



ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS

ACCESSION
OPÉRATIONS EN BAIL RÉEL SOLIDAIRE
VENTE HLM
COPROPRIÉTÉS



ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS

ACCESSION

C0262	Les incontournables de l'accession sociale à la propriété	> 3
C0437	Les essentiels du PSLA	> 4
C0269	Le cadre juridique du PSLA	> 5
C0264	Montage financier et financement d'une opération d'accession	> 6
C0268	Pilotage et techniques de commercialisation d'une opération d'accession	> 7
C0362	Organisation et pilotage des opérations d'accession	> 8
C0363	Technique de commercialisation d'une opération d'accession sociale à la propriété	> 9
C0430	Les impayés des dossiers PSLA	> 10
C0067	Accession : spécificités comptables, financières et fiscales	> 11
C0267	Préparer la mise en copropriété d'un ensemble immobilier	> 12

BAIL RÉEL SOLIDAIRE

C0327	Les fondamentaux pour comprendre le bail réel solidaire	> 13
C0320	Le cadre juridique et fiscal du modèle OFS/BRS	> 14
C0331	Le montage économique et financier d'une opération en BRS	> 15
C0265	Atelier pratique : BRS et cadre juridique	> 16
C0465	Maîtriser le Bail Réel Solidaire d'Activité (BRSA)	> 17
C0311	Atelier pratique : les clés pour vendre du BRS	> 18

VENTE HLM

C0270	Les étapes clefs de la vente Hlm	> 19
C0271	Vente Hlm : des enjeux stratégiques aux défis opérationnels	> 20
C0272	Le cadre juridique de la vente HLM	> 21
C0183	Vente d'immeubles en bloc : comment piloter efficacement son projet ?	> 22
C0273	Les enjeux et le cadre de la vente Hlm en BRS	> 23
C0274	Réaliser une estimation immobilière	> 24
C0275	Commercialiser des logements en vente Hlm	> 25

COPROPRIÉTÉS

C0442	Tout comprendre de la copropriété	> 26
C0277	Les fondamentaux du droit de la copropriété	> 28
C0278	La copropriété dans un ensemble immobilier complexe	> 29
C0280	Tout savoir sur les assemblées générales de copropriété	> 30
C0281	De la propriété unique à la copropriété : quel rôle pour le bailleur social ?	> 31
C0068	Copropriétés : gestion comptable et financière	> 32
C0283	Copropriétés dégradées : comment intervenir ?	> 33
C0284	Recouvrement des impayés de copropriété : dispositifs opérationnels	> 34
C0285	Réussir un projet de rénovation énergétique globale en copropriété mixte	> 35
C0286	Les assurances dans la copropriété	> 36
C0282	Comprendre la copropriété pour les gestionnaires locatifs	> 37
C0385	Management et optimisation d'un service de syndic solidaire	> 38
C0288	Être syndic : missions, obligations et responsabilités	> 39

**C0262**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

LES INCONTOURNABLES DE L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL

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

Toute personne désireuse de s'initier à l'accession sociale, responsable et chargé de mission dans les services de l'habitat et du logement en collectivités territoriales.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

Apports théoriques et méthodologiques. Échanges avec les participants.

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.

ANIMATION

Jodie CELSI ou Lætitia CHICHOUX ou Jean-Claude MESTRE, Consultants-formateurs experts en accession sociale à la propriété.

DATES DES SESSIONS INTER

le 2 avril 2027 - Distanciel

le 14 juin 2027 - Distanciel

le 25 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Principales étapes et chiffres clés de l'accession sociale

Forces et faiblesses de l'accession sociale dans le contexte d'un marché concurrentiel

- risques et méthodes
- définition du produit

Les conditions de l'accession sociale

- conditions de prix de vente
- plafonds de ressources
- régime fiscal
- SGA HLM

La sécurisation HLM : les 3 R (relogement, rachat, revente)

Les différents produits d'accession sociale :

- la VEFA
- le PSLA
- le BRS
- la Vente HLM.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0437**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

LES ESSENTIELS DU PSLA

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Faciliter l'accès social et garantir la sécurité des accédants avec le PSLA

Dans un contexte où l'accès social à la propriété constitue un levier essentiel des politiques de l'habitat, le Prêt Social Location-Accession (PSLA) représente un dispositif clé pour accompagner les ménages modestes vers la propriété. La bonne maîtrise de son cadre juridique, de ses mécanismes opérationnels et de ses enjeux financiers est indispensable pour sécuriser les parcours résidentiels, garantir la conformité des pratiques, et répondre aux exigences des partenaires institutionnels tels que la SGA HLM. Cette formation permet d'acquérir les connaissances fondamentales pour instruire un dossier PSLA, en assurer le suivi et conseiller efficacement les ménages concernés.

PUBLIC

Toute personne désireuse de s'initier à l'accès social Responsable, chargé de mission dans les services de l'habitat et du logement en collectivités territoriales.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- expliquer le cadre juridique et réglementaire du PSLA
- lister les étapes du parcours PSLA, de la demande d'agrément jusqu'à la levée ou non de l'option d'achat
- compléter un dossier de demande d'agrément PSLA
- distinguer les droits et obligations du locataire-accédant
- analyser les conséquences juridiques et financières de la levée d'option ou de son absence et présenter les dispositifs de sécurisation de l'accédant et les avantages fiscaux du PSLA.

