

**LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE HLM  
REVUE DES POINTS CLEFS****ENJEUX ET OBJECTIFS**

La vente de logements du patrimoine locatif constitue un enjeu politique et social important pour les organismes de logement social. En effet, elle permet de dégager l'autofinancement nécessaire aux opérations de construction neuve et aux réhabilitations.

Elle permet de répondre aussi aux demandes d'accession sociale à la propriété exprimées par les ménages.

Cependant, cette activité est encadrée par des textes précis qu'il faut connaître. En outre, la vente Hlm entraîne des

Changements juridiques et administratifs dans la gestion de l'organisme.

La formation a pour objectif de préparer un projet de vente HLM en respectant les textes applicables, préparer le passage en copropriété, d'organiser les démarches à accomplir pour vendre, de repérer les changements dans la gestion locative, de réaliser un planning des actions à mener.

**PUBLIC**

- **Administratif ou commercial chargé de préparer et de suivre les ventes**

**PROGRAMME**

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

**Les conditions réglementaires de la vente Hlm**

- **la décision de vendre**
- **la demande d'agrément**
- **les consultations obligatoires**
- **les conditions relatives aux biens vendus**
- **les conditions relatives aux acheteurs**

**Préparation de la vente : le droit commun**

- **informations et diagnostics obligatoires**
- **les questionnaires au syndic**
- **le montage d'une copropriété : élaboration du règlement de copropriété et choix du syndic**

**La promesse de vente**

- **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**

**La vente**

- **contenu et 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**

**METHODOLOGIE**

Cette formation fera alterner :

**Apports techniques et méthodologiques, analyse de documents contractuels, échanges d'expériences.**

Dates  
**2 jours**

Référence  
**Cycle 1 – F1**

Intervenant  
**Pascale HERMANN ou  
Éric JUMEL, Juristes en  
droit immobilier et  
formateurs**

Coût  
**850 € net de taxes**