La vente HLM en BRS

La vente de logements anciens du patrimoine des organismes Hlm, constitue un enjeu politique et social important pour les organismes Hlm.

En effet, elle permet de dégager des fonds propres nécessaires aux opérations d'investissement. Elle permet aussi de répondre aux demandes exprimées par les ménages dans le cadre du parcours résidentiel. Cependant, cette activité a fait l'objet d'une refonte importante avec la loi ELAN du 23 novembre 2018 et ses décrets d'application.

Par ailleurs, la loi 3DS du 21 février 2022 a ouvert la possibilité de recourir au BRS dans le cadre de la vente Hlm,

permettant ainsi aux organismes d'éviter les effets de spéculation immobilière sur leurs opérations de vente Hlm. C'est dans ce contexte juridique spécifique mêlant les règles de la vente Hlm et les règles du BRS, qu'il est important pour les organismes Hlm de maîtriser le cadre juridique de la vente Hlm en BRS afin de sécuriser l'activité.

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
80 %
Moyenne des notes attribuées au module par les participants, exprimée sur 100, sur les 12 derniers mois glissants. Source : Dendreo.

PUBLIC
Direction générale, service maîtrise d'ouvrage, vente HLM, commerciaux, services juridiques et toute personne intéressée par ce nouveau régime

PRÉREQUIS
aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- en Présentielle (présence physique du formateur auprès de ces stagiaires)
- en Distancielle (en visio avec l'outil ZOOM...)
- Mixte (formation présentielle et distancielle)

Toutes les actions de formation sont réalisables également en intra-entreprise
Un support pédagogique sera remis à chaque participant. Les participants mettront en œuvre une méthodologie de résolution de cas à partir de leur expérience. Le formateur enrichira cette démarche par des apports méthodologiques et juridiques.
Support de formation accessible sur votre extranet participant.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender le cadre juridique de la vente Hlm
- Maîtriser le processus d'autorisation
- Maîtriser les différents régimes de vente
- Maîtriser la commercialisation des logements
- Appréhender la préparation de la vente et les effets de la vente Hlm
- Appréhender l'articulation avec la 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

Les apports de la loi 3 DS

Les conditions d'utilisation du BRS en vente HLM :
- l'agrément de l'OFS
- la double autorisation

Le BRS

- La définition du BRS
- La nature du droit conféré
- Quel BRS en vente HLM ?
- Les bénéficiaires du BRS en vente Hlm
- Les dispositions de la vente Hlm applicables

L'articulation du régime de la vente Hlm et du BRS :

- Le maintien du processus d'autorisation
- L'avis supplémentaire pour commercialiser du patrimoine en BRS

Les bénéficiaires de la vente Hlm en BRS :

- Pour la vente de logements occupés

SATISFACTION ET EVALUATION

- Évaluation des acquis en lien avec les objectifs pédagogiques.

Des temps d'échanges et de questionnements tout au long du stage permettront de vérifier la bonne compréhension des apprenants. Des QCM et/ou des exercices pratiques seront remis à chacun des participants afin de mesurer leur apprentissage et les connaissances acquises lors de la formation.

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

MODALITÉS TARIFAIRES

Tarif intra-entreprise : 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

- Pour la vente de logements vacants

La commercialisation de la vente Hlm en BRS :

- La publicité
- Le départage des offres
- L'encadrement des prix de vente

Les effets de la vente HLM :

- La limitation du droit à l'achat
- Les quotas SRU
- L'usage du logement commercialisé en BRS
- Le réinvestissement des fonds
- Le remboursement des emprunts et des aides publiques
- La clause de rachat et sécurisation Hlm

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.

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.