PÉDAGOGIE

Apports théoriques interactifs illustrés par des échanges d'expériences, ateliers de mise en pratique.

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.

ANIMATION

Jodie CELSI ou Lætitia CHICHOUX ou Jean-Claude MESTRE, Consultants-formateurs experts en accès social à la propriété.

DATES DES SESSIONS INTER

le 5 avril 2027 - Distanciel

le 18 juin 2027 - Distanciel

le 23 novembre 2027 - Présentiel à Paris

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

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

2 PENDANT - EN GROUPE

Introduction au PSLA

- définition, objectifs, historique
- spécificités du PSLA dans le parcours d'accès social

Cadre réglementaire et fonctionnement du PSLA

- plafonds de ressources et de prix de vente
- statuts successifs : locataire-accédant > propriétaire

Les obligations du bailleur vis-à-vis de la SGA HLM

Agrément PSLA : procédure et points de vigilance

Période d'occupation : cadre juridique et gestion

Levée ou non-levée de l'option d'achat

- modalités de levée d'option
- incidences en cas de non-levée : relogement, gestion du bien

Sécurisation et fiscalité

- garanties des acquéreurs
- avantages fiscaux.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0269**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

LE CADRE JURIDIQUE DU PSLA

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

Exposés, échanges.

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.

ANIMATION

Gaëlle LECOUEDIC, Consultante-formatrice, Juriste en droit immobilier.

DATES DES SESSIONS INTER

les 26 et 27 avril 2027 - Distanciel

les 26 et 27 avril 2027 - Présentiel à Paris

les 24 et 25 juin 2027 - Distanciel

les 27 et 28 septembre 2027 - Distanciel

les 18 et 19 novembre 2027 - Présentiel à Paris

les 18 et 19 novembre 2027 - Distanciel

les 13 et 14 décembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

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

2 PENDANT - EN GROUPE

PSLA

- l'agrément
- 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 :
- 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.

**C0264**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

MONTAGE FINANCIER ET FINANCEMENT D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Jean-Claude MESTRE, Consultant-formateur expert en accession sociale.

DATES DES SESSIONS INTER

le 22 janvier 2027 - Distanciel

le 26 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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 de l'accession sociale

- opportunités
- risques et méthodes
- régime fiscal

Les fondamentaux de la définition du produit

Budget et financement d'une opération en VEFA

- étude du bilan provisoire (prix de revient, chiffre d'affaires...)
- financements mobilisables : crédits, aides
- budget de trésorerie
- plan de financement

Les spécificités du financement PSLA

- conditions d'octroi
- conséquences financières en cas de non-levée d'option.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0268**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

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

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Les clefs 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice spécialisée dans la vente, accession à la propriété.

DATES DES SESSIONS INTER

les 11 et 12 mars 2027 - Présentiel à Paris

les 11 et 12 mars 2027 - Distanciel

les 20 et 21 septembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Partie 1 : La phase de pilotage

Le pilotage en amont de l'opération

- le choix du foncier et définition du programme
- quelle politique de prix (marketing mix) ?
- la pré-commercialisation

Le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA

- les obligations du vendeur, les 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 ?

- la transversalité au cours des phases opérationnelles
- les phases d'engagement / le choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés

Partie 2 : la phase de commercialisation

Définir l'offre marketing

- quel marché cible ? Quelle offre produit ? Quel argumentaire ?

Préparer sa prospection

- quelle stratégie adopter ? Quelles bases de données utiliser ? Selon quel planning ?

Développer une stratégie de communication : utiliser les outils adaptés au produit et à la cible

Préparer la commercialisation

- quelle documentation concevoir ? Selon quelles conditions de vente ? Quel plan média ?

Organiser les RDV clients :

- l'analyse des besoins
- le traitement des objections
- l'accompagnement et le suivi.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0362**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

ORGANISATION ET PILOTAGE DES OPÉRATIONS D'ACCESSION

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

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

PÉDAGOGIE

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

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte en accession et copropriété.

DATES DES SESSIONS INTER

le 11 mars 2027 - Présentiel à Paris

le 11 mars 2027 - Distanciel

le 20 septembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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

- le choix du foncier et définition du programme
- quelle politique de prix (marketing mix) ?
- la pré-commercialisation

Le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA

- les obligations du vendeur
- les points de vigilance sur les travaux modificatifs, les visites de chantier, et la livraison

Une nouvelle disposition de la loi ELAN

- la VEFA avec travaux réalisés par l'acquéreur

Comment organiser l'activité de son équipe ?

- la transversalité au cours des phases opérationnelles
- les phases d'engagement
- le 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.

**C0363**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

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

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Développer des techniques de vente adaptées à l'accès social

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'accès.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

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

PÉDAGOGIE

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.

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte en accession sociale et commercialisation.

DATES DES SESSIONS INTER

le 12 mars 2027 - Présentiel à Paris

le 12 mars 2027 - Distanciel

le 21 septembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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

- quel marché cible ?
- quelle offre produit ?
- quel argumentaire construire ?

Préparer sa prospection

- quelle stratégie adopter ?
- quelles bases de données utiliser ?
- selon quel planning ?

Développer une stratégie de communication : utiliser les outils adaptés au produit et à la cible

Préparer la commercialisation

- quelle documentation concevoir ?
- selon quelles conditions de vente ?
- quel plan média ?

