

ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

QUELS RESSORTS POUR DOPER LES VENTES ?
COMMENT SÉCURISER UNE OPÉRATION ?



LES SÉMINAIRES
FORMATION
MÉTIER

Paris - 25 & 26 mars 2014

EASP

ÉCOLE DE L'ACCESSION
SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

Produire en accession sociale sécurisée c'est gérer un risque. Parce que l'engagement financier de l'organisme est important et qu'il n'existe, in fine, qu'une seule issue économiquement viable : vendre.

La vente en accession est-elle une mission impossible en temps de crise ? Elle ne l'est pas pour ceux qui ont su investir dans les 3 dimensions stratégiques propres à l'activité d'accession :

- **La force de vente** (quelles équipes avec quelles pratiques commerciales ? quel ancrage territorial et quelle capacité à aller chercher des prospects ?)
- **L'équation prix/produit** (comment définir que je vends le bon produit au bon prix sur le bon territoire)
- **Les réseaux locaux** (faire de la collectivité un allié, jouer la carte du partenariat entre organismes Hlm, travailler en co-promotion avec des promoteurs privés).

L'accession sociale sécurisée restera un atout de la stratégie économique et sociale des organismes dès lors que les responsables accession et leurs collaborateurs rechercheront l'excellence dans ces 3 domaines. Ce séminaire est pour eux l'occasion d'affûter leurs pratiques en la confrontant au savoir-faire de praticiens en organisme Hlm mais aussi hors secteur, et aux dires d'experts en accession.

objectifs

Ce séminaire s'adresse aux responsables accession et à leurs collaborateurs. Il se fixe les objectifs suivants :

- **Identifier et gérer les risques** sur l'ensemble de la chaîne de production et de commercialisation d'une opération en accession :
 - Les "points chauds" à surveiller dès le montage (maintenir ou abandonner le projet ?)
 - Les paramètres qui permettent de piloter le risque financier (comment ne pas vendre en dessous du prix de revient, comment préserver sa marge)
 - La gestion du risque commercial (l'enjeu de l'étude de marché, de la précommercialisation, du pilotage de la commercialisation)
- **Repérer comment doper ses ventes** en réinterrogeant sa stratégie commerciale et son organisation interne :
 - Les investissements à consentir dans sa force de vente
 - Les transversalités internes à développer
- **Comprendre les atouts de la copromotion** et ses modalités de mise en œuvre. Interroger les partenariats entre organismes Hlm, et avec la promotion privée
- **Identifier les leviers** qui permettent de relancer une opération "plantée"
- **Clarifier les règles juridiques et fiscales** encadrant l'accession sociale à la propriété.

8h45

Accueil des participants

9h

Introduction du séminaire

Mareka DELEPIERRE, consultante afpols

9h15

Opportunités et risques de l'accession sociale sécurisée

- Bon promoteur, bon commercialisateur, bon syndic : 3 savoir-faire clés qu'il faut savoir maîtriser
- 700 logements invendus recensés par la SGA... Comment éviter cet écueil et comment sortir de l'impasse ?
- La conversion de l'opération d'accession en locatif est-elle viable ou représente-t-elle un gouffre financier ?

Nathalie BERTIN, Directrice Générale, Touraine Logement

10h

TABLE RONDE

Comment repenser sa stratégie commerciale dans un marché qui se durcit ?

- Se projeter dans le bon business modèle : marges / taux de transformation / moyens marketings...
- Au cœur du système : la force commerciale. Manager les objectifs et les compétences, sans perdre de vue la sécurisation des accédants
- Déployer des moyens matériels (ex : agence), techniques (ex : campagnes) et financiers. Quels retours sur investissements ?
- L'accession : une activité qui se pense en transversalité. Comment faire travailler ensemble la maîtrise d'ouvrage, la direction commerciale, la direction technique...

- Les leviers qui permettent de produire et de vendre sur le marché de l'accession très sociale

Éric GIRARD, Directeur, GHT Nantes

Béatrice ROULENDES, Directrice des opérations d'accession, Expansiel

Anne VAUVRAY, Directrice Générale, CAPS

Cécile MATOLET, CMK (commercialisateur externe)

11h30

Pause

11h45

Revue des règles juridiques et fiscales qui balisent l'accession sociale sécurisée selon que l'on soit en VEFA ou en PSLA

1) Le cadre juridique de l'accession sociale à la propriété

- Plafonds de ressources et prix plafonds : respect des plafonds imposés aux organismes d'Hlm
- Sécurisation des accédants : modalités et conditions des garanties de rachat et de relogement, garanties spécifiques au secteur Hlm et au PSLA ; l'assurance revente facultative

2) La fiscalité des opérations d'accession

- Les plafonds de ressources à respecter pour bénéficier de l'exonération d'IS, l'application d'une TVA à taux réduit, l'exonération de TFPB

3) Les critères prudentiels de la SGA

4) Un organisme Hlm peut-il faire de l'accession libre ?

