

C0272

2 JOURS

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



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