Organiser les RDV clients :

- l'analyse des besoins
- le traitement des objections
- l'accompagnement et le suivi.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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



LES IMPAYÉS DES DOSSIERS PSLA

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Gérer efficacement les impayés PSLA : de la prévention au recouvrement judiciaire

Cette formation a pour but de faciliter la mise en place des procédures précontentieuses et contentieuses et de procurer aux bailleurs sociaux et à leur service juridique les bons réflexes permettant au magistrat de prendre en compte leurs demandes. Les impayés des dossiers PSLA exigent une étude particulière, au cas par cas, bien différente du traitement courant des impayés locatifs. L'approche de la problématique des impayés n'est pas la même. Les personnes en charge souvent de ces deux problématiques doivent acquérir des méthodes propres aux impayés PSLA, à l'aide de procédures judiciaires et de recouvrement bien distinctes.

PUBLIC

Chargé de contentieux.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- › identifier les éléments clés du contrat de location - accession
- › repérer les enjeux et les conséquences des impayés des accédants afin de mettre en place la procédure de recouvrement adéquate.

PÉDAGOGIE

Elle est basée sur une présentation théorique, des échanges entre et avec les participants et la résolution de cas pratiques.

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.

ANIMATION

Paul-Gabriel CHAUMANET, Avocat formateur, expert du logement social.

DATES DES SESSIONS INTER

le 15 mars 2027 - Distanciel

le 11 juin 2027 - Présentiel à Paris

le 22 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

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

2 PENDANT - EN GROUPE

Introduction

- présentation sommaire des règles régissant le contrat PSLA dans la législation

La description du contrat notarié

- l'analyse des problématiques d'impayés : fraction A et fraction B composant la redevance mensuelle à régler par le futur accédant
- le précontentieux :
 - les aides et la solvabilisation de l'accédant débiteur
 - la relance, les pénalités et le plan d'apurement
 - les pièces obligatoires pour la mise en place des procédures
 - quels délais ?

La mise en place de la procédure contentieuse

- l'absence de levée d'option
- les conditions de mise en place de l'obligation de relogement
- la juridiction judiciaire compétente et mise en place de la procédure
- quelques exemples de procédures judiciaires
- le recouvrement et les procédures de saisie vente, de saisie attribution et de saisie des rémunérations depuis la réforme
- la procédure d'expulsion
- les interactions du précontentieux et du contentieux avec les procédures de surendettement.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0067**

GESTION FINANCE FISCALITE COMPTABILITÉ

ACCESSION : SPÉCIFICITÉS COMPTABLES, FINANCIÈRES ET FISCALES

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

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

PÉDAGOGIE

La formation alterne des apports didactiques avec des exercices qui permettent une appropriation immédiate.

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.

ANIMATION

Stéphane ARNOLD ou Karima HAJLA, Consultants-formateurs spécialisés en gestion financière et comptable.

DATES DES SESSIONS INTER

les 10 et 11 juin 2027 - Distanciel

les 28 et 29 octobre 2027 - Distanciel

les 22 et 23 novembre 2027 - Présentiel à Paris

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Les caractéristiques de l'accession sociale

- une réflexion sur les stocks
- des tiers particuliers
- une quête de la marge calculée selon différentes méthodes

La comptabilité de l'accession

- la période de construction :
 - l'enregistrement du foncier
 - l'enregistrement des travaux
 - les opérations d'inventaire : régularisation des charges et variation de stocks
- la comptabilisation des ventes de lots : les actes de vente
- la remise des clefs
- la clôture de l'opération
- les écritures relatives à la TVA
- le financement et la gestion de la trésorerie : les modes de financement / l'équilibre financier

La fiscalité des opérations d'accession

- la TVA immobilière
- les opérations soumises à l'impôt sur les sociétés

Les conséquences comptables de contrats spécifiques

- la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- l'accession en prêt social location-accession (PSLA)
- l'accession en bail réel solidaire (BRS)

Traitement des cas particuliers

- l'absence de levée d'option en PSLA
- la requalification en immobilisation.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0267**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

PRÉPARER LA MISE EN COPROPRIÉTÉ D'UN ENSEMBLE IMMOBILIER

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Une transition maîtrisée vers la copropriété

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, chargé de copropriété.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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
- › identifier les impacts du passage en copropriété d'ensembles immobiliers par la vente Hlm ou le PSLA.

PÉDAGOGIE

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

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice spécialiste en copropriété.

DATES DES SESSIONS INTER

les 19 et 20 avril 2027 - Distanciel

les 4 et 5 novembre 2027 - Présentiel à Paris

les 4 et 5 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Créer une copropriété : rappel des fondamentaux

- lots, parties communes et privatives, acteurs, processus de décision, budget et comptabilité

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

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
- un syndic interne ou externe mutualisé : atouts et contraintes
- le bailleur-syndic

Analyse des conséquences du passage en copropriété, en lotissement ou en division en volumes

- les aspects comptables et financiers, politique patrimoniale
- le 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
- l'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.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0327****MAÎTRISE D'OUVRAGE SOCIALE MONTAGES JURIDIQUES ET FINANCIERS
D'OPÉRATIONS**

LES FONDAMENTAUX POUR COMPRENDRE LE BAIL RÉEL SOLIDAIRE

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Un levier foncier pour produire du logement abordable autrement

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. Il s'agit d'organismes à but non lucratif, agréés par le préfet de région. 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Géraldine CHALENCON ou Simon GOUDIARD ou Nathalie DUTHEIL, Consultants-formateurs spécialisés en montage d'opérations en BRS.

