Commercialiser les logements en accession sociale et en vente HLM

Commercialiser un logement en accession sociale ou en vente HLM demande de présenter une offre claire, de vérifier les conditions applicables et d'accompagner le candidat à chaque étape de son projet. Cette formation relie les repères juridiques du PSLA, de la VEFA et de la vente HLM aux pratiques commerciales, de la préparation de l'offre au suivi de la vente. La formation privilégie une approche synthétique et les points de vigilance utiles aux équipes commerciales.

Programme édité le 09/11/2026

Contact & Inscriptions
Tél. : 01 42 29 57 50
inscription@habitat-social.com

Coordination pédagogique
François Martinelli
fmartinelli@habitat-social.com

Durée	Mode d'organisation :
7 heures	Mixte

SATISFACTION MOYENNE
Données non disponibles
Moyenne des notes attribuées au module par les participants, exprimée sur 100, sur les 12 derniers mois glissants. Source : Dendreo.

PUBLIC
Responsables et collaborateurs des services accession sociale, vente HLM et commercialisation ; négociateurs commerciaux ; collaborateurs participant à l'orientation des ménages vers l'accession.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Modalités : mixte, présentiel et distanciel synchrone sur Teams.
Formation ouverte aux collaborateurs de plusieurs organismes. Niveau : fondamentaux et synthèse.
Apports réglementaires synthétiques, grille comparative, échanges entre professionnels, exercices et simulation d'entretien. Les cas sont fictifs et généralistes, adaptés à un groupe interorganismes. Les références et barèmes utilisés sont vérifiés et actualisés lors de la préparation de la session.
Support numérique remis à chaque participant et ressources accessibles dans l'espace participant. En présentiel et en distanciel synchrone sur Teams, les activités alternent travail individuel, échanges et restitutions collectives.
Support de formation accessible sur votre extranet participant.

Objectifs pédagogiques

- • Distinguer les caractéristiques et les étapes du PSLA, de la VEFA et de la vente HLM utiles à la commercialisation.
  • Identifier les conditions à vérifier avant de présenter une offre et d'orienter un candidat.
  • Préparer la prospection, les supports et l'argumentaire adaptés au logement et au projet du ménage.
  • Conduire un entretien commercial et répondre aux objections à partir d'informations vérifiées.
  • Repérer les démarches, les garanties et les interlocuteurs nécessaires au suivi du projet.E-start : le participant complète son questionnaire préparatoire dans son espace participant ; le formateur prend connaissance de ses objectifs de progrès.
  E-Coach : les ressources et supports accessibles dans l'espace participant facilitent la mise en œuvre des acquis dans le contexte professionnel.

Programme de la formation

1. Situer l'offre et orienter le projet du ménage
• Distinguer l'accession en PSLA, la vente en VEFA et la vente d'un logement du patrimoine HLM : finalités, acteurs, étapes et engagements.
• PSLA : opérations finançables, agrément et convention, plafonds de ressources et de prix, redevance et repères de fiscalité.
• VEFA en secteur protégé : cadre réglementaire et principales obligations du vendeur d'immeubles à construire.
• Vente HLM : panorama des ventes de patrimoine, puis conditions de cession des logements, choix de l'acquéreur et fixation du prix.
• Identifier les règles et barèmes à vérifier au moment de la commercialisation ainsi que les situations nécessitant l'appui du service juridique.
Application : compléter une grille comparative des trois parcours à partir de situations fictives.
2. Préparer une commercialisation adaptée au produit
• Définir le marché cible, le profil des candidats et le positionnement de l'offre.
• Préparer les éléments nécessaires à la présentation du logement : prix, caractéristiques, calendrier et conditions d'acquisition.
• Organiser la prospection et choisir les canaux de communication : médias, marketing direct et réseaux.
• Articuler la démarche commerciale avec la procédure de mise en vente et les

SATISFACTION ET EVALUATION

- Évaluation des acquis en lien avec les objectifs pédagogiques.

