la propriété, de vente Hlm et de montage des copropriétés.
- › **Sophie DROLLER BOLELA**
Juriste. Formatrice en droit immobilier.
- › **Stéphanie GOLFOUSE**
Directrice accession et consultante-formatrice spécialisée en accession sociale et vente.
- › **Simon GOUDIARD**
DG d'un office foncier solidaire, Simon Goudiard est formateur sur les thèmes liés au bail réel solidaire.
- › **Valérie LARSONNEUR**
Intervenante en management d'équipes et conduite de projets, communication commerciale, relation client, animation d'équipes.
- › **Gaëlle LECOUEDIC**
Conseiller juridique, Direction juridique et fiscale, USH.
- › **Xavier LIEVRE**
Notaire associé.
- › **Pascale LOISEAUX**
Responsable du département Fiscalité à l'USH.
- › **Stéphan MARIONI**
Consultant expert en gestion immobilière.
- › **Hélène MAROT**
Responsable des affaires juridiques en organisme de logement social. Formatrice spécialisée en vente Hlm.
- › **Marie-Ange MAYSOUNAVE**
Intervenante spécialisée en finance et comptabilité de l'immobilier.
- › **Alain PAPADOPOULOS**
Intervenant en copropriétés, associations syndicales et charges immobilières. Rédacteur en chef du site universimmo-pro.com.
- › **Christophe PARIER**
Avocat ancien directeur mission handicap, Christophe est formateur-consultant spécialisé sur les sujets handicap, assurances et droit.
- › **Bertrand PRIOULT**
Dirigeant société de conseils en ingénierie globale du bâtiment, énergie et aménagements urbains, ingénieur en chef.
- › **Frédéric RAGUENEAU**
DG d'une coopérative, Frédéric est spécialisé sur les questions de montages d'opérations en BRS.
- › **Jean-Baptiste SANTIARD**
Référént depuis 10 ans dans le suivi opérationnel des copropriétés sur le périmètre du logement social et du logement intermédiaire.



MODE D'EMPLOI

NOUVEAU STAGE



NOS PARTENAIRES

LE CODE

À rappeler lors de l'inscription.

MAÎTRISE D'OUVRAGE SOCIALE RÉGLEMENTATION TECHNIQUE, RE2020 ET CONSTRUCTION DURABLE

/École de la
/Maîtrise
de l'Ouvrage
/Sociale

DES CARrières

2 JOURS

**PILOTAGE D'UN PROJET DE CONSTRUCTION
HORS-SITE DE A À Z**

C0400

ENJEUX

Capable de réduire la durée de chantier et les nuisances tout en garantissant un haut niveau de qualité, la construction hors site (ou "construction industrialisée") est de plus en plus plébiscitée mais nécessite un réel changement d'approche. Cette formation vous permettra d'acquérir les éléments essentiels pour la mise en place d'un projet de construction neuve en hors site, de la planification de projet, de l'engagement des parties prenantes jusqu'aux pratiques de gestion efficaces adaptées aux besoins des bailleurs sociaux.

PUBLIC

Responsable de programmes, monteur ou chargé d'opérations et développeur. Responsable technique.

OBJECTIFS

- > identifier le concept de construction hors-site
- > analyser la pertinence pour un bailleur social de déployer cette approche sur un projet donné
- > identifier les spécificités de la construction HS et la réalisation d'un chantier.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports techniques et méthodologiques, échanges d'expériences. Apports pratiques sur la base d'exemples.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Romain GERARD, Consultant formateur spécialisé en construction hors-site.

DATES 2025

19 et 20 mai 2025
15 et 16 septembre 2025
4 et 5 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Introduction I**
 - > présentation de la formation / tour de table / identification des attentes de chacun
- **Introduction à la construction hors site**
 - > qu'est-ce que la construction hors site ? Définition, historique, tendance
 - > avantages et limites, pourquoi choisir la construction hors site
 - > comprendre l'organisation de la filière et l'offre existante
- **Les spécificités de la construction hors site pour un bailleur social**
 - > identifier les enjeux et risques techniques spécifiques à ces procédés constructifs
 - > préfabrication en usine, étapes de fabrication clés
- **Gestion de projet dans la construction hors site**
 - > identification des nouveaux paramètres clés à intégrer dans la gestion de projet
 - > les outils et techniques spécifiques
- **Atelier : étude de cas**
 - > présentation d'un projet de construction hors site de logement social
 - > session interactive : Discussion sur les défis rencontrés et les solutions mises en œuvre
- **Construction Hors site et marchés publics**
 - > les spécificités en termes juridiques, techniques, normatifs et assurantiels
 - > quelle procédure d'achat, quelle organisation entre acteurs du projet ?
 - > discussion sur les normes et réglementations applicables à la construction hors site
 - > exploration des questions d'assurance et de responsabilité
- **Atelier : bailleurs sociaux, comment gérer les défis de la construction hors site ?**
 - > exercice pratique sur la gestion des défis techniques, normatifs et assurantiels dans un projet de construction hors site
- **Atelier : planification d'un projet de construction hors site pour un bailleur social.**

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1410 EUROS - 14 h de formation
Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.
Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr
Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

FORMATION INTER-ENTREPRISES - AFPOLS 2025 275

COORDONNÉES ASSISTANTE

Pour des informations plus détaillées.

LES INCONTOURNABLES DE L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

ENJEUX

S'initier à cette activité spécifique.

L'accession sociale à la propriété, du fait de son histoire, possède des spécificités propres : cadre réglementaire, plafonds de ressources, prix de vente plafonnés, sécurisation de l'acquéreur. Cette activité s'exerce néanmoins dans un marché concurrentiel par rapport auquel il est nécessaire de se situer.

PUBLIC

Responsable de l'activité accession. Toute personne désireuse de s'initier à l'accession sociale.

OBJECTIFS

- › disposer d'une vision générale de l'activité d'accession
- › identifier le cadre réglementaire dans lequel s'exerce cette activité
- › rendre la mesure du contexte concurrentiel et des impacts sur la stratégie à adopter.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports théoriques et méthodologiques. Échanges avec les participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice en accession sociale à la propriété ou
Stéphanie GOLFOUSE, Consultante-formatrice, spécialisée en accession sociale.

DATES CLASSE VIRTUELLE

11 février 2025
13 mai 2025
4 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Historique de l'accession sociale**
› principales étapes et chiffres-clefs
- **Les différents modes d'intervention des organismes Hlm**
› VEFA, PSLA, vente Hlm, accession en ANRU, CCMI
› zoom sur la bail réel solidaire (BRS)
- **La sécurisation Hlm**
› les 3 "R" : Rachat, Relogement, Revente
- **Les conditions de l'accession sociale**
› conditions de prix de vente, conditions de ressources, conditions d'adhésion à la SGAHLM
- **Forces et faiblesses de l'accession sociale dans le contexte d'un marché concurrentiel.**

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 650 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0269

2 JOURS

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS ACCESSION



LE CADRE JURIDIQUE DU PSLA

ENJEUX

Revue des points-clés.

La location-accession est un contrat particulier réglementé, dont la particularité est de mettre en œuvre deux statuts successifs : l'occupation et la propriété. Par ailleurs, les textes relatifs au prêt social location-accession apportent un régime juridique spécifique : prix maximum, plafonds de ressources, redevance. La combinaison de ces deux régimes juridiques aboutit à un dispositif complexe qu'il est indispensable de connaître pour bien l'appliquer. Cette formation transversale concerne les fonctions juridiques, montages d'opérations, commerciales et administratives.

PUBLIC

Chargé d'opérations. Commercial. Responsable administratif et financier. Juriste.

OBJECTIFS

- › repérer les règles spécifiques de la location-accession PSLA
- › lister les obligations du vendeur et de l'acquéreur
- › identifier les particularités de la période d'occupation
- › identifier les conséquences de la levée d'option ou la non-levée d'options.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés, échanges.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Gaëlle LECOQUEDIC, Juriste en droit immobilier ou Hélène MAROT, Formatrice spécialisée en vente Hlm ou Lætitia CHICHOUX, Formatrice spécialisée en accession sociale à la propriété.

DATES CLASSE VIRTUELLE

6 et 7 mars 2025
2 et 3 juin 2025
6 et 7 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- **Principes de base du PSLA**
 - › l'agrément
 - › le prix de vente
 - › le plafond de ressources
- **Le contrat préliminaire (réservation)**
 - › le contenu du contrat préliminaire
 - › du contrat préliminaire au contrat de location-accession
- **Le contrat de location-accession**
 - › l'acte et les documents annexes
 - › le contenu du contrat :
 - délai d'achèvement
 - réalisation du bien
 - › la redevance : part locative et part acquisitive
 - › les charges
- **La période de jouissance et la levée d'option**
 - › le statut juridique de l'accédant
 - › la location-accession et la copropriété
 - › les questions pratiques et les difficultés rencontrées (résiliation anticipée)
 - › l'absence de levée d'option et les offres de relogement
- **La fin du contrat**
 - › la levée de l'option
 - › les conséquences de la non-levée de l'option
 - › la garantie de rachat et de revente.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1000 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

MONTAGE FINANCIER ET FINANCEMENT D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION

ENJEUX

Étapes et points de vigilance.

Le montage financier est au cœur du montage d'une opération en accession, depuis l'étude de faisabilité jusqu'à sa clôture. Il convient d'en maîtriser les méthodes et le vocabulaire. Cette formation, à partir d'une étude de cas, permet de bien définir chaque poste de dépenses et de recettes et de focaliser sur les nécessaires points de vigilance.

PUBLIC

Monteur ou chargé d'opérations. Chargé de développement immobilier. Responsable financier.

OBJECTIFS

- › repérer les grandes étapes du montage financier d'une opération en accession
- › construire et analyser un bilan et un plan de trésorerie prévisionnel
- › élaborer un plan de financement.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

La formation s'appuie sur des études de cas pour permettre aux participants d'approfondir les spécificités des montages en accession.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX ou Stéphanie GOLFOUSE,
Consultantes-formatrices en accession sociale et en vente.

DATES CLASSE VIRTUELLE

28 mars 2025
25 juin 2025
28 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- La notion de budgets glissants
- Le calcul du prix de revient et du chiffre d'affaires
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement
- Le fonctionnement du crédit d'accompagnement et ses critères d'attribution
- Les définitions financières
 - › marge, cash flow, rentabilité des fonds propres, impasse, risque à terminaison
- L'analyse des risques et leurs conséquences financières respectives.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 650 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0268

2 JOURS

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS ACCESSION

EASP
ÉCOLE DE L'ACCESSION
SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

PILOTAGE ET TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION

ENJEUX

Les clés pour structurer sa démarche.