DATES DES SESSIONS INTER

le 4 mars 2027 - Distanciel

le 10 juin 2027 - Distanciel

le 29 octobre 2027 - Distanciel

le 29 octobre 2027 - Présentiel à Paris

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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
- la vente Hlm

Le modèle économique d'une opération en BRS dans le neuf

- les 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.

LE CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DU MODÈLE OFS/BRS

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Clarifier le cadre OFS/BRS pour déployer sereinement ses projets

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 des opérations en BRS.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Sophie DROLLER-BOLELA, Consultante-formatrice spécialisée droit de l'immobilier et Pascale LOISEAUX, formatrice fiscaliste.

DATES DES SESSIONS INTER

- les 11 et 12 mars matin 2027 - Distanciel
- les 21 et 22 juin matin 2027 - Distanciel
- les 18 et 19 novembre matin 2027 - Présentiel à Paris
- les 18 et 19 novembre matin 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 250 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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

BRS et cadre juridique

Lecture commune d'un BRS opérateur et d'un BRS utilisateur

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.

**C0331****MAÎTRISE D'OUVRAGE SOCIALE MONTAGES JURIDIQUES ET FINANCIERS
D'OPÉRATIONS**

LE MONTAGE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER D'UNE OPÉRATION EN BRS

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Optimiser la structure économique du BRS pour assurer la viabilité des projets

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.

PRÉ-REQUIS

Avoir suivi la formation C0327 ou en maîtriser le contenu.

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

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

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.

ANIMATION

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

DATES DES SESSIONS INTER

le 8 avril 2027 - Distanciel

le 16 septembre 2027 - Présentiel à Paris

le 8 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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
- l'analyse de projets exemplaires engagés à ce jour

Les étapes et modalités d'un montage en BRS

- les différents acteurs
- les étapes de l'opération

La mise en oeuvre concrète avec un exercice d'application

- la simulation d'opérations en BRS
- les publics cibles
- quels 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.

**C0265****MAÎTRISE D'OUVRAGE SOCIALE MONTAGES JURIDIQUES ET FINANCIERS
D'OPÉRATIONS**

ATELIER PRATIQUE : BRS ET CADRE JURIDIQUE

0,5 JOUR (3,5 h) - DISTANCIEL

Pour des montages sécurisés

Le cadre général d'intervention des OFS et de mobilisation du BRS sont à présent bien connus. 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

Personne en charge du développement de programmes d'accession à la propriété en BRS.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

› utiliser les documents contractuels et opérationnels du BRS.

PÉDAGOGIE

Apports théoriques et méthodologiques. Échanges avec les participants. ~ Accès à une documentation pédagogique à distance.

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.

ANIMATION

Xavier LIEVRE, Notaire.

DATES DES SESSIONS INTER

PRIX NET : 1 250 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Questions-réponses autour du cadre juridique des OFS et du BRS
rappel et éclaircissements permettant de bien appréhender les étapes suivantes de la formation

- actualités juridiques et fiscales du BRS
- les étapes de constitution des droits réels
- la question des opérations mixtes

Les actes

- le BRS, le cadre commun et ses conditions d'adaptation de l'avant-vente à la vente.
- l'articulation avec les contrats de cession et la VEFA
- les points d'attention dans le BRS opérateur
- les points d'attention dans les BRS acquéreur

Atelier pratique : lecture commune d'un BRS opérateur et d'un BRS utilisateur, enseignements

L'articulation avec le régime de copropriété

Les spécificités de la copropriété appliquée au BRS

Éléments réglementaires et enjeux associés

La situation spécifique de l'OLS jouant le rôle de syndic

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.

**C0465**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES BAIL RÉEL
SOLIDAIRE

MAÎTRISER LE BAIL RÉEL SOLIDAIRE D'ACTIVITÉ (BRSA)

0,5 JOUR (3 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

NOUVEAUTÉ

Etendre le Bail Réel Solidaire à l'activité économique et commerciale

Le BRSA constitue une évolution stratégique majeure permettant d'ouvrir la dissociation entre le foncier et le bâti aux usages économiques et commerciaux. Il faut pouvoir sécuriser juridiquement ce dispositif et maîtriser les spécificités contractuelles liées à l'encadrement des prix et aux clauses anti-spéculatives. Cette formation permet de déployer efficacement le BRSA comme un levier de développement économique au service de l'intérêt général.

PUBLIC

Toute personne issue d'un bailleur social, d'un promoteur, ou d'un Organisme de Foncier Solidaire (OFS) impliquée dans la mise en œuvre d'un BRSA.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- › identifier le BRSA comme outil d'aménagement et de développement économique
- › sécuriser sa mise en œuvre dans l'organisme.

PÉDAGOGIE

Des situations d'apprentissages reliées au contexte du logement social.
Alternance d'apports théoriques et de mises en application pratiques.

Des méthodes pédagogiques interactives avec des outils collaboratifs (tableau blanc, quiz, etc.).

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.

ANIMATION

Sophie DROLLER BOLELA, formatrice experte en BRSA.

