



# 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