L'activité d'accession à la propriété est une activité dont les risques nécessitent des procédures, des systèmes de contrôle, des savoir-faire, des organisations très différentes de celles de l'activité de la maîtrise d'ouvrage locative.

Les organismes qui se lancent dans la démarche se doivent de maîtriser à la fois les aspects d'organisation de l'activité, mais également les aspects liés à la commercialisation.

PUBLIC

Responsable de l'activité accession.
Responsable commercial.
Chargé de communication.

OBJECTIFS

- › définir en amont les conditions préalables à une bonne commercialisation
- › utiliser le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et les obligations du vendeur depuis le contrat de réservation jusqu'à la livraison et l'après-vente
- › définir les phases d'engagement
- › concevoir son argumentaire
- › planifier sa prospection et construire une stratégie de communication.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports méthodologiques. Études de cas.
Échanges avec les participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX ou Stéphanie GOLFOUSE et Valérie LARSONNEUR, Consultantes-formatrices en accession sociale et vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

27 et 28 mars 2025
11 et 12 septembre 2025
1^{er} et 2 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

JOUR 1 : PILOTAGE

- **Le pilotage en amont de l'opération**
 - › choix du foncier et définition du programme
 - › politique de prix (marketing mix)
 - › pré-commercialisation
- **Le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA**
 - › obligations du vendeur, points de vigilance (travaux modificatifs, visites de chantier, livraison)
- **Une nouvelle disposition de la loi ELAN**
 - › la VEFA avec travaux réalisé par l'acquéreur
- **Comment organiser l'activité de son équipe ?**
 - › transversalité au cours des phases opérationnelles
 - › phases d'engagement
 - › choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés

JOUR 2 : COMMERCIALISATION

- **Définir l'offre marketing**
 - › définir le marché cible
 - › déterminer l'offre produit
 - › connaître les caractéristiques des produits à vendre
 - › établir l'argumentaire
 - › préparer sa prospection
- **Définir les sources de recherche de prospects**
 - › constituer une base de données
 - › mettre en place un planning de prospection
- **Développer une stratégie de communication**
 - › faire connaître via les médias
 - › faire aimer via le marketing direct
 - › faire adhérer via l'offre commerciale
 - › accroître la notoriété via les réseaux.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1000 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

ORGANISATION ET PILOTAGE DES OPÉRATIONS D'ACCESSION

ENJEUX

Les étapes-clefs pour structurer ses opérations en accession.

L'activité d'accession à la propriété nécessite de maîtriser les risques qui lui sont propres pour assurer sa réussite.

Monter et conduire une opération en accession demande des procédures, des savoir-faire et une organisation spécifique afin de favoriser le succès commercial du projet. Les organismes doivent organiser leur démarche en s'adaptant au marché et en tenant compte du client, du développement à la finalisation du projet.

PUBLIC

Directeur et Responsable de l'activité accession. Responsable commercial.

OBJECTIFS

- › définir une stratégie de commercialisation
- › utiliser le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé ou du PSLA
- › connaître les obligations du vendeur depuis le contrat de réservation jusqu'à la livraison et l'après-vente
- › définir les phases d'engagement.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports méthodologiques. Études de cas. Échanges avec les participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX et Stéphanie GOLFOUSE, Consultantes expertes en accession et copropriété.

DATES CLASSE VIRTUELLE

27 mars 2025
11 septembre 2025
1 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Le pilotage en amont de l'opération**
 - › choix du foncier et définition du programme
 - › politique de prix (marketing mix)
 - › pré-commercialisation
- **Le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA**
 - › obligations du vendeur
 - › points de vigilance (travaux modificatifs, visites de chantier, livraison)
- **Une nouvelle disposition de la Loi ELAN**
 - › la VEFA avec travaux réalisés par l'acquéreur
- **Comment organiser l'activité de son équipe ?**
 - › transversalité au cours des phases opérationnelles
 - › phases d'engagement
 - › choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 650 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0363**1 JOUR****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS** ACCESSION

TECHNIQUE DE COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

ENJEUX

Développer des techniques de vente adaptées à l'accession sociale.

Vendre des logements en accession sociale demande des compétences commerciales adaptées.

Les organismes doivent définir une stratégie de commercialisation intégrant la prospection, l'adaptation aux clients et la promotion de leur offre, tout en s'adaptant au contexte. Conseiller, accompagner et sécuriser les clients sont les enjeux des commercialisateurs de logements neufs.

PUBLIC

Chargé de commercialisation d'opération d'accession.

OBJECTIFS

- › concevoir son argumentaire
- › planifier sa prospection et construire une stratégie de communication.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX et Valérie LARSONNEUR, Consultantes expertes en accession sociale.

DATES CLASSE VIRTUELLE

28 mars 2025

12 septembre 2025

2 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- **Définir l'offre marketing**
 - › définir le marché cible
 - › déterminer l'offre produit
 - › connaître les caractéristiques des produits à vendre
 - › établir l'argumentaire
 - › préparer sa prospection
- **Définir les sources de recherche de prospects**
 - › constituer une base de données
 - › mettre en place un planning de prospection
 - › développer une stratégie de communication
- **Faire connaître via les médias**
 - › faire aimer via le marketing direct
 - › faire adhérer via l'offre commerciale
 - › accroître la notoriété via les réseaux.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 650 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

ACCESSION : SPÉCIFICITÉS COMPTABLES, FINANCIÈRES ET FISCALES

ENJEUX

Un produit particulier nécessitant des compétences de gestion adaptées.

L'accession à la propriété est l'une des activités stratégiques des organismes de logement social et constitue un métier à part entière. Il importe que les professionnels des services comptables et financiers puissent intégrer les techniques particulières à ce métier dans leur pratique et procéder dans les règles aux enregistrements des mouvements comptables relatifs à l'acquisition des terrains, à la construction, à la période locative (PSLA) et à la vente du bien.

PUBLIC

Responsable comptable. Comptable en charge des activités d'accession.

OBJECTIFS

- › identifier les flux financiers de l'accession à la propriété
- › faciliter la préparation et le montage de l'opération
- › effectuer les opérations comptables correspondant à chacune des phases de l'opération
- › identifier les règles fiscales applicables.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Ce module fera alterner exposés théoriques et études de cas concrets. Une place sera laissée aux questions des participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Stéphane ARNOLD, Formateur spécialisé en gestion financière et comptable.

DATES CLASSE VIRTUELLE

10 et 11 juin 2025
27 et 28 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- La spécificité de l'accession sociale
- La comptabilité de l'accession
 - › la période de construction :
 - enregistrement du foncier
 - enregistrement des travaux
 - opérations d'inventaire (régularisation des charges, variation de stocks)
 - › la comptabilisation des ventes de lots :
 - actes de vente
 - remise des clefs
 - clôture de l'opération (détermination des marges)
 - › les écritures relatives à la TVA
 - › le financement et la gestion de la trésorerie :
 - modes de financement
 - équilibres financiers
 - plan de trésorerie
- La fiscalité des opérations d'accession
 - › la TVA immobilière
 - › opérations soumises à l'impôt sur les sociétés
- Conséquences comptables de contrats spécifiques
 - › la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
 - › la location-accession en prêt social location-accession (PSLA)
- Traitement des cas particuliers
 - › la mise en jeu de l'option de rachat
 - › les ventes hors PSLA
 - › la requalification en immobilisation
 - › le bail réel solidaire (BRS) : principes, rôle de l'OFS, celui de l'opérateur.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1610 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0267**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS ACCESSION****EASP**
ÉCOLE DE L'ACCESSION
SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

PRÉPARER LA MISE EN COPROPRIÉTÉ D'UN ENSEMBLE IMMOBILIER

ENJEUX

Les politiques de vente ou d'achat de patrimoine conduisent à créer des copropriétés à partir d'ensembles immobiliers existants ou à être partie prenante à la création de copropriétés neuves. Dans les deux cas, il en résulte un positionnement nouveau pour le bailleur : celui de créateur de copropriétés, avec les responsabilités associées.

PUBLIC

Responsable de l'activité accession.
Directeur du développement. Responsable des ventes. Chargé d'opérations. Juriste.
Responsable foncier.

OBJECTIFS

- › identifier les fondamentaux du statut de la copropriété par rapport aux autres modes de division
- › repérer les options disponibles et leurs contraintes respectives
- › piloter les prestataires chargés de la réalisation des actes
- › faciliter le bon démarrage des structures de gestion mises en place
- › identifier les impacts du passage en copropriété d'ensembles immobiliers par la vente Hlm.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

La formation fera alterner apports techniques et méthodologiques, cas pratiques et échanges avec les participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice en accession sociale et vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

6 et 7 mars 2025
3 et 4 juillet 2025
8 et 9 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Les différents modes de division d'un ensemble immobilier**
 - › diviser ou non le terrain (en surface ou en volumes)
 - › mettre en place un BRS dans le neuf ou dans l'ancien
- **Créer une copropriété : rappel des fondamentaux**
 - › lots, parties communes et privatives, acteurs, processus de décision, budget et comptabilité
- **Les organisations alternatives à la copropriété**
 - › la division du sol en surfaces et en volumes
 - › créer une ASL ou une AFUL, créer une Union de syndicats, insérer une copropriété dans une structure alternative
- **Les gestionnaires de la copropriété, de l'ASL ou de l'AFUL**
 - › le syndic ou président provisoire
 - › syndic interne, externe mutualisé : atouts et contraintes
 - › le bailleur-syndic
- **Analyse des conséquences du passage en copropriété, en lotissement ou en division en volumes**
 - › aspects comptables et financiers, politique patrimoniale
 - › traitement des réclamations
 - › les travaux, l'incidence des charges de copropriété dans les charges locatives
- **Préparer et conduire le passage en copropriété**
 - › superviser le travail du géomètre et du notaire, vérifier la conformité du projet d'actes
 - › les clauses indispensables à ne pas manquer, analyse des conséquences d'une copropriété mal découpée
- **Préparer et conduire la mise en place des structures complexes**
- **Le rôle du référent copropriété**
- **Les premières AGs de copropriété**
- **Les premières AGs d'ASL/AFUL ou UDS**
- **Les premières ventes de lots par le bailleur.**

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1000 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

FORMER LES COLLABORATEURS DE L'ACCESSION DES ORGANISMES HLM AUX ENJEUX DE LA COPROPRIÉTÉ

PUBLIC

Nouveau collaborateur et toute personne désireuse de s'initier à l'accession sociale.