DATES DES SESSIONS INTER

le 4 juin 2027 - matin - Distanciel

le 4 juin 2027 - après midi - Présentiel à Paris

le 4 juin 2027 - matin - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

nora.diop@afpols.fr - 06 98 64 45 31

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Introduction : Du BRS au BRSA, une évolution stratégique

- l'origine du BRS et l'objectif cible : accession sociale à la propriété
- les limites du BRS initial / l'usage uniquement résidentiel / l'absence d'outil pour l'activité économique / l'apport de la Loi 3DS
- l'ouverture aux usages économiques

Le cadre juridique du BRSA

- Définition et régime juridique : l'article L.256-1 CCH / le contrat réel conférant des droits réels immobiliers / la durée : 12 à 99 ans
- les points clés à maîtriser : titulaire, preneur (entreprise / commerçant) / propriétaire du foncier, l'OFS / encadrement du prix de cession
- les conditions d'éligibilité / les typologie de bénéficiaires
- les critères fixés par l'OFS : les objectifs d'intérêt général / la nature des droits conférés
- le droit réel immobilier cessible / la possibilité de construire ou réhabiliter
- l'encadrement des mutations
- la différence avec le bail commercial classique

La vie du BRSA

- distinguer les 3 BRSA possibles : BRSA direct, BRSA avec un opérateur public/parapublic et BRSA via opérateur intermédiaire
- l'encadrement des BRSA / les modalités de conclusion / les clauses obligatoires / le suivi des conditions d'exploitation
- Quelques points d'attention : clause d'affectation - clause anti-spéculative - mécanisme de contrôle de l'activité
- Le régime des cessions et transmissions / l'encadrement des prix
- quelle validation par l'OFS ?
- le maintien des conditions d'éligibilité.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0311**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES BAIL RÉEL
SOLIDAIRE

ATELIER PRATIQUE : LES CLÉS POUR VENDRE DU BRS

0,5 JOUR (3,5 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Vendre efficacement du BRS pour démocratiser l'accès à la propriété

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

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

PÉDAGOGIE

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

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.

ANIMATION

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

DATES DES SESSIONS INTER

le 18 juin 2027 matin - Distanciel

le 25 juin 2027 matin - Présentiel à Paris

le 17 décembre 2027 matin - Distanciel

PRIX NET : 490 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Atelier n°1 - Rappel du mécanisme de BRS par les apprenants

- 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

Atelier n°2 - 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)

Atelier n°3 - Construire un argumentaire commercial spécifique au BRS

- jeux de mise en situation afin de trouver son argumentaire
- rédaction d'un elevator pitch.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0270**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

LES ÉTAPES CLEFS DE LA VENTE HLM

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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, 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. 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice spécialisée en vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

les 15 et 16 mars 2027 - Distantiel

les 1 et 2 juillet 2027 - Présentiel à Paris

les 15 et 16 novembre 2027 - Distantiel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Connaître les règles relatives aux acheteurs et au partage des offres

Elaborer son plan stratégique de vente

- comprendre les enjeux relatifs à la décision de vendre
- arbitrer le patrimoine à vendre / définir les critères de faisabilité
- fixer sa politique de prix de vente

Obtenir l'autorisation de vendre : cadre réglementaire CUS et hors CUS

Préparer la mise en vente

- les diagnostics et informations obligatoires
- le montage de copropriété ou d'ASL
- la mise en place de la copropriété
- l'option de la copropriété différée

Mettre en place des actions commerciales

- la vente aux locataires-occupants
- la vente de logements vacants : marketing et définition d'un marché cible
- rappel des règles de publicité
- la promotion de l'offre
- l'argumentaire et réponses aux objections

Rappel des règles de partage des offres

Signer l'avant-contrat

- choix du type de contrat
- les clauses spécifiques à la vente HLM : rachat, anti-spéculative
- les clauses de droit commun

Suivre le dossier des acquéreurs

- le financement des acquéreurs / les visites / la vente finale

Mettre en place la copropriété

- la première vente / le choix du syndic / l'option de 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.

**C0271**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

VENTE HLM : DES ENJEUX STRATÉGIQUES AUX DÉFIS OPÉRATIONNELS

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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.

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.

ANIMATION

Laetitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

le 4 juin 2027 - Présentiel à Paris

le 4 juin 2027 - Distanciel

le 3 décembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

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 :
- l'externalisation : rôle et limite du recours à l'ONV
- la vente en bloc ou vente à la découpe
- 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
- les 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 ? Etc.
- 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.

**C0272**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE HLM

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Une revue des points-clés juridiques de la vente Hlm

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 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

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

PÉDAGOGIE

Apports techniques et méthodologiques, échanges d'expériences.

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.

ANIMATION

Jodie CELSI ou Lætitia CHICHOUX ou Sophie DROLLER-BOLELA ou Gaëlle LECOUEDIC, Consultantes-formatrices expertes en vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

les 28 et 29 janvier 2027 - Distanciel
les 26 et 27 avril 2027 - Distanciel
les 5 et 6 juillet 2027 - Distanciel
les 2 et 3 décembre 2027 - Distanciel
les 2 et 3 décembre 2027 - Présentiel à Paris

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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
- les règles de partage des offres

Préparation de la vente : le droit commun

- les informations et diagnostics obligatoires
- les questionnaires au syndic
- le montage d'une copropriété : élaboration du règlement de copropriété et choix du syndic

La promesse de vente

- les diagnostics et informations aux acquéreurs
- 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

- le contenu et les obligations des parties
- la signature chez le notaire
- le démarrage de la copropriété
- la copropriété différée
- les effets de la vente dans la gestion de l'organisme
- la taxation sur les plus-value.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

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

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Un processus stratégique à maîtriser depuis la loi ELAN

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 ("arbitrages immobiliers"), 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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.

