



Cadre Juridique de la vente HLM

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Préparer un projet de vente HLM en respectant les textes applicables
- ▶ Organiser les démarches à accomplir pour vendre
- ▶ Repérer les changements dans la gestion locative
- ▶ Réaliser un planning des actions à mener
- ▶ Appréhender le passage en copropriété

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/ compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.

Formation présentielle

Durée : 14 heures

PUBLIC

Gestionnaire domanial
Responsable de ventes

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

TARIF

Nous consulter

INTERVENANT

Expert en vente HLM

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. Le cadre réglementaire

- ▶ La décision de vendre
- ▶ La demande d'agrément

2. Préparation de la vente Hlm

- ▶ Le processus de décision
- ▶ Les consultations obligatoires
- ▶ Les conditions réglementaires relatives aux biens vendus
- ▶ Les conditions réglementaires relatives aux acheteurs
- ▶ Les modalités d'information au public

3. 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



Cadre Juridique de la vente HLM

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

4. La promesse de vente

- ▶ 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

5. La vente

- ▶ Le contenu et les obligations des parties
- ▶ La signature chez le notaire
- ▶ Le démarrage de la copropriété
- ▶ Les effets de la vente dans la gestion de l'organisme
- ▶ La sécurisation

PUBLIC

Gestionnaire domanial
Responsable de ventes

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Expert en vente HLM

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03