Pascale HERMANN, Consultante

13h

Déjeuner

14h15

ATELIERS

Atelier 1 : Internaliser ou externaliser la commercialisation ? Avantages et contraintes des deux démarches

L'atelier se subdivisera en 2 sous-groupes. L'un aura pour objectif de démontrer que l'internalisation de la commercialisation est la solution la mieux adaptée, l'autre que c'est l'externalisation. Dans un second temps les deux sous-groupes se réuniront pour effectuer la synthèse de leurs travaux et identifier les circonstances dans lesquelles ces démarches sont opportunes ou ne le sont pas.

Bruno MERCIER, membre du Comité d'Orientation et de Surveillance, Groupe Gambetta

Atelier 2 : Relancer une opération "plantée"

L'atelier fonctionnera sur la base d'une étude de cas présentant un programme de vente "en panne". Les participants auront pour objectif d'identifier les facteurs bloquant les ventes (quelle part revient au produit, au processus de commercialisation, au prix...) et de proposer des scénarios de sortie de crise.

Marie-Noëlle PRAX, Consultante

Atelier 3 : Les techniques de vente rapide

L'atelier aura pour objectif d'identifier les conditions de mise en œuvre de ventes flash en début de commercialisation avec promoteur, banquier, notaire, assureur, voire système de décote du prix dès lors que l'acte signé dans la journée...

Mareka DELEPIERRE, consultante afpols

17h

Restitution des ateliers

18h

Clôture de la journée

8h45

Accueil

9h

Gérer le risque : les gardes-fous qui permettent d'éviter les surcoûts de commercialisation, les pénalités financières, la destruction de la marge

1) Identifier les risques, de l'esquisse jusqu'au dernier logement vendu

- De l'étude de faisabilité à la phase chantier : les "points chauds" à surveiller pour éviter que l'opération ne parte dans le mur
- Phase de commercialisation : les pièges à éviter

2) Prévenir les risques : les options prises par Habitation Familiale ou comment s'adapter à un marché qui a changé

- Investir dans la force commerciale :
 - Création d'une agence ayant pignon sur rue dans un secteur stratégique
 - Une équipe renforcée, à la recherche de nouvelles pratiques de vente inspirées du privé
 - Une activité de syndic complémentaire du métier de promoteur, très rassurante pour le futur copropriétaire
 - Une entreprise qui met en avant son caractère social dès la phase de prospection pour générer la confiance (gestion, charges, durabilité de la relation)
- La stratégie de l'organisme pour préserver sa marge.

Pascal Masson, Directeur Général, Habitation Familiale

10h30

Pause

10h45

Vente en accession sociale sécurisée : comment faire coller sa stratégie produit aux réalités du territoire ?

- Vendre un produit adapté à la clientèle cible : la phase incontournable de l'étude de marché
- Sécuriser l'opération en investissant sur la précommercialisation
- Piloter la commercialisation

Christian CHEVE, Directeur Général, COOPIMMO

12h30

Déjeuner

14h

La copromotion et le partenariat, ou comment bâtir une stratégie gagnant-gagnant de production et de vente ?

- Créer une structure commune dont chacun est prestataire de service, perçoit des honoraires suivant sa mission, et partage le risque global de l'opération
- Adopter un mode opératoire partenarial en maîtrise d'ouvrage séparée, où chacun apporte une complémentarité et partage la réalisation des ouvrages communs
- La répartition des rôles entre les partenaires :
 - le choix des produits et des cibles de clientèle
 - la phase essentielle de réflexion dans le montage de l'opération
 - le partage équitable des missions et du risque

Benoit TRACOL, Président de l'École de l'Accession Sociale à la Propriété

15h

Intervention de clôture

Denis LANDART, Responsable du Département Accession Sociale et Copropriété, USH

16h

Clôture de la journée

Nom

Prénom

Fonction

E-mail

Organisme

Adresse

Téléphone

Personne à contacter

Fait à :

le :

Signature

Accession sociale à la propriété : quels ressorts pour doper les ventes ? Comment sécuriser une opération ?

Par participant : **1 520 €** hors hébergement et repas du soir
Repas de midi compris
Cotisation de l'organisme à l'afpols obligatoire.

Bulletin à découper et à retourner à Victoria Esteban
Afpols, 2 rue Lord Byron, 75008 Paris
Tél. 01 40 75 79 04 • Fax. 01 40 75 04 21
victoria.esteban@afpols.fr



Paris - 25 & 26 mars 2014

Accession sociale à la propriété

QUELS RESSORTS POUR DOPER LES VENTES ?

COMMENT SÉCURISER UNE OPÉRATION ?

Mercure Paris Porte de Versailles
36-38, rue du Moulin
92174 Vanves
Tram T3 Georges Brassens
Métro : Ligne 12 Porte de Versailles
Tél. 01 46 48 55 55



NOUS CONTACTER

Victoria Esteban
Tél. 01 40 75 79 04 • victoria.esteban@afpols.fr
Afpols • 2 rue Lord Byron • 75008 Paris
Fax. 01 40 75 04 21