C0262

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 22 janvier 2027 - Distanciel
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.