

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