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.

ANIMATION

Consultant-formateur spécialisé en ingénierie d'opération, stratégie patrimoniale et politiques locales du logement.

DATES DES SESSIONS INTER

le 25 mai 2027 - Présentiel à Paris

le 25 mai 2027 - Distanciel

le 18 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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

- 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

- 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.

**C0273**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

LES ENJEUX ET LE CADRE DE LA VENTE HLM EN BRS

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

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

OBJECTIFS

- › connaître 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

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

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.

ANIMATION

Géraldine CHALENCON ou Jean-Claude MESTRE, Consultants-formateurs spécialisés en montage d'opérations en BRS.

DATES DES SESSIONS INTER

les 27 et 28 mai 2027 - Distanciel

les 16 et 17 septembre 2027 - Présentiel à Paris

les 9 et 10 décembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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.

C0274

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

RÉALISER UNE ESTIMATION IMMOBILIÈRE

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL

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

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- › 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

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

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.

ANIMATION

Laetitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

le 3 juin 2027 - Distanciel

le 29 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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.

**C0275**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

COMMERCIALISER DES LOGEMENTS EN VENTE HLM

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Laetitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

les 25 et 26 mars 2027 - Distanciel

les 11 et 12 octobre 2027 - Présentiel à Paris

les 11 et 12 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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 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 objections : comment les traiter ?

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0442****ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES COPROPRIETES**

TOUT COMPRENDRE DE LA COPROPRIÉTÉ

2,5 JOURS (17,5H) - FORMATION HYBRIDE

Les fondamentaux de la copropriété pour une gestion efficace et conforme

En tant que bailleur social, vous êtes de plus en plus amené à intervenir dans des contextes de copropriété : participation aux assemblées générales, gestion des travaux dans les parties communes, analyse des budgets du syndicat, relations avec le syndic... Ces situations exigent une bonne compréhension des règles qui encadrent la copropriété et de vos droits et obligations en tant que copropriétaire. Cette formation a été conçue pour vous aider à maîtriser les fondamentaux de la copropriété, dans une logique pleinement opérationnelle. Grâce à un parcours flexible et individualisé, vous avancez à votre rythme selon vos besoins, tout en bénéficiant d'un accompagnement personnalisé pour traiter vos problématiques spécifiques.

PUBLIC

- Gestionnaires de copropriété, responsables de la gestion locative, juristes, élus locaux, et tout professionnel impliqué dans la gestion et l'administration des copropriétés dans le secteur du logement social.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- Identifier les acteurs de la copropriété, leurs rôles et obligations
- Identifier les organisations alternatives, leurs principes et spécificités
- Appliquer les grands principes de la copropriété et repérer les points d'attention

PÉDAGOGIE

La formation s'appuie sur des méthodes actives et collaboratives : Activités d'auto-questionnement et d'analyse en autonomie Travaux en sous-groupes, mises en situation

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX, Consultante-formatrice, experte en accession sociale et copropriété.

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DATES DES SESSIONS INTER

- Autoformation le 6 septembre 2027 matin et formation en visio les 13-14 septembre 2027

PRIX NET : 1875 €

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

DÉROULÉ DE LA FORMATION

- 1 TRAVAIL INDIVIDUEL EN AUTONOMIE - 3H00**
- Un quiz initial oriente le stagiaire soit vers un e-learning sur les fondamentaux de la copropriété, soit vers une analyse réflexive de ses situations de terrain.
- 2 FORMATION A DISTANCE EN GROUPE AVEC LE FORMATEUR - 2 JOURS**
Ces deux journées sont dédiées à la compréhension globale de la copropriété. Le parcours s'articule autour de travaux en sous-groupes, de temps d'évaluation et d'échanges de pratiques professionnelles.
- 3 ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL EN VISIO - 30 MIN**
Cet entretien individuel optionnel permet de dresser le bilan de la formation et de répondre à d'éventuels questionnements spécifiques. Il est planifié à la demande du stagiaire.
- 4 AUTOFORMATION - 3 HEURES**
Un module digital interactif de 3 heures aborde le traitement des situations courantes auxquelles la copropriété et le syndic sont confrontés. Ce temps d'autoformation favorise la mémorisation et l'ancrage des connaissances acquises tout au long du parcours.

CONTENU

Définir la copropriété :

- Lot de copropriété / Parties privatives et parties communes

Identifier les acteurs de la copropriété :

- les copropriétaires (droits et obligations) et cas spécifiques
- Rôle du syndic
- Missions et obligations du syndic (professionnel / de droit)
- Gestion du syndic et bailleur social

Choisir un mode d'organisation avec ou sans copropriété (ASL, division en volumes) :

- Quelles organisations alternatives ? Spécificités - intérêt
- Gouvernance des structures alternatives
- Les copropriétés dans une ASL
- Quelle organisation ? Définir l'organisation adaptée

Gérer une assemblée générale de copropriété :

- Préparation d'une AG : les formalités
- Déroulé d'une assemblée générale
- Rédaction du procès-verbal
- Règles de majorité / les différentes décisions à prendre en AG
- Quel niveau de majorité appliquer selon le type de décisions

Etablir ou vérifier un budget de copropriété :

- Identification des différents états relatifs au budget
- Charges et régularisations
- Quelles ressources financières pour la copropriété ?