OBJECTIFS

- › s'initier aux fondamentaux du statut de la copropriété et des modes d'organisations alternatives
- › repérer les options disponibles et leurs contraintes respectives
- › identifier les points-clés des structures de gestion permettant de garantir une gestion future harmonieuse.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Échanges, exposés, revue de cas, remise d'un dossier documentaire.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION


Alain PAPADOPOULOS, Consultant-formateur en gestion immobilière.

DATES CLASSE VIRTUELLE

3 avril 2025
3 juillet 2025
16 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?
- Après la formation, révisez les essentiels avec votre module elearning  (détail p. 32)

2 PENDANT - EN GROUPE

- **La copropriété et les modèles alternatifs d'organisation à plusieurs propriétaires**
 - › qu'est-ce qu'une copropriété : lots, parties privatives, parties communes. Le règlement de copropriété
 - › la copropriété et la gestion des espaces communs à un ensemble immobilier par une association syndicale de propriétaires (ASL-AFUL) ou une Union de syndicats
 - › quand recourt-on à une division en volume ?
 - › revue d'exemples d'organisations simples et complexes
- **Les organes de la copropriété**
 - › le syndicat des copropriétaires
 - › le conseil syndical
 - › le syndic
 - › l'assemblée des copropriétaires et ses particularités
- **Le fonctionnement des autres structures de gestion**
 - › de gouvernances
 - › les points de vigilance nécessaires
 - › la gestion à deux niveaux en cas d'inclusion de copropriétés
- **Aperçu de la gestion budgétaire et comptable des copropriétés et des structures alternatives**
 - › le budget, provisions et régularisation des charges de copropriété
 - › les règles comptables spécifiques des autres structures
 - › comment prévoir et financer les travaux ?
 - › les incidences en cas de vente de lots.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 650 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0327

1 JOUR

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS BAIL RÉEL SOLIDAIRE

LES FONDAMENTAUX POUR COMPRENDRE LE BAIL RÉEL SOLIDAIRE

ENJEUX

Les organismes de foncier solidaire (OFS) créés par la loi ALUR de 2014 ont pour objet d'acquérir et de gérer des terrains, bâtis ou non, en vue de réaliser des logements et des équipements collectifs, destinés à la location ou à l'accession à la propriété, à usage d'habitation principale.

L'OFS constitue un nouvel acteur du foncier dont l'objet est de constituer un parc pérenne d'accession à la propriété à destination des ménages modestes, sous plafond de ressources et de prix de vente. Les dispositions réglementaires relatives à l'application de ce dispositif ont été précisées par différents textes ces dernières années et notamment les conditions du partenariat des organismes Hlm avec les OFS en vue de réaliser des opérations en Bail Réel Solidaire (BRS), ou d'agrément direct en tant que tel.

PUBLIC

Tout collaborateur dans les départements développement, maîtrise d'ouvrage, vente et commercialisation souhaitant s'acculturer à ce sujet.

OBJECTIFS

- › se repérer dans le cadre réglementaire général des organismes de foncier solidaire
- › identifier les opérations visées par les opérations en BRS
- › définir les droits et obligations des parties
- › identifier les particularités fiscales.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports théoriques et de mises en perspective opérationnelle.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Géraldine CHALENCON ou Simon GOUDIARD ou Jean-François HELIE, Consultants spécialisés en montage d'opérations en BRS.

DATES CLASSE VIRTUELLE

28 mars 2025

20 juin 2025

5 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Introduction**
 - › les origines du modèle
 - › les grands principes d'action des OFS et du BRS
- **Le cadre légal et réglementaire des organismes de foncier solidaire et du bail réel solidaire**
 - › les fondamentaux
- **Le développement du modèle**
 - › le panorama des initiatives menées en France
 - › les différents terrains d'application : accession en secteur tendu, immeubles anciens dégradés et/ou de territoire détendu, vente Hlm...
- **Le modèle économique d'une opération en BRS dans le neuf**
 - › principaux éléments à retenir
- **Le positionnement du BRS dans les marchés locaux du logement**
 - › le positionnement marché
 - › la perception du produit BRS par les ménages
- **Les principes du modèle économique de l'OFS**
 - › l'interdépendance du montage en BRS et du modèle économique de l'OFS
 - › les grands enjeux du modèle économique.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

LE CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DU MODÈLE OFS/BRS

C0320

ENJEUX

Les opérations réalisées en Bail réel solidaire connaissent un essor important. Cependant, ce type de montage est encadré par des textes précis qu'il faut connaître, d'autant plus dans un contexte législatif changeant. Pour les organismes, l'enjeu réside dorénavant dans la diffusion opérationnelle des pratiques, afin de développer des opérations en BRS dans leurs activités courantes. Cette approche implique une maîtrise approfondie des modalités opérationnelles de mobilisation du BRS et de son articulation avec le montage d'opérations.

PUBLIC

Directeur opérationnel et tout collaborateur dans les départements développement, maîtrise d'ouvrage, vente et commercialisation chargé du montage et du pilotage des opérations en BRS.

OBJECTIFS

- › se repérer dans le cadre juridique des offices fonciers solidaires
- › décrypter les opérations visées par les opérations en BRS
- › appliquer les droits et obligations des parties
- › identifier les particularités fiscales.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports théoriques et de mises en perspective opérationnelle. Travail de simulation d'opérations à partir d'exercices pratiques.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Hélène MAROT, Consultante et formatrice spécialisée droit de l'immobilier et droit de la construction, Xavier LIEVRE, Notaire associé et Pascale LOISEAUX, Fiscaliste.

DATES  CLASSE VIRTUELLE

3 et 4 avril 2025
3 et 4 juillet 2025
20 et 21 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel sur les fondamentaux du modèle OFS/BRS**
 - › les textes de référence
 - › les influences du modèle anglo-saxon
 - › les grands principes d'action des OFS et du BRS
- **Le cadre juridique des OFS**
 - › qui peut se faire agréer OFS ? pour quelles activités ?
 - › les conditions de création des OFS
 - › le dossier d'agrément
 - › les obligations de l'OFS
 - › la modification des statuts de l'OFS
 - › la disparition de l'OFS
 - › les aides dont disposent les OFS dans le cadre de leur activité
 - › le contrôle de l'OFS et les sanctions
- **Le cadre juridique du BRS**
 - › les textes de référence
 - › les opérations visées par le BRS
 - › les bénéficiaires du BRS
 - › BRS accession et BRS location et les plafonds
 - › le BRS et l'articulation avec la copropriété
 - › les droits et les obligations des parties
 - › la transmission des droits réels : cas et conditions
 - › le droit de préemption de l'OFS
 - › BRS et quotas SRU
 - › la fin du bail
- **La fiscalité des opérations en BRS**
 - › le taux de TVA réduit
 - › remise en cause du taux de TVA réduit
 - › l'abattement de TFPB
 - › la taxe sur la publicité foncière
- **Atelier pratique : BRS et cadre juridique**
- **Atelier pratique : lecture commune d'un BRS opérateur et d'un BRS utilisateur**
- **Atelier pratique : conditions de gouvernance de la copropriété.**

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1610 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0331**1 JOUR****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS BAIL RÉEL SOLIDAIRE**

LE MONTAGE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER D'UNE OPÉRATION EN BRS

ENJEUX

Le montage économique est au cœur du montage d'une opération en BRS, depuis l'étude de faisabilité jusqu'à sa clôture. Il convient d'en maîtriser les méthodes et le vocabulaire. À partir d'exemples, d'études de cas et de simulations, cette formation permet de bien définir chaque poste de dépenses et de recettes et de focaliser sur les nécessaires points de vigilance.

PUBLIC

Tout collaborateur dans les départements développement, maîtrise d'ouvrage, vente et commercialisation chargé du montage et du pilotage des opérations en BRS. Tout collaborateur des services financiers intervenant dans le domaine des opérations en BRS.

OBJECTIFS

- › analyser les indicateurs clés du modèle économique d'une opération en BRS
- › identifier les contraintes financières du montage des opérations en BRS
- › élaborer le modèle économique de l'opération, incluant le calcul de la redevance et la définition des publics cibles.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports théoriques et de mises en perspective opérationnelle. Travail de simulation d'opérations à partir d'exercices pratiques.

PRÉ-REQUIS

Avoir suivi la formation C0327 ou en maîtriser le contenu.

ANIMATION

Frédéric RAGUENEAU ou Géraldine CHALENCON, Consultants spécialisés en montage d'opérations en BRS.

DATES CLASSE VIRTUELLE

8 avril 2025
26 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- **Introduction**
 - › rappel des grands principes du modèle OFS/BRS
- **Les principes du modèle économique du BRS**
 - › le positionnement marché des opérations en BRS
 - › benchmark de projets engagés à ce jour
- **Les étapes et modalités d'un montage en BRS**
 - › les différents acteurs
 - › les étapes de l'opération
- **Développements et exercice d'application**
 - › simulation d'opérations en BRS
 - › publics cibles
 - › effets dans le long terme.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47. Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr
Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

ATELIER PRATIQUE : LES CLÉS POUR VENDRE DU BRS

C0311

ENJEUX

Pour les organismes, l'enjeu du BRS réside aussi dorénavant dans la diffusion opérationnelle des pratiques, afin de développer des opérations en BRS dans leurs activités courantes. Cette approche implique une maîtrise approfondie des modalités opérationnelles de vente du BRS. Cette formation permettra aux stagiaires d'expliquer et commercialiser efficacement ce type d'opération.

PUBLIC

Service vente. Service accession.

OBJECTIFS

- › définir ce nouveau mode d'accession à la propriété
- › commercialiser le BRS individuel.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternances d'exposés technico-pratiques et de cas réels et concrets. Échanges à partir des questions des participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Sophie DROLLER-BOLELA, Juriste, formatrice en droit immobilier.

DATES  CLASSE VIRTUELLE

8 avril matin 2025
6 juin matin 2025
10 octobre matin 2025

DÉROULÉ & CONTENU**1 AVANT**

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel du mécanisme de BRS**
 - › le but du BRS
 - › le BRS individuel : caractéristiques du droit cédé, la possibilité de céder son BRS, la transmission du droit réel
 - › les garanties offertes aux acquéreurs
- **Exposé de la méthode du CAB/CAP pour convaincre son auditoire**
 - › choisir entre les méthodes CAP et CAB
 - › les préoccupations du prospect (savoir identifier les attentes, les craintes du destinataire du message commercial, s'adapter, simplifier)
- **Construire un argumentaire commercial spécifique au BRS**
 - › jeux de mise en situation afin de trouver son argumentaire
 - › rédaction d'une fiche produit
 - › rédaction d'un elevator pitch
 - › rendu en séance : mise en scène.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 490 EUROS - 4 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0270**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS** VENTE HLM

LES ÉTAPES CLEFS DE LA VENTE HLM

ENJEUX

La vente Hlm, un métier qui ne s'improvise pas !

