C0270

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 - Distanciel
les 1 et 2 juillet 2027 - Présentiel à Paris
les 15 et 16 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

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 règlementaire 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.