

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.