La vente de logements du patrimoine locatif constitue un enjeu politique et social important pour les organismes de logement social. En effet, elle permet de dégager de l'autofinancement nécessaire aux opérations de construction neuve et aux réhabilitations. Elle permet également d'offrir un parcours résidentiel aux locataires. Cependant, cette activité est encadrée par des textes précis qu'il faut connaître. Par ailleurs, la mise en place d'une politique de vente nécessite de définir et de construire un véritable plan de vente et de déterminer des actions commerciales adaptées.

PUBLIC

Personne chargée de la vente de patrimoine ou en charge de collaborateurs chargés de la vente de patrimoine.

OBJECTIFS

- › préparer un projet de vente Hlm en respectant les textes applicables
- › déterminer les critères de faisabilité d'une opération de vente
- › organiser les démarches à accomplir pour vendre
- › mettre en place les actions commerciales
- › se repérer dans le droit commun de la vente de patrimoine.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés, apports méthodologiques, échanges, analyse de documents contractuels.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Hélène MAROT ou Lætitia CHICHOUX, Formatrices spécialisées en vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

7 et 8 avril 2025
23 et 24 juin 2025
2 et 3 octobre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- **Le cadre juridique de la vente Hlm**
 - › la décision de vendre
 - › le cadre réglementaire de l'autorisation de vendre et les consultations obligatoires
 - › les conditions relatives aux biens vendus
 - › les nouvelles règles relatives aux acheteurs
- **L'élaboration d'un plan stratégique de vente**
 - › l'arbitrage du patrimoine à mettre en vente
 - › les critères de faisabilité : politiques, sociaux, juridiques, financiers et commerciaux
 - › la particularité de la mise en vente de patrimoine collectif
- **La préparation à la vente : le droit commun**
 - › l'information de l'acquéreur et diagnostics obligatoires
 - › l'impact des diagnostics sur la mise en vente
 - › le montage d'une copropriété : élaboration du règlement de copropriété et choix du syndic
- **Les démarches de commercialisation**
 - › les actions commerciales à mettre en place adaptées à chaque type de clientèle
 - › les arguments spécifiques et réponses objectives
 - › la gestion des intervenants externes
- **La contractualisation**
 - › la promesse de vente
 - › la rétractation
 - › le contenu et les obligations des parties
 - › le questionnaire au syndic
 - › le démarrage de la copropriété
 - › la copropriété différée.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1610 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

VENTE HLM : DES ENJEUX STRATÉGIQUES AUX DÉFIS OPÉRATIONNELS

ENJEUX

La maîtrise globale d'un nouveau métier.

La loi ELAN place la vente de logements au cœur du modèle économique du Logement Social. Pour affronter cette évolution, il est essentiel de structurer tout autant une stratégie qu'une organisation nouvelle afin de s'orienter vers les bons choix, à chaque étape cruciale, plan de vente, vente en bloc ou par lots, organisation interne, enjeux de la copropriété à venir, etc. Cette formation passe en revue l'ensemble des enjeux.

PUBLIC

CODIR, Directeur et Secrétaire Général.
Responsable des opérations de vente.

OBJECTIFS

- › identifier les réglementations applicables après la loi ELAN ainsi que toute la typologie des cessions envisageables et se trouver en mesure de soulever les bonnes questions sur la mise en œuvre des opérations de vente
- › se repérer dans les process "gagnants" dans le cadre d'une stratégie de vente adaptée à l'organisme, à sa culture, à son organisation, à ses moyens.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Les enjeux de la vente sont abordés à chaque stade et pour chaque type de cession de manière à alimenter une stratégie intégrée et applicable. Des outils opérationnels sont présentés pour les opérations de vente importantes.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Stéphane CARINI, Consultant-formateur expert en logement social.

DATES CLASSE VIRTUELLE

20 mai 2025
18 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Introduction : la vente Hlm dans la loi ELAN**
- **Les enjeux stratégiques de la vente hlm**
 - › le cadrage stratégique de la vente Hlm
 - la stratégie patrimoniale
 - la stratégie territoriale
 - › les enjeux stratégiques de process :
 - externalisation : rôle et limite du recours à l'ONV
 - vente en bloc ou vente
 - › les enjeux stratégiques de valeur :
 - quels objectifs ?
 - comment trancher ?
- **Les défis opérationnels liés à la vente Hlm**
 - › les enjeux RH : quels profils pour quelles compétences ? quels objectifs ?
 - › maîtriser les process en pratique : réglementation de la vente par lots
 - › de la vente à la copropriété
 - implications de la mise en copropriété
 - l'option de la mise en copropriété différé
- **Atelier : bonnes pratiques, communication et outils adaptés**
 - › quels outils pour bien encadrer les ventes par lots ?
 - › quel accompagnement des accédants et jusqu'où ?
 - › comment sécuriser et bien gérer la procédure ?
 - › points sensibles : choix du candidat-accédant, quid en cas d'absence d'offres ?
 - › comment adapter l'organisation interne ? la communication ?
 - › vente : quels enjeux de gouvernance ?

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0272**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS VENTE HLM****EASP**
ÉCOLE DE L'ACCESSION
SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE HLM

ENJEUX

Revue des points-clés.

La vente de logements du patrimoine locatif permet de dégager l'autofinancement nécessaire aux opérations de construction neuve et aux réhabilitations. Elle permet aussi de répondre aux demandes exprimées par les ménages dans le cadre du parcours résidentiel. Cependant, cette activité est encadrée par des textes précis qu'il faut connaître, d'autant plus dans un contexte législatif changeant avec l'entrée en vigueur de la loi ELAN et ses décrets d'application parus en 2019 et notamment celui sur la commercialisation des logements vacants et la mise en place de la clause de rachat. En outre, la vente Hlm entraîne des changements juridiques et administratifs dans la gestion de l'organisme.

PUBLIC

Administratif ou commercial chargé de préparer et de suivre les ventes. Juristes

OBJECTIFS

- › préparer un projet de vente Hlm en respectant les textes applicables
- › organiser les démarches à accomplir pour vendre
- › s'appuyer sur les nouvelles règles de commercialisation des logements vacants.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports techniques et méthodologiques, échanges d'expériences.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Hélène MAROT ou Gaëlle LECOUEDIC ou Lætitia CHICHOUX, Formatrices spécialisées en vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

27 et 28 janvier 2025
10 et 11 avril 2025
23 et 24 juin 2025
18 et 19 septembre 2025
4 et 5 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Les conditions réglementaires de la vente Hlm**
 - › la décision de vendre
 - › le cadre réglementaire de l'autorisation de vendre et les consultations obligatoires
 - › les conditions relatives aux biens vendus
 - › les règles relatives aux acheteurs
 - › les règles de publicité des logements vacants
 - › la vente en bloc de logements
- **La promesse de vente**
 - › la promesse unilatérale et synallagmatique
 - › les modalités pratiques de la signature
 - › les conditions suspensives et leur dénouement
 - › la rétractation
 - › le suivi du dossier : de la promesse à la signature de l'acte
- **La vente**
 - › la signature chez le notaire
 - › les spécificités de la copropriété issue de la vente
 - syndic de droit
 - organisme Hlm copropriétaire majoritaire
 - mise à disposition de personnel
 - › la copropriété différée
 - › les effets de la vente pour les parties
 - › la nouvelle clause de rachat
 - › la garantie de rachat
 - › les diagnostics.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1000 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

VENTE D'IMMEUBLES EN BLOC : COMMENT PILOTER EFFICACEMENT SON PROJET ?

ENJEUX

La loi ELAN amène les organismes Hlm à se restructurer en profondeur (implantation, taille...) et à trouver dans la vente de leurs actifs une part croissante des ressources de leur développement. Quelle que soit la logique poursuivie, les ventes en bloc seront au centre de leurs préoccupations. Lourdes, sensibles, souvent complexes, au croisement d'expertises multiples (financière, juridique, technique, sociale, fiscale...), elles supposent une organisation et une conduite de projet spécifiques et qualifiées.

PUBLIC

Dirigeant, cadre et tout collaborateur dans les directions de la stratégie, patrimoniales, développement et ventes susceptibles de réaliser et piloter des opérations de vente en bloc.

OBJECTIFS

- › repérer les enjeux et spécificités propres à toute vente en bloc
- › définir les éléments-clefs en termes financiers et juridiques
- › identifier les exigences d'implication en interne et de sécurisation de l'opération
- › sensibiliser les opérateurs aux impératifs par une approche transversale (juridico-financière, organisation, négociation).

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

La formation accorde une large place aux aspects stratégiques et organisationnels propres aux opérations d'arbitrage. Le processus de vente est examiné au travers d'un règlement de consultation, remis aux participants, qui en détaille les étapes-clés.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Stéphane CARINI, Intervenant spécialisé en ingénierie d'opération, stratégie patrimoniale et politiques locales du logement.

DATES CLASSE VIRTUELLE

29 avril 2025
23 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Les aspects fondamentaux de la stratégie patrimoniale**
 - › les outils de la stratégie patrimoniale (PSP, CUS)
 - › les objectifs stratégiques justifiant une politique de cessions
 - › le cadre juridique et réglementaire des ventes en bloc
- **La structuration en interne d'un projet d'arbitrage**
 - › l'équipe de projet : rattachement à une direction existante ou équipe dédiée ?
 - › l'équipe projet : qualités requises, ressources externes
 - › la préparation du projet
 - › le calendrier du projet
 - › la parfaite connaissance de l'actif à arbitrer
 - › la parfaite connaissance du passif
 - › comment déterminer la valeur d'arbitrage ?
 - › les opérations préalables à la mise en œuvre de l'arbitrage
 - › quelle communication sur le projet ?
 - › la mise en œuvre du projet
 - › l'organisation de la data-room : enjeux et questions pratiques
 - › la consultation d'opérateurs-acquéreurs : examen d'un règlement de consultation
 - › la concertation locale : pourquoi, comment, jusqu'où ?
 - › la réception et l'appréciation des offres
 - › comment bien conduire la négociation ?
 - › la conclusion et l'accompagnement de la cession
- **Focus sur la vente à un ONV (notamment ONV d'Action Logement)**
 - › rappel réglementaire : qu'est-ce qu'un ONV ?
 - › l'ONV d'Action Logement : positionnement, moyens et premiers retours d'expérience
 - › comment intégrer l'existence d'un ONV à la stratégie de vente en bloc ?