LES FONDAMENTAUX DU DROIT DE LA COPROPRIÉTÉ

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

De la règle à l'action : maîtrisez ses droits et obligations en copropriété

PUBLIC

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

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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.

PÉDAGOGIE

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

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.

ANIMATION

Sophie DROLLER-BOLELA ou Philippe FERRACANI ou Valérie SAMSEL, Consultants-formateurs spécialisés en copropriétés.

DATES DES SESSIONS INTER

les 22 et 23 mars 2027 - Distanciel

les 3 et 4 juin 2027 - Distanciel

les 9 et 10 décembre 2027 - Distanciel

les 13 et 14 décembre 2027 - Présentiel à Paris

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

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'AG et le vote des résolutions
- les règles de majorité
- 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.

**C0278**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

LA COPROPRIÉTÉ DANS UN ENSEMBLE IMMOBILIER COMPLEXE

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

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

DATES DES SESSIONS INTER

le 21 mai 2027 - Distanciel

le 24 septembre 2027 - Distanciel

le 15 novembre 2027 - Présentiel à Paris

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

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

2 PENDANT - EN GROUPE

Qu'est ce qu'une copropriété ?

- le lot de copropriété définition / les parties communes et spéciales
- les documents de référence : EDD, règlement

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 syndicat : 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
- les pouvoirs de représentation de ces associations

La division en volume

- l'influence de la jurisprudence sur les montages complexes
- la 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 ?

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

**C0280****ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS**

TOUT SAVOIR SUR LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DE COPROPRIÉTÉ

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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 les 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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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.

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.

ANIMATION

Philippe FERRACANI ou Valérie SAMSEL, Consultants-formateurs experts en gestion de copropriétés.

DATES DES SESSIONS INTER

le 23 avril 2027 - Présentiel à Paris

le 23 avril 2027 - Distanciel

le 1 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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
- la représentation 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 au regard de la loi du 9 avril 2024

- 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.

**C0281**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

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

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Réinventer les processus du bailleur face au défi de la copropriété

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Sophie DROLLER-BOLELA ou Valérie SAMSEL, Consultantes-formatrices spécialisées en copropriétés.

DATES DES SESSIONS INTER

les 7 et 8 juin 2027 - Présentiel à Paris

les 7 et 8 juin 2027 - Distanciel

les 13 et 14 décembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

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, le macro-lot

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 : avantages 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.

**C0068**

GESTION FINANCE FISCALITE COMPTABILITÉ

COPROPRIÉTÉS : GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Développer une expertise comptable au service de la gestion des copropriétés

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 copropriété.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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.

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.

ANIMATION

Philippe FERRACANI ou Marie-Ange MAYSOUNAVE,
Consultants-formateurs spécialisés en gestion immobilière.

DATES DES SESSIONS INTER

les 1 et 2 avril 2027 - Distanciel

les 16 et 17 septembre 2027 - Présentiel à Paris

les 18 et 19 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Connaitre la comptabilité des syndicats de copropriétaires

- une comptabilité d'engagement budgétaire et analytique
- une comptabilité distincte
- des annexes particulières obligatoires

Utiliser une nomenclature des comptes adaptée

- les opérations courantes
- les travaux et opérations exceptionnelles

Enregistrer les opérations courantes, les travaux et les opérations exceptionnelles

- les actes courants
- les contrats, travaux, l'entretien
- les appels de fonds : trésorerie, travaux décidés ou non, travaux en cours
- la constitution et l'utilisation des provisions pour travaux
- la régularisation des comptes individuels
- les autres financements : emprunts, subventions

Compléter et analyser les 5 annexes en fin d'exercice

- les comptes de gestion générale
- l'état des dettes et des créances après répartition
- le compte de gestion des opérations courantes
- le compte de gestion travaux / état des travaux et opérations exceptionnelles

Impact de la comptabilité 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.

**C0283**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

COPROPRIÉTÉS DÉGRADÉES : COMMENT INTERVENIR ?

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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

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

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- › analyser le contexte de ces copropriétés et ce que l'organisme peut apporter
- › connaître les dispositifs liés à ce sujet
- › identifier une méthodologie d'intervention.

PÉDAGOGIE

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

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.

ANIMATION

Alain PAPADOPOULOS, Formateur expert en copropriété.

DATES DES SESSIONS INTER

les 10 et 11 juin 2027 - Présentiel à Paris

les 10 et 11 juin 2027 - Distanciel

les 25 et 26 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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.

**C0284****ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS**

RECouvreMENT DES IMPAYÉS DE COPROPRIÉTÉ : DISPOSITIFS OPÉRATIONNELS

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

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

DATES DES SESSIONS INTER

les 3 et 4 juin 2027 - Présentiel à Paris

les 3 et 4 juin 2027 - Distanciel

les 9 et 10 décembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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

- les textes en vigueur
- l'analyse des copropriétés et problématiques
- l'identification du débiteur
- l'exigibilité des charges : l'imputation
- la vente
- 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 d'outils de gestion : relances, mises en demeure, mandat aux huissiers ou aux avocats, projets de résolutions en matière d'impayés

Les mesures conservatoires

- 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

Le recouvrement judiciaire

- la distinction entre les différentes créances à recouvrer et les procédures applicables
- les procédures de droit commun applicables
- 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.

