C0272

LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE HLM

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Une revue des points-clés juridiques de la vente Hlm

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 l'autofinancement nécessaire aux opérations de construction neuve et aux réhabilitations. Elle permet aussi de répondre aux demandes exprimées par les ménages dans le cadre du parcours résidentiel. 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. En outre, la vente Hlm entraîne des changements juridiques et administratifs dans la gestion de l'organisme.

PUBLIC

Administratif ou commercial chargé de préparer et de suivre les ventes, juristes.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

› préparer un projet de vente Hlm en respectant les textes applicables
› organiser les démarches à accomplir pour vendre
› appliquer les nouvelles règles de commercialisation des logements vacants.

PÉDAGOGIE

Apports techniques et méthodologiques, échanges d'expériences.

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 Sophie DROLLER-BOLELA ou Gaëlle LECOUEDIC, Consultantes-formatrices expertes en vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

les 28 et 29 janvier 2027 - Distanciel
les 26 et 27 avril 2027 - Distanciel
les 5 et 6 juillet 2027 - Distanciel
les 2 et 3 décembre 2027 - Distanciel
les 2 et 3 décembre 2027 - Présentiel à Paris

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

Les conditions réglementaires 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 règles relatives aux acheteurs
- les règles de publicité des logements vacants
- les règles de partage des offres

Préparation de la vente : le droit commun
- les informations et diagnostics obligatoires
- les questionnaires au syndic
- le montage d'une copropriété : élaboration du règlement de copropriété et choix du syndic

La promesse de vente
- les diagnostics et informations aux acquéreurs
- la promesse unilatérale et synallagmatique
- les modalités pratiques de la signature
- les conditions suspensives et leur dénouement
- la rétractation
- le suivi du dossier : de la promesse à la signature de l'acte

La vente
- le contenu et les obligations des parties
- la signature chez le notaire
- le démarrage de la copropriété
- la copropriété différée
- les effets de la vente dans la gestion de l'organisme
- la taxation sur les plus-value.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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