• La cession d'un portefeuille d'immeubles (abordé de manière synthétique)

- › la logique et l'organisation du projet
- › les aspects patrimoniaux et financiers
- › les aspects sociaux
- › les aspects fiscaux.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0273**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS** VENTE HLM

LES ENJEUX ET LE CADRE DE LA VENTE HLM EN BRS

ENJEUX

S'adapter au nouveau contexte.

La vente Hlm est amenée à connaître une place grandissante dans l'activité des organismes. Le modèle OFS-BRS peut les aider à intensifier les ventes, en les rendant plus abordables et plus sécurisées. Il est souvent prescrit par les élus locaux et peut constituer une condition de leur acceptation. Afin de définir la stratégie de l'organisme en matière de vente Hlm en BRS et de la mettre en œuvre opérationnellement dans un second temps, il convient de maîtriser les composantes économiques et juridiques du modèle, et ses conditions d'articulation particulières avec les principes et modalités opérationnelles de la vente.

PUBLIC

Collaborateur en charge de la vente Hlm.

OBJECTIFS

- › utiliser l'apport et les conditions de mobilisation du modèle OFS-BRS pour la vente Hlm
- › identifier les différentes stratégies possibles pour l'application du modèle, en fonction de la stratégie de l'organisme
- › se repérer dans le cadre juridique, financier et opérationnel
- › expliquer son articulation avec la copropriété.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports théoriques et de mises en perspective opérationnelle. Travail de simulation d'opérations à partir d'exercices pratiques.

PRÉ-REQUIS

Première maîtrise du cadre opérationnel de la vente Hlm. Connaissance du cadre général d'intervention des OFS.

ANIMATION

Géraldine CHALENCON, Consultante spécialisée en montage d'opérations en BRS.

DATES CLASSE VIRTUELLE

24 et 25 avril 2025
4 et 5 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel du cadre général de mobilisation des OFS et du BRS**
 - › le cadre juridique des OFS
 - › le cadre juridique du BRS
- **Pourquoi la vente Hlm en BRS ?**
 - › les apports généraux du modèle OFS-BRS pour la vente Hlm
 - › les montages opérationnels de la vente Hlm en BRS
 - › panorama et typologie des initiatives actuelles
- **Le cadre juridique et fiscal de la vente Hlm en BRS : grands principes**
 - › l'articulation entre les cadres juridiques de la vente et du BRS
 - › la fiscalité applicable aux OFS et au BRS dans le cadre de la vente Hlm
 - › les étapes et modalités de la constitution des droits réels
- **Le modèle économique de la cession de patrimoine locatif en BRS**
 - › les grands principes économiques du modèle
 - › les variables à prendre en compte
 - › l'effet de levier sur le profil des acquéreurs et sur l'effort commercial de l'organisme
 - › les impacts financiers pour l'organisme de logement social et de l'organisme de foncier solidaire
- **Les enjeux de la commercialisation de logement Hlm en BRS**
 - › la présentation des spécificités de l'achat en BRS aux ménages
 - › les argumentaires de vente
- **Exercice d'application**
 - › simulation d'opérations de vente Hlm en BRS
 - › argumentaires de vente aux locataires du bailleur, à d'autres accédants
 - › éléments d'enseignement, capitalisation.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1560 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

RÉALISER UNE ESTIMATION IMMOBILIÈRE

C0274

ENJEUX

Mieux estimer pour mieux vendre.

Dans un contexte de développement de l'activité de vente Hlm et d'évolution de la réglementation dans le cadre de la loi ELAN, ce stage va permettre à vos services de définir des prix de vente en cohérence avec les caractéristiques de vos produits et du marché immobilier.

PUBLIC

Responsable de la vente Hlm et collaborateur. Responsable financier.

OBJECTIFS

- › définir les objectifs d'une évaluation immobilière
- › définir des prix de vente cohérents avec le marché immobilier local et la stratégie vente de l'OLS
- › utiliser des méthodes et outils d'évaluation du patrimoine cessible.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports théoriques et de mises en perspective opérationnelles. Travail pratique à partir de grilles d'estimation.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Formatrice spécialisée en vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

14 mai 2025
19 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Le nouveau contexte**
 - › les impacts de la loi ELAN
 - › quels sont les nouveaux enjeux pour les organismes de logement social ?
- **Connaître les différentes méthodes d'évaluation**
 - › l'approche comparative :
 - le panel de références
 - la notion de mètre carré de surface habitable
 - › l'approche additionnelle :
 - les composantes de cette approche (le terrain, l'état de construction et son environnement)
 - › l'approche locative : quel mode de calcul ?
 - › l'analyse du marché concurrentiel
- **Quelles sont les données d'évaluation ?**
 - › les données démographiques
 - › les données socio-économiques
- **Rédiger une estimation immobilière**
 - › exercices pratiques à partir de cas.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0275**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS** VENTE HLM

COMMERCIALISER DES LOGEMENTS EN VENTE HLM

ENJEUX

Renforcer sa compétence commerciale et co-construire la vente.

Dans un contexte économique tendu et sur un marché de plus en plus concurrentiel, les personnes chargées de la vente de patrimoine sont soumises à des impératifs de résultat.

Pour leur permettre de réussir les ventes, elles doivent maîtriser les techniques d'écoute-client et d'argumentation commerciale. En la matière, les connaissances théoriques ne sont pas suffisantes. Elles doivent être accompagnées d'un "entraînement commercial" s'appuyant sur des mises en situations.

PUBLIC

Collaborateur en charge de la vente de patrimoine.

OBJECTIFS

- › élaborer un argumentaire spécifique
- › identifier les points forts et les points faibles de chaque opération et de chaque logement
- › mettre en place les actions commerciales, notamment des prises de rendez-vous, destinées au locataire occupant et au locataire non-occupant
- › utiliser les techniques de vente spécifiques dans la démarche commerciale
- › adapter ses techniques de vente au locataire occupant et au candidat non-occupant.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'exposés, d'exercices, de mises en situation, de jeux de rôles.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Valérie LARSONNEUR ou Lætitia CHICHOUX, Consultantes spécialisées dans la vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

2 et 3 juin 2025

30 et 31 octobre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel des règles de publicité et de priorité des acquéreurs**
- **Les actions commerciales à mettre en place**
 - › les informations à réunir
 - › les réunions d'information ?
 - › rédiger un mailing aux locataires occupants
 - › réaliser la communication aux locataires du parc en cas de logement vacant
- **Prendre un rendez-vous par téléphone**
 - › créer un scénario d'émission ou de réception d'appel
 - › utiliser la technique de "l'avantage général"
 - › gérer son agenda et ses appels téléphoniques
- **Décrypter la demande du client**
 - › les attentes et les besoins d'un locataire occupant et du candidat non-occupant
 - › le SONCASE comme outil d'analyse du client
 - › l'écoute active
 - › le questionnement et la reformulation
 - › l'écoute non verbale
 - › les techniques de réponses aux objections
- **Arguments spécifiques et réponse aux objections**
 - › l'argumentaire comme base de technique de vente
 - › les arguments en termes de bénéfice client
 - › les arguments spécifiques aux locataires occupants
 - › les objections spécifiques aux locataires occupants.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1560 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

2 JOURS

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS

LES FONDAMENTAUX DU DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ

C0277

PUBLIC

Responsable juridique. Gestionnaire de copropriété souhaitant valider ses pratiques. Gestionnaire de patrimoine locatif en copropriété.

OBJECTIFS

- › identifier les structures de la copropriété
- › repérer les acteurs de la copropriété
- › déterminer les droits et obligations des copropriétaires
- › définir le rôle et les responsabilités du syndic
- › définir les règles de fonctionnement des assemblées générales
- › identifier les principes de gestion financière et comptable.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Échanges, exposés, exercices, remise d'un dossier documentaire.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION


Lætitia CHICHOUX ou Jean-Baptiste SANTIARD, Consultants spécialisés en copropriétés.

DATES

3 et 4 février 2025
14 et 15 avril 2025
12 et 13 juin 2025
27 et 28 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?
- Après la formation, révisez les essentiels avec votre module elearning  (détail p. 32)

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Quels changements législatifs récents pour la copropriété ?**
- **Les composantes du lot de copropriété**
- **La copropriété et les modèles alternatifs d'organisation**
 - › la copropriété et la gestion des espaces communs à un ensemble immobilier par une association syndicale de propriétaires (ASL-AFUL)
 - › la possibilité de créer une union de syndicats ou des syndicats secondaires de copropriété
 - › quand recourt-on à une division en volume ?
 - › la copropriété sous BRS : dans le neuf et dans l'ancien
- **Les acteurs de la copropriété**
- **Le fonctionnement de la copropriété et le rôle du syndic**
 - › le contrat de syndic
 - › le syndic de droit article L443-15
 - › la gestion administrative et juridique
 - › la gestion de l'immeuble
- **Le copropriétaire et son lot : droits et obligations**
 - › le respect du règlement de copropriété
 - › le droit de louer, de faire des travaux, de diviser...
 - › la situation particulière de l'organisme Hlm copropriétaire et bailleur
- **L'organisation et la tenue d'une assemblée générale**
 - › la convocation, l'ordre du jour et les principaux types de décisions à prendre
 - › la représentation des copropriétaires
 - › la tenue de l'assemblée générale et le vote des résolutions
 - › le procès-verbal et la contestation des décisions
- **La gestion budgétaire et comptable du syndicat**
 - › le budget
 - › les règles comptables spécifiques et états à produire
 - › le financement de la copropriété
 - › le plan pluriannuel de travaux et le fonds de travaux
 - › les emprunts collectifs pour travaux
 - › l'approbation des comptes : différence avec le quitus
 - › les incidences en cas de vente de lots.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1560 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0278**1 JOUR****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS**

LA COPROPRIÉTÉ DANS UN ENSEMBLE IMMOBILIER COMPLEXE

ENJEUX

La copropriété mais pas seulement !

Gérer du patrimoine en copropriété nécessite comme préalable de savoir identifier l'organisation juridique dans laquelle s'inscrit le montage immobilier.

L'organisme de logement social se retrouve très souvent confronté à des montages complexes où coexistent la copropriété avec une gestion organisée des éléments communs ou équipements collectifs confiée à un tiers. Ce tiers prend souvent la forme d'une association syndicale de propriétaires libre ou urbaine.

