

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.

EVALUATION

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 12 et 13 mars 2026 - Distanciel les 2 et 3 juillet 2026 - Distanciel les 2 et 3 juillet 2026 - Présentiel à Paris les 12 et 13 novembre 2026 - Distanciel

PRIX NET: 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

victoria.esteban@afpols.fr - 06 60 98 97 91

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



AVANT

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

2

PENDANT - EN GROUPE

Le cadre juridique de la vente Hlm

- la décision de vendre
- le cadre réglementaire de l'autorisation de vendre et les consultations obligatoires
- les conditions relatives aux biens vendus
- les nouvelles règles relatives aux acheteurs

L'élaboration d'un plan stratégique de vente

- l'arbitrage du patrimoine à mettre en vente
- les critères de faisabilité : politiques, sociaux, juridiques, financiers et commerciaux
- la particularité de la mise en vente de patrimoine collectif

La préparation à la vente : le droit commun

- l'information de l'acquéreur et diagnostics obligatoires
- l'impact des diagnostics sur la mise en vente
- le montage d'une copropriété : élaboration du règlement de copropriété et choix du syndic

Les démarches de commercialisation

- les actions commerciales à mettre en place adaptées à chaque type de clientèle
- les arguments spécifiques et réponses objectives
- la gestion des intervenants externes

La contractualisation

- la promesse de vente
- la rétractation
- le contenu et les obligations des parties
- le questionnaire au syndic
- le démarrage de la copropriété
- la copropriété différée.

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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