

Copropriétés : Le régime de la mise en place de la vente HLM et la mise en copropriété

Durée
14 heures

Mode d'organisation :
Mixte

SATISFACTION 88%

Taux de satisfaction des participants de ce module sur les 24 derniers mois

PUBLIC

Direction générale, services commercialisation, vente HLM, services juridiques

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Chaque élément de la réforme sera illustré d'exemples concrets. Pédagogie interactive avec échanges et questions-réponses. Les participants mettront en œuvre une méthodologie de résolution de problèmes à partir de leur expérience. Le formateur enrichira cette démarche par des apports méthodologiques et juridiques. Les participants pourront se munir de tous documents qui leur seraient nécessaires notamment dans le cadre des cas pratiques qu'ils voudraient voir résoudre. Un support pédagogique sera remis à chaque participant.

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

MODALITÉS TARIFAIRES

Tarif : 1.400 € H.T (TVA 20%)

Tarif spécial inscription 1 mois avant : -10%

sont inclus : les supports pédagogiques (en présentiel : les petits-déjeuners les repas et pauses-café)

ACCESSIBILITÉS

Pour toute demande liée à une situation de handicap, ou toute question liée à l'accessibilité de nos formations, n'hésitez

Objectifs pédagogiques

- Appréhender l'évolution de la vente de logements sociaux et connaître les enjeux pour les bailleurs sociaux
- Décrypter et analyser le cadre juridique de la vente et la mise en copropriété

E-start : ***Vous vous engagez dans votre formation. Connectez- vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.***

E-Coach : ***Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace extranet participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources (supports...) et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel***

Programme de la formation

Le processus de vente, réforme de la loi ELAN

- La CUS et l'autorisation de vente
- Les conditions de la vente (prix de vente, personnes physiques, organismes d'HLM,)
- Les cas particuliers : OFS et BRS
- La vente d'un bâtiment et la vente partielle d'un ensemble immobilier

La mise en copropriété

A La préparation

- Information des acquéreurs
- Réflexion sur le rôle de l'organisme vendeur : service de copropriété interne ou sous-traitance à un syndicat extérieur ?
- La sécurisation du système

B Le règlement de copropriété

- Nature juridique
- Contenu (modalités de rédaction, détermination des parties communes, cas de la présence d'un gardien....)
- Modifications du règlement
- Cas particuliers des ensembles immobiliers (copropriétés et ASL-AFUL....)
- Les commerces en pied d'immeuble (copropriété ou volume ?)

Conclusion

Réflexion sur la copropriété différée (régime facultatif)

A noter

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

Nos prochaines sessions

pas à contacter notre référent handicap
Colette BOUKRIS au 01.42.29.57.50 ou
cboukris@habitat-social.com

26/11/2026 au 27/11/2026