Pourquoi ne pas passer à une organisation différente en recourant à la création de syndicats secondaires, d'un macro-lot ? Cette formation tient compte de l'avancée des réformes en cours relatives au droit de la copropriété ou encore des évolutions du secteur du logement social.

PUBLIC

Gestionnaire locatif et de patrimoine. Cadre pilotant l'activité acquisition du foncier. Tout acteur impacté par le passage en copropriété d'une partie du patrimoine.

OBJECTIFS

- › identifier les possibilités du montage en copropriété
- › définir le concept d'ensemble immobilier
- › expliquer les modalités de mise en place des organisations dites alternatives
- › évaluer leur incidence dans la gestion future des biens.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Échanges, exposés, exercices et remise d'un dossier documentaire.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Sophie DROLLER-BOLELA, Consultante spécialisée en copropriétés.

DATES CLASSE VIRTUELLE

3 avril 2025

11 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel du contexte juridique**
- **Devenir autonome en copropriété : les aménagements possibles**
 - › la création d'un macro-lot en copropriété : conditions et avantages pour le bailleur social
 - › le syndicat secondaire et l'opposabilité de sa création
 - › l'union de syndicats : les cas de recours à une telle organisation
- **Opportunité de confier la gestion de certains biens à une association de propriétaire**
- **Étude de statuts d'une ASL**
- **Différencier les ASL et les AFUL**
- **Quand créer ces associations ?**
 - › qui les crée ?
 - › les statuts : caractère conventionnel, opposabilité sur leur périmètre d'action
- **Définitions de leurs membres**
- **Le but poursuivi**
- **Droits et obligations des membres**
- **L'Assemblée générale**
 - › qui doit y siéger ?
- **Les pouvoirs de représentation de ces associations**
- **La division en volume**
- **L'influence de la jurisprudence sur les montages complexes**
 - › quelles précautions mettre en œuvre ?
- **Méthode de division en volumes et résultat recherché depuis l'ordonnance du 30 octobre 2019**
- **La gestion des éléments communs aux volumes**
 - › qui les gère ? comment sont réparties les charges sur ces éléments ?
- **Étude d'un exemple de division en volume.**

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

TOUT SAVOIR SUR LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DE COPROPRIÉTÉ

C0280

ENJEUX

Un moment crucial dans la vie de la copropriété !

L'assemblée générale (AG) fait l'objet de procédures réglementaires qu'il est important de bien connaître : règles de convocation, de vote... Les représentants du "bailleur-copropriétaire" doivent parfaitement maîtriser pour dialoguer efficacement avec le syndic et les autres copropriétaires. Dans le cas où le bailleur a développé une activité de syndic, cette compétence est réellement indispensable.

PUBLIC

Gestionnaire de copropriété. Responsable d'agence. Personne représentant l'organisme aux assemblées de copropriété - DG et personnes habilitées au sein de l'organisme Hlm.

OBJECTIFS

- › identifier les règles d'organisation des assemblées
- › intégrer les règles de majorité pour les décisions
- › préparer une convocation
- › organiser la suite de l'assemblée générale.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés, échanges, remise d'un dossier documentaire. Les participants pourront apporter les documents qu'ils utilisent habituellement, sur lesquels un travail d'analyse et de commentaire sera réalisé.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX ou Jean-Baptiste SANTIARD, Experts en gestion de copropriétés.

DATES CLASSE VIRTUELLE

8 avril 2025
24 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel sur les organes de la copropriété et le rôle respectif de chacun**
 - › le pouvoir de convoquer : travail collaboratif avec le CS
 - › le moment de la convocation : délai impératif et modalités
- **La préparation d'une assemblée**
 - › la programmation et l'incidence sur le fonctionnement de l'organisme
 - › les décisions à prendre : les résolutions obligatoires depuis la loi ALUR et la loi ELAN
 - › les concertations nécessaires
 - › les documents obligatoires
- **La convocation à une assemblée**
 - › les personnes à convoquer : spécificité de la propriété détenue à plusieurs depuis la loi ELAN (PSLA, démembrement...)
 - › les mentions obligatoires
 - › le contenu et la forme d'une convocation selon le décret de 1967 : quelles annexes, la convocation par voie électronique ?
- **La tenue de l'assemblée**
 - › la feuille de présence et l'émargement
 - › la présence en visio
 - › les pouvoirs : le pouvoir en blanc ou suivant des directives, le cas des époux propriétaires, la distribution des pouvoirs depuis la loi ELAN
 - › l'organisation du vote
 - › le déroulement : gérer la présence de tiers à la copropriété, le vote par correspondance depuis la loi ELAN
- **Les règles de vote**
 - › la pondération des voix du copropriétaire majoritaire : principe et exception
 - › les majorités
 - › les votes passerelle
- **L'établissement du procès-verbal**
 - › le contenu, la signature et la notification
 - › l'envoi et le délai de contestation de l'article 42 modifié par la loi ELAN
 - › l'action en contestation des décisions d'assemblée : les cas d'ouverture.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0281**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS**

DE LA PROPRIÉTÉ UNIQUE À LA COPROPRIÉTÉ : QUEL RÔLE POUR LE BAILLEUR SOCIAL ?

ENJEUX

Le passage en copropriété d'une partie du patrimoine est une conséquence directe des stratégies d'achat et de vente. Il demande aux bailleurs sociaux de repenser leurs processus de gestion et leur organisation. Cette formation permet donc de situer le rôle du bailleur en tant que copropriétaire et de mesurer les impacts de la copropriété sur l'organisation et le fonctionnement de l'organisme. Cette formation valide 14 heures au titre de l'obligation ALUR.

PUBLIC

Gestionnaire locatif et de patrimoine. Cadre pilotant l'activité vente. Tout acteur impacté par le passage en copropriété d'une partie du patrimoine. Titulaire de carte professionnelle loi Hoguet et leurs habilités.

OBJECTIFS

- › mesurer les spécificités de gestion locative dans la copropriété
- › identifier les bases du fonctionnement d'une copropriété
- › définir la place des locataires dans une copropriété
- › lister les actions à mener pour gérer du patrimoine en copropriété.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports techniques, analyse de documents, échanges d'expériences.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Sophie DROLLER BOLELA, Juriste et formatrice spécialisée en immobilier et copropriétés.

DATES CLASSE VIRTUELLE

19 et 20 mai 2025
29 et 30 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

- Quelles évolutions réglementaires récentes sur le droit de la copropriété ?
- De la vente Hlm à l'achat de lot de copropriété
- La copropriété au sens de la loi du 10 juillet 1965
 - › le lot de copropriété : parties communes et parties privatives, mise en conformité après ELAN pour 2021 des règlements de copropriété
 - › focus sur les autres formes d'organisation : ASL, AFUL et division en volume
- Les acteurs de la copropriété
 - › la répartition des rôles et responsabilités entre le Syndicat, le Conseil Syndical et le syndic
 - › le rôle et pouvoirs du syndic de copropriété : que fait un syndic ? quelles sont les obligations (article 18 L.1965) ?
 - › la composition et rôle du conseil syndical : le positionnement du copropriétaire bailleur
 - › le bailleur simple copropriétaire : intérêts et inconvénients
- Les finances de la copropriété et les charges locatives
 - › le financement des travaux
 - › la définition et la répartition des charges de copropriété : où trouver l'information ?
 - › les provisions et avances
 - › la régularisation annuelle des charges de copropriété
- La gestion locative dans la copropriété
 - › l'impact dans la gestion locative, comment articuler la gestion locative et la gestion de la copropriété ?
 - › comment informer les locataires de la situation de la copropriété
- Les assemblées générales
 - › le bailleur majoritaire : avantage et inconvénients, l'abus de majorité
 - › les petites et très petites copropriétés.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1560 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

COPROPRIÉTÉS : GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

C0068

ENJEUX

Le développement des activités de vente Hlm et d'accession a notamment pour conséquence l'apparition d'un nouveau métier : celui de syndic. Obéissant à des règles spécifiques éloignées des procédures habituelles, il demande une technicité et une culture soumises à d'importantes évolutions : comptabilité d'engagement, double présentation des comptes, nomenclature comptable et annexes spécifiques... Le plan comptable des copropriétés obéit à des normes et à des règles de fonctionnement strictes en matière de tenue, de clôture et de présentation des comptes qu'il convient de connaître.

PUBLIC

Gestionnaire de copropriété. Comptable chargé du suivi des comptes de copropriétés.

OBJECTIFS

- › prendre en charge les écritures courantes d'une copropriété
- › adapter la comptabilité aux spécificités de la réglementation
- › établir, présenter et justifier les comptes lors des assemblées
- › renseigner et analyser les annexes réglementaires.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Un cas de synthèse permet aux participants de réaliser pratiquement les opérations, de renseigner et d'analyser les états obligatoires à présenter aux assemblées des copropriétaires.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Marie-Ange MAYSOUNAVE, Formatrice spécialisée en gestion immobilière.

DATES

27 et 28 février 2025
2 et 3 juin 2025
25 et 26 septembre 2025
8 et 9 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **La comptabilité des syndicats de copropriétaires**
 - › une comptabilité d'engagement
 - › une comptabilité séparée par syndicat
 - › des annexes spécifiques
- **Un plan comptable adapté**
 - › charges et produits des opérations courantes
 - › travaux et opérations exceptionnelles
- **L'enregistrement des mouvements comptables**
 - › les actes courants
 - › les contrats, travaux, l'entretien
 - › les appels de fonds : trésorerie, travaux non décidés, travaux décidés, travaux en cours
 - › la régularisation des comptes individuels
 - › les autres financements : emprunts, subventions
 - › la constitution et l'utilisation des provisions pour travaux
- **Les annexes à établir en fin d'exercice**
 - › comptes de gestion générale
 - › état des dettes et des créances après répartition
 - › autres états financiers
 - › compte de gestion des opérations courantes
 - › compte de gestion travaux
 - › état des travaux et opérations exceptionnelles
- **Conséquences comptables de la copropriété sur la comptabilité du bailleur-copropriétaire**
 - › la réciprocité des comptes.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1610 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0283**2 JOURS****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS**

COPROPRIÉTÉS DÉGRADÉES : COMMENT INTERVENIR ?

ENJEUX

Piloter efficacement vos projets.

Dispositifs nationaux, attente des collectivités locales, inadaptation des modes opératoires privés classiques, l'organisme de logement social est aujourd'hui incité fortement à intervenir en copropriétés dégradées. Logement social de fait, cette typologie d'habitat ne répond pas aux règles de fonctionnement usuelles du monde Hlm et nécessite une adaptation fine et coordonnée des acteurs pour assurer la réussite de cette intervention.