**C0285**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

RÉUSSIR UN PROJET DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE GLOBALE EN COPROPRIÉTÉ MIXTE

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Bertrand PRIOULT, Consultant-formateur en ingénierie globale du bâtiment.

DATES DES SESSIONS INTER

le 2 avril 2027 - Distanciel

le 2 avril 2027 - Présentiel à Paris

le 27 septembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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.

**C0286**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

LES ASSURANCES DANS LA COPROPRIÉTÉ

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Philippe FERRACANI, expert en copropriété.

DATES DES SESSIONS INTER

le 7 juin 2027 - Présentiel à Paris

le 7 juin 2027 - Distanciel

le 24 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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'assurance 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 dommage 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.

**C0282**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

COMPRENDRE LA COPROPRIÉTÉ POUR LES GESTIONNAIRES LOCATIFS

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Mieux comprendre la copropriété pour mieux agir au quotidien

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 orienté sur les problématiques auxquelles ils peuvent être confrontés sur ce sujet.

PUBLIC

Gestionnaire locatif.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

Philippe FERRACANI, Consultant-formateur expert en gestion de copropriétés.

DATES DES SESSIONS INTER

le 28 juin 2027 - Présentiel à Paris

le 28 juin 2027 - Distanciel

le 15 novembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

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

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.

**C0385**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

MANAGEMENT ET OPTIMISATION D'UN SERVICE DE SYNDIC SOLIDAIRE

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Piloter un syndic d'intérêt collectif : organisation optimale, équilibre financier et service de qualité

Près d'un quart des bailleurs sociaux ont développé une activité de syndic de copropriété, souvent en interne comme un service de l'organisme, parfois sous un nom d'enseigne spécifique, plus rarement sous forme de filiale, commune ou non avec d'autres Organismes de Logement Social (OLS). L'enjeu majeur de cette activité est son équilibre financier. 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

Directeur général, administratif et financier, responsable de services de syndic de copropriété interne ou de structure dédiée de syndic de copropriété, contrôleur de gestion ou toute personne impliquée dans la gestion d'un syndic de copropriété.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

Pédagogie active, concrète et pragmatique, apports de méthodes d'analyse, autodiagnostic, 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.

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.

ANIMATION

Juan DE JUAN MATÉO, Consultant-formateur expert en syndic.

DATES DES SESSIONS INTER

le 23 avril 2027 - Présentiel à Paris
le 23 avril 2027 - Distanciel
le 8 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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 renouveau 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
- la valorisation du processus de gestion de la copropriété

Les ratios de gestion et d'équilibre de l'activité

- identifier des indicateurs de l'activité
- la 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

- identifier les 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.

**C0288**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES
COPROPRIÉTÉS

ÊTRE SYNDIC : MISSIONS, OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Le rôle de syndic, repensé pour garantir conformité, transparence et performance

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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

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

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.

ANIMATION

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

DATES DES SESSIONS INTER

le 21 mai 2027 - Distanciel

le 22 octobre 2027 - Présentiel à Paris

le 22 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

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 provisoire

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 syndics en ligne, les syndics mutualisés des organismes Hlm...

La désignation du syndic par l'assemblée générale

- quelle majorité requise ?
- quelles modalités du changement de syndic ?
- quel process 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.



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° DE SIRET

TÉLÉPHONE

› RESPONSABLE FORMATION

NOM

PRÉNOM

TÉLÉPHONE

PRÉNOM

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 1er stage de l'année. (Réglementation des associations loi 1901).



MODALITÉS D'INSCRIPTION ET 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 : vous devez disposer d'un code d'accès que nous vous adressons sur demande écrite. [quelle adresse](#)

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 POUR LES WEB-FORMATIONS

Environ un mois avant la web-formation, vous recevrez par mail un dossier contenant :

- › la convention de formation à nous retourner signée avant le début de la formation avec le bon de commande éventuel
- › un rappel du programme
- › le tutoriel de connexion à Espace 47
- › la documentation du stage sera disponible dans Espace 47 du stagiaire

MODALITÉS PRATIQUES POUR LES STAGES EN PRÉSENTIEL

Environ un mois avant la formation, vous recevrez par mail un dossier contenant :

- › la convention de formation à nous retourner signée avant le début de la formation avec le bon de commande éventuel
- › un rappel du programme
- › le tutoriel de connexion à l'Espace 47
- › la documentation du stage sera disponible dans l'Espace 47 du stagiaire
- › les indications pratiques pour se rendre sur le lieu du stage et une liste d'hôtels

Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant à l'issue du stage.

HORAIRES

Sauf indications contraires, les stages débutent le premier jour à 9 h 15 (9 h les jours suivants) et se terminent à 17 h 15 (17 h les jours suivants). Pour faciliter les échanges informels entre les participants, les déjeuners sont pris en commun.

ÉVALUATIONS

Chaque stagiaire recevra sur son adresse mail professionnelle, des liens pour compléter les questionnaires d'évaluation. Ces mails seront envoyés depuis l'adresse equipe@afpols.fr.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

À l'issue 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 le début de la 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.

BONJOUR



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

Recevoir les informations de LILLO :

<https://bit.ly/AfpolsLilo>



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

Recevoir les informations de BÂTIBOT :

bit.ly/AfpolsBatibot



Association pour la formation professionnelle
continue des organismes du logement social
47 rue Popincourt - 75011 Paris

www.afpols.fr