Questionnaire d'auto-positionnement en amont et en aval. Évaluation des acquis par les exercices, la simulation et le quiz final corrigé. Évaluation de la satisfaction en ligne sur l'espace participant. Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences tout au long de la formation.

conditions de choix de l'acquéreur en vente HLM.
• Présenter les avantages et les contraintes du produit sans confondre redevance, prix de vente et coût du financement.
Application : préparer une fiche de présentation et un plan de prospection pour une offre fictive.
3. Conduire l'entretien et construire un argumentaire fiable
• Organiser le rendez-vous ; découvrir les besoins, le calendrier et le projet de financement du candidat.
• Repérer les conditions d'accès et les éléments à vérifier avant de poursuivre le projet.
• Construire un argumentaire adapté à l'achat sur plan, à la location-accession ou à l'achat d'un logement existant.
• Expliquer les engagements, les principales dépenses et les points à faire confirmer par les partenaires compétents.
• Répondre aux objections sur le prix, la redevance, les délais, les garanties et la copropriété ; convenir de la prochaine étape.
Mise en situation : conduire un entretien avec un candidat fictif et formuler une réponse argumentée à ses objections.
4. Accompagner le candidat jusqu'à la vente et repérer les suites
• Organiser le suivi des informations, des pièces et des échéances ; identifier les relais commerciaux, juridiques, financiers et notariaux.
• En PSLA : contrat préliminaire et dépôt de garantie ; contrat de location-accession ; période de jouissance, remise des clés, obligations des parties et aspects financiers.
• Expliquer la levée d'option et la non-levée d'option : solde du prix, emprunt, acte notarié et conséquences pour les parties.
• Présenter le dispositif de sécurisation du PSLA : garanties de rachat et de relogement, assurance revente ; repérer les conditions et limites à vérifier.
• En VEFA : suivre les étapes du contrat de réservation à la livraison et à l'après-vente ; repérer les points de vigilance concernant les travaux modificatifs et les visites de chantier.
• En vente HLM : suivre la procédure et les mesures d'accompagnement de l'acquéreur ; situer les incidences sur les aides et emprunts, les conventions de réservation et l'affectation du produit de la vente, avec les services compétents.
• Identifier les informations à expliquer sur le transfert de propriété et les obligations liées à la copropriété.
Application : reconstituer les étapes de trois parcours et repérer les informations ou validations manquantes avant de poursuivre la vente.
5. Mettre en pratique et vérifier les acquis
• Étudier un dossier fictif : identifier le parcours, les vérifications utiles, les arguments et les prochaines étapes.
• Partager les réponses et corriger les points de vigilance.
• Vérifier les acquis par un quiz et retenir une action à mettre en œuvre dans sa pratique professionnelle.

Reconnaissance de la formation

Formation professionnelle continue non certifiante. Une attestation individuelle de formation ou un certificat de réalisation est remis à l'issue de la formation.

Modalités et délais d'accès

Inscription en ligne sur www.habitat-social.com ou par bulletin adressé à inscription@habitat-social.com. Accès à la session choisie sous réserve des places disponibles. Accusé de réception sous 48 heures ouvrées. En INTRA, les dates sont convenues avec le client.

Financement

Financement par l'employeur ou le client. Une prise en charge peut être sollicitée auprès d'un OPCO ou d'un autre financeur, selon ses critères et après son accord. Cette formation n'est pas proposée au titre du CPF. Conditions de règlement et de prise en charge : CGV disponibles sur www.habitat-social.com.

MODALITÉS TARIFAIRES
Tarif intra : nous consulter

ACCESSIBILITÉS
Pour toute demande liée à une situation de handicap, ou toute question liée à l'accessibilité de nos formations, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap Colette BOUKRIS au 01.42.29.57.50 ou cboukris@habitat-social.com

Positionnement

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Calendrier des sessions

Dates et disponibilités : www.habitat-social.com ou 01 42 29 57 50.
30/04/2027 au 30/04/2027
10/09/2027 au 10/09/2027