PUBLIC

Responsables et collaborateurs de la gestion locative, de la gestion de proximité, accompagnement social, maintenance du patrimoine, maîtrise d'ouvrages, finances, syndic.

OBJECTIFS

- › analyser le contexte de ces copropriétés et ce que l'organisme peut apporter
- › utiliser les dispositifs
- › définir une méthodologie d'intervention.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports sous forme de courts exposés illustrés d'exemples concrets et d'échanges avec les participants.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Nicolas GIGOT, Directeur Général d'organisme et consultant spécialisé en montages de projets dans l'immobilier social et sur les thèmes liés à la copropriété.

DATES CLASSE VIRTUELLE

12 et 13 juin 2025
8 et 9 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Environnement et problématiques**
 - › définition "copropriété dégradée" et des étapes amont
 - › la palette de dispositifs
 - › les compétences de l'organisme à mobiliser
 - › les liaisons avec :
 - les collectivités
 - les copropriétaires occupants
 - les copropriétaires bailleurs
 - les locataires privés
- **Quelle méthodologie ?**
 - › l'organisation interne autour du projet
 - › préparer l'intervention avec les différents acteurs
 - › intervention opérationnelle
 - › les modes préventifs
 - › les modes curatifs (différents portages, acquisition long terme de lots, solutions alternatives)
- **Des outils innovants au service de votre stratégie**
 - › la densification foncière
 - › le contrat de performance énergétique
 - › le tiers financement
 - › la délégation de compétence de maîtrise d'ouvrage
- **Quel financement ?**
 - › les offres existantes
 - › la chronologie des dispositifs
 - › les certificats d'économie d'énergie
 - › les SACICAP.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1560 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

RECouvreMENT DES IMPAYÉS DE COPROPRIÉTÉ : DISPOSITIFS OPÉRATIONNELS

C0284

ENJEUX

Les clefs pour structurer son organisation et sa démarche.

Le recouvrement des impayés de copropriété est un problème important encadré par les textes. Ce stage vous permettra de faire le point sur les textes applicables et les différentes procédures à votre disposition pour organiser et mettre en œuvre pratiquement des dispositifs opérationnels.

PUBLIC

Gestionnaire de copropriété. Gestionnaire de patrimoine locatif en copropriété.

OBJECTIFS

- › identifier les principes juridiques contenus dans les textes et les évolutions récentes avec la loi ELAN
- › commutualiser les règles de recouvrement amiable
- › identifier les rôles du syndic et les processus de prises de décisions
- › évaluer les phases et les conséquences du recouvrement judiciaire.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports théoriques et de mise en perspective opérationnelle.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Nawal BELLATRECHE, Avocate spécialiste en droit immobilier.

DATES CLASSE VIRTUELLE

15 et 16 mai 2025
8 et 9 septembre 2025
4 et 5 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Le recouvrement amiable des charges de copropriété**
 - › rappel des textes en vigueur et nouveautés suite loi ELAN
 - › analyse des copropriétés et problématiques
 - › exigibilité des charges :
 - imputation
 - vente
 - cas spécifiques
 - › les règles générales de recouvrement amiable (solidarité, exigibilité, compétence), quels impacts pratiques ?
 - › le rôle et pouvoirs du syndic Hlm pour l'engagement des procédures
 - › l'imputation des frais de recouvrement amiable et les délais de paiement spécifiques à la copropriété
 - › élaboration en commun d'une procédure de recouvrement type
 - › élaboration d'outils de gestion : relances, mises en demeure, mandat aux huissiers ou aux avocats, projets de résolutions en matière d'impayés
- **Le recouvrement judiciaire**
 - › la distinction entre les différentes créances à recouvrer et les procédures applicables
 - › les procédures de droit commun applicables
 - › l'usage des procédures conservatoires
 - › la nouvelle saisie conservatoire telle que prévue par l'article 19 de la loi dite habitat dégradé du 9 avril 2024
 - › la procédure de déchéance du terme Art 19-2 et la loi ELAN
 - › l'hypothèque légale et ses conséquences
 - › l'opposition au prix de vente :
 - forme
 - délai
 - effets
 - › la saisie immobilière et les procédures de Droit commun
 - › les obstacles au recouvrement : surendettement, divorce, contestations en Assemblée générale...
 - › le cas particulier des ASL et Jurisprudence.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1560 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0285**1 JOUR****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS**

RÉUSSIR UN PROJET DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE GLOBALE EN COPROPRIÉTÉ MIXTE

ENJEUX

Pour des projets réussis.

Un nombre croissant de bailleurs sociaux gèrent des lots de copropriété. Cette situation, parfois inconfortable, peut conduire à un sous-entretien des bâtiments préjudiciable tant pour les copropriétaires que pour les locataires.

La nécessité d'une rénovation du bâtiment est généralement l'occasion d'embarquer une rénovation énergétique. Mais pour réussir de tels travaux en copropriété, une connaissance de base des méthodes et outils financiers est essentielle.

PUBLIC

Gestionnaire de patrimoine. Gestionnaire de copropriété. Syndic bailleur social.

OBJECTIFS

- › cibler les copropriétés de votre portefeuille ayant besoin d'une rénovation
- › identifier les dispositifs d'accompagnement
- › identifier les dispositifs d'aide
- › utiliser les éléments de langage et les méthodes pour convaincre une copropriété.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés, échanges, retours d'expérience, mise à disposition d'outils.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Bertrand PRIOULT, Consultant en ingénierie globale du bâtiment.

DATES CLASSE VIRTUELLE

9 juillet 2025

10 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Les principes d'une rénovation énergétique**
 - › les postes de consommation d'énergie
 - › les sources d'économies d'énergie
 - › les grands principes d'une rénovation énergétique
- **Quelle méthodologie de projet en copropriété ?**
 - › l'audit ou le DTG : un premier pas pour sensibiliser
 - › la maîtrise d'œuvre de conception : la clé jusqu'au travaux
 - › la maîtrise d'œuvre d'exécution
 - › les grandes "ingénieries"
 - l'architecte
 - les BET
 - l'ingénierie financière
 - l'accompagnement à la communication
 - › les autres intervenants
- **Les facteurs de succès, les pièges et comment les éviter**
 - › la communication
 - › exemples d'outils de participation et concertation
 - › le cadencement des projets
 - › la coordination des "grandes ingénieries"
 - › ne pas négliger la conception
 - › une rénovation énergétique, est-ce rentable (exemples et outil de calcul) ?
- **Financer son projet**
 - › les subventions : aides de l'ANAH individuelles et collectives, CEE, Crédit d'impôt transition énergétique, déduction de charges foncières et déficit foncier
 - › les solutions de prêts collectifs : prêt de marché, Eco-prêt à taux 0, avances d'aides et tiers financement
 - › valeur verte et décote grise.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

LES ASSURANCES DANS LA COPROPRIÉTÉ

C0286

ENJEUX

Maîtriser les différentes garanties.

Le traitement des sinistres en copropriété met en jeu un réseau d'acteurs et d'assureurs plus complexe que dans les immeubles en monopropriété, notamment du fait que l'immobilier des parties privatives est assuré par le syndicat des copropriétaires. La maîtrise des relations entre ces acteurs conditionne l'indemnisation des dommages dans de bonnes conditions.

PUBLIC

Tout professionnel spécialisé en gestion de patrimoine en copropriété, en gestion de copropriétés et toute autre personne habilitée.

OBJECTIFS

- › définir les principes fondamentaux et l'encadrement juridique de l'assurance dans les copropriétés
- › identifier les différentes garanties pour assurer efficacement un bien immobilier
- › sécuriser le traitement des sinistres.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés théoriques et pratiques à partir de la présentation de cas et d'exemples concrets.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Christophe PARIER, Avocat spécialisé en droit des assurances ou Nicolas CHARTIER, Expert d'assuré après sinistre & Formateur.

DATES CLASSE VIRTUELLE

4 avril 2025
10 octobre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **L'assurance de la copropriété**
 - › la nature des dommages à l'immeuble
 - › la typologie des dommages couverts (incendie, dégâts des eaux...)
 - › quels sont les autres types de couverture ?
 - › la responsabilité civile de la copropriété : pour quels types de sinistre ?
 - › l'assurance de protection juridique de la copropriété : quelles clauses prévoir ?
 - › les valeurs d'assurances des biens
 - › que recouvre la notion de valeur de reconstruction ?
 - › qu'est-ce que la valeur à neuf ?
- **L'assurance du copropriétaire**
 - › les risques couverts par l'assurance multi-risques habitation
 - › les risques liés à la location : qu'impose la loi ?
 - › l'assurance du mobilier : quels sont les modes d'assurance ?
 - › sur quelle base ?
 - › l'assurance de responsabilité du copropriétaire : l'assurance propriétaire non-occupant
- **Les principes applicables en matière de responsabilité civile du copropriétaire occupant ?**
 - › quelle responsabilité civile du copropriétaire non-occupant ?
 - › la responsabilité civile privée
 - › quel régime d'assurance de la RC du syndic ?
- **Les dérogations au droit commun**
 - › la convention Vol
 - › la convention IRSI
- **L'assurance dommages-ouvrage**
 - › la définition
 - › la mise en jeu après la livraison d'un immeuble neuf
 - › l'assurance dommages-ouvrage des travaux sur l'existant.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0282

1 JOUR

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS

FORMER LES COLLABORATEURS DE L'ACCESSION DES ORGANISMES HLM AUX ENJEUX DE LA COPROPRIÉTÉ

ENJEUX

Les équipes doivent se professionnaliser car la gestion de lots en copropriété diffère de celle de la gestion en pleine copropriété. Ce stage est destiné aux gestionnaires locatifs et personnels de proximité et orienté sur les problématiques auxquelles ils peuvent être confrontés sur ce sujet.

PUBLIC

Gestionnaire locatif.

OBJECTIFS

- › identifier les principes juridiques de la copropriété
- › repérer les acteurs
- › définir les rôles respectifs du syndic, du conseil syndical et de l'assemblée et identifier les processus de prises de décisions
- › déterminer les droits et obligations des copropriétaires, et en particulier du bailleur, ainsi que les conséquences sur les locataires.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Présentation simple et illustrée, mais explicitant les mots du vocabulaire de la copropriété.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante, experte en accession et copropriété et Jean-Baptiste SANTIARD, Référent depuis 10 ans dans le suivi opérationnel des copropriétés sur le périmètre du logement social et du logement intermédiaire.


DATES CLASSE VIRTUELLE

13 mai 2025

2 décembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?
- Après la formation, révisez les essentiels avec votre module elearning  (détail p. 32)

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Les fondements juridiques de la copropriété**
 - › les lots, les parties privatives
 - › les parties communes générales
 - › les parties communes spéciales
 - › le règlement de copropriété
- **Les organes de la copropriété : vocabulaire et fonctionnement**
 - › le syndicat
 - › le syndic
 - › le conseil syndical
 - › les assemblées générales
- **Les charges et les principes de leur répartition – budgets de charges et budgets de travaux.**

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr

MANAGEMENT ET OPTIMISATION D'UN SERVICE DE SYNDIC SOLIDAIRE

000
2025

C0385

ENJEUX

Près d'un quart des bailleurs sociaux ont développé une activité de syndic de copropriété. L'enjeu majeur de cette activité est son équilibre financier, lui-même tributaire de l'organisation et des outils de productivité et de management mis en œuvre.

Les défis de la mise en place à venir du statut de "Syndic d'intérêt collectif", pourra venir compléter la rentabilisation de cette activité avec les actions dans le cadre des dispositifs publics d'accompagnement ou de redressement des copropriétés en difficulté bénéficiant d'aides à la gestion.

PUBLIC

Directeurs généraux. Directeurs administratifs et financiers. Responsables de services de Syndic de copropriété internes ou de structures dédiées de syndic de copropriété. Contrôleurs de gestion ou toute personne impliquée dans la gestion d'un syndic de copropriété.

OBJECTIFS

- › identifier les déterminants et les ratios des coûts de gestion d'un portefeuille de syndic de copropriété
- › créer des modèles d'organisation et définir des indicateurs de performance
- › organiser la gestion des risques et le management des équipes de gestion.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Pédagogie active, concrète et pragmatique, apports de méthodes d'analyse, autodiagnostique, exercices de mise en pratique immédiate : étude de cas et application. Exposé de l'encadrement législatif et réglementaire de l'activité de syndic, revue et discussion d'organisations type.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Juan DE MATÉO, Consultant-formateur expert en syndics.

DATES CLASSE VIRTUELLE

8 avril 2025
11 septembre 2025
27 novembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- Les fondamentaux pour l'optimisation d'une structure de gestion de copropriété
- Les valeurs et les missions de syndic solidaire
- Fonctions syndic - rôle sociétal et patrimonial
 - › prestataire et représentant légal
 - › la responsabilité de l'entretien du patrimoine, le renouvellement du syndic
- L'identification du coût de gestion de la copropriété
 - › les impacts des outils et organisations
 - › les interrelations avec les services du bailleur social
- Analyse des organisations de la gestion copropriété
 - › identifier les différents stades des organisations
 - › comment faire évoluer ces organisations
- La construction du prix de gestion et sa pédagogie
 - › identifier les différents composants du coût de la gestion
 - › valorisation du processus de gestion de la copropriété
- Les ratios de gestion et d'équilibre de l'activité
 - › identification des indicateurs de l'activité
 - › construction du tableau de bord
- Outils de pilotage et outils de management
 - › les étapes du suivi de l'activité
- Identification des sources de risque - Contrôle interne et outils de suivi
 - › identification des points de vigilance
- Illustrations et études de cas - Comment se projeter ?
- De l'analyse à la planification de l'évolution du produit et du service.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47. Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr
Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr

C0288**1 JOUR****ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS COPROPRIÉTÉS**

ÊTRE SYNDIC : MISSIONS, OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS

ENJEUX

Remplir ses missions efficacement.

Si de nombreux organismes ont déjà sauté le pas et créé une cellule de syndic pour les copropriétés issues de leur activité de vente Hlm, beaucoup d'autres l'envisagent ou s'interrogent sur l'opportunité et les enjeux de l'intégration d'un nouveau métier. Les avantages peuvent être appréciables, en termes de maîtrise du service aux locataires et de préservation du patrimoine. Mais encore faut-il connaître avec précision les caractéristiques de la fonction et ne pas sous-estimer les contraintes.

PUBLIC

Tout professionnel spécialisé en gestion de patrimoine en copropriété, en gestion de copropriétés et toute personne habilitée.

OBJECTIFS

- › analyser les missions et l'encadrement juridique de la fonction de syndic de copropriétés
- › identifier les contraintes et les risques associés à la fonction.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés théoriques et pratiques à partir de la présentation de cas et d'exemples concrets.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Nawal BELLATRECHE, Avocate spécialiste en droit immobilier et formatrice auprès des acteurs de l'immobilier.

DATES CLASSE VIRTUELLE

3 avril 2025
23 octobre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Le syndic, mandataire du syndicat des copropriétaires**
 - › le cadre législatif et réglementaire
 - › qu'est-ce que le syndicat des copropriétaires ?
 - › le mandat du syndic : caractéristiques et durée
 - › le syndic de droit article L443-15
 - › les missions du syndic
- **Le syndic professionnel**
 - › le cadre réglementaire et déontologique des professions immobilières
 - › la garantie financière : rôle de l'expert-comptable ou du commissaire aux comptes
 - › la structure tarifaire imposée du contrat de mandat
 - › la mise en concurrence du syndic
 - › les obligations de transparence
 - › l'organisation des cabinets de syndic et les filières professionnelles
 - › le numérique
 - › les nouvelles formes d'exercice : les syndicats en ligne, les syndicats mutualisés des organismes Hlm...
- **La désignation du syndic par l'assemblée générale**
 - › quelle majorité requise ?
 - › quelles modalités du changement de syndic ?
 - › quel processus de transmission des documents ?
- **Les responsabilités du syndic**
 - › la responsabilité contractuelle
 - › la responsabilité extracontractuelle
 - › la responsabilité pénale
 - › la responsabilité d'employeur es qualité : la faute inexcusable.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 830 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@aafpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@aafpols.fr



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

INSCRIPTIONS

› par mail

Retournez le bulletin d'inscription complété (également téléchargeable sur www.afpols.fr) à l'assistante mentionnée en bas de page de chaque stage.

› en ligne

Si vous disposez d'un code d'accès à "Mon compte Afpols", adressez-nous votre demande depuis votre espace.

Si vous ne disposez pas de code d'accès à "Mon compte Afpols", merci de nous le demander à contact@afpols.fr

La participation aux stages est réservée aux membres de l'association.

Une cotisation annuelle est facturée à l'organisme avec le premier stage de l'année (réglementation des associations loi 1901).

ANNULATION

› Annulation du fait de l'adhérent

En cas d'annulation avant le début de la formation, une indemnité forfaitaire sera facturée comme suit :

- 50 % du prix dans un délai compris entre 15 jours et 4 jours francs avant le début de la formation.
- 100 % du prix dans un délai inférieur ou égal à 3 jours.

L'indemnité forfaitaire ne relève pas de la formation professionnelle continue.

› Annulation du fait de l'Afpols

L'Afpols se réserve la possibilité, en cas d'insuffisance de participants, de reporter ou d'annuler la prestation. L'Afpols en informe les adhérents jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

MODALITÉS PRATIQUES

À chaque formation confirmée, vous recevrez une convention de formation à nous retourner signée accompagnée du programme et des informations de connexion à la classe virtuelle.

La documentation pédagogique sera disponible dans l'Espace 47 du stagiaire.

10 jours avant chaque session de formation, chaque stagiaire est interrogé sur ses attentes du stage via un questionnaire disponible dans l'Espace 47 du stagiaire. Les éléments d'information recueillis sont mis à disposition du formateur.

Une auto-évaluation du stagiaire sera effectuée à l'issue de chaque formation.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

À la confirmation de l'action de formation, vous recevrez une facture payable à 30 jours.

En cas de règlement par un tiers payeur (organisme collecteur...), vous devrez nous adresser l'attestation de prise en charge avant l'envoi de la convention de formation.

DONNÉES PERSONNELLES

Vous disposez d'un droit d'accès aux données vous concernant et le cas échéant, d'en demander la rectification et l'effacement. Vous avez également la possibilité d'exercer votre droit d'opposition au traitement des données à caractère personnel vous concernant.

Vous pouvez exercer ces droits en nous contactant : rgpd@afpols.fr



BULLETIN D'INSCRIPTION



Bulletin à retourner par :

► **mail** à : inscriptionsinter@afpols.fr ou à l'assistant(e) mentionné(e) en bas de page de chaque stage.

Dès réception de ce bulletin d'inscription, nous vous adresserons un accusé de réception.

► **notre site internet** www.afpols.fr

MERCI DE COMPLÉTER ENTièrement CE BULLETIN D'INSCRIPTION

L'ORGANISME

RAISON SOCIALE

ADRESSE

CODE POSTAL

N° ADHÉRENT

VILLE

N° SIRET

TÉL.

► RESPONSABLE DE FORMATION

NOM

PRÉNOM

TÉL.

FONCTION

E-MAIL (obligatoire)

INSCRIPTION 1

TITRE DE LA FORMATION

CODE FORMATION

DATES

NOM

PRÉNOM

FONCTION

TÉLÉPHONE

E-MAIL

INSCRIPTION 2*

TITRE DE LA FORMATION

CODE FORMATION

DATES

NOM

PRÉNOM

FONCTION

TÉLÉPHONE

E-MAIL

* Offre Duo : - 10% de remise à partir de la deuxième inscription à une même session

LA FACTURE DOIT ÊTRE LIBELLÉE...

Au nom de l'organisme

Au nom d'un tiers payant - Lequel :

Cachet de l'organisme

Date et signature

Dès confirmation du stage, une convention de formation vous sera envoyée. Il est indispensable de nous retourner par mail un exemplaire signé et tamponné avant la formation.
En cas d'annulation tardive ou d'abandon en cours de formation, les frais engagés par l'Afpols pour l'organisation et le déroulement du stage seront facturés conformément à nos Conditions Générales de Vente.

N.B. : La participation aux stages est réservée aux membres de l'Afpols. La cotisation est facturée avec le 1^{er} stage de l'année. [Réglementation des associations loi 1901].

BONJOUR



Vous me connaissez tous déjà depuis quelques années, je suis **LILLO** et je suis chargé à l'Afpols de faire de la veille sur le web pour dénicher les contenus les plus pertinents en lien avec le secteur Hlm.



Quant à moi, **BÂTIBOT**, je suis chargé de travailler sur la maîtrise d'ouvrage et plus spécifiquement sur la RE2020.

RECEVOIR NOS INFORMATIONS



LILLO
<https://tinyurl.com/AfpolsLILLO>



BÂTIBOT
<https://tinyurl.com/AfpolsBatibot>



Association pour la formation professionnelle continue
des organismes de logement social
47, rue Popincourt - 75011 Paris
www.afpols.fr



Ce document est imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement.