LE MONITEUR
LES FORMATIONS

MONTER UNE OPÉRATION D'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

Appréhender les différents types de montage par rapport aux spécificités des territoires

2 JOURS, 14 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : LS17

Objectifs de la formation

Identifier le rôle des acteurs et la cible des candidats des ménages acquéreurs

S'approprier la boite à outils des opérateurs et sa pertinence par rapport aux territoires

Dérouler l'opération d'accession sociale à la propriété appliquée au PSLA ; avec maitrise d'ouvrage et sans construction dans laquelle l'opérateur achète en VEFA des logements dédies au PSLA

Déterminer le prix de revient d'une opération et son plan de financement le plus approprié

Définir la commercialisation selon les différents montages, leurs suivis et inflexions

Parmi nos formateurs

- BOULANGER Julien
  Président,
  STONE PROMOTION

Public concernés

- Directeur du développement ; Responsable des ventes et de la commercialisation ; Responsable de l'activité accession ; Chargés de PLH et de l'Habitat ; Coopératives HLM ; Promoteurs ; Gestionnaires de projets immobiliers ; Toute personne impliquée dans la conception et le montage de logements sociaux

Critères d'admission

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Promotion d'été -10% : Sessions en présentiel : 1 525,50 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 695,00 €HT

Repérer les enjeux et les particularités de l'accession sociale à la propriété

- Répertorier les différents types d'accession à la propriété ; très sociale, abordable, à prix intermédiaire, à prix maitrisé,
- Mener une réflexion permettant de faire les choix stratégiques et cohérents avec le marché, les moyens financiers et humains de l'organisme
- Identifier les risques lors du montage et déroulement de l'opération
- Repérer les erreurs les plus courantes lors du montage de l'opération par les organismes HLM

Répertorier les acteurs et leurs boites à outils

- Cartographier les acteurs impliqués dans ce montage immobilier
- Produire une accession sociale à la propriété durable et pérenne : mise en place d'un dispositif innovant par l'État composé de l'Organisme Foncier Solidaire (OFS) et le Bail Réel Solidaire (BRS)
- Comment les EPCI définissent leurs stratégies en matière d'accession à la propriété : PLUiH, PLH, utilisation des servitudes de mixité sociale dans les PLU,....
- Comprendre la place des communes et des chartes promoteurs privés de l'accession privée : Action Logement, opération cœur de villes
- Utiliser les outils stratégiques mis à la disposition de la Convention d'Utilité Sociale (CUS)
- Étude de cas : présentation du plan 3A de Lyon-Métropole et de ses effets sur l'accession,

Comprendre le montage financier d'une opération

- Identifier les partenaires financiers et les sources de financement possibles
- Constituer un dossier de demande d'agrément (agrément provisoire agrément définitif), rôle du service instructeur et négocier le montage avec Action Logement service et les banques
- Plan de financement et les recettes escomptées
- Définir des outils de contrôle de la marge et des ratios prudentiels
- Cas pratique ; Élaboration d'une grille récapitulant les étapes de financement de l'opération, déterminer les objectifs de vente

Maîtriser le déroulement général de l'opération

- Préciser le programme au niveau qualitatif et quantitatif : étude de marché et de faisabilité, définition du produit
- Définir le cahier des charges et le règlement de consultation pour la sollicitation du maître d'œuvre
- Choisir le maître d'œuvre et les prestataires grâce à un appel d'offre ou l'exercice du libre choix
- Qualifier le prix de revient et le plan de financement avec extension en régime OFS et BRS
- Mettre en place le planning de l'opération en lien avec la visualisation de l'opération et la commercialisation
- Étude de cas : constituer le prix de vente plafonné de l'opération et la grille de prix par lot

Conduire la phase de commercialisation

- Organiser la commercialisation : en interne, en externe
- Définir les aspects commerciaux et marketing des opérations
- Gérer les contraintes juridiques : contrats préliminaires, actes de vente, VEFA,....
- Sécuriser l'acquéreur à l'achat et tout au long de la phase du remboursement du prêt
- Présentation et échange sur une opération PSLA dans le neuf dans tout son cheminement depuis l'étude préalable jusqu'à l'achèvement de l'opération (définition d'une opération achevée)

Dates

Paris

02-03/10/2025

09-10/12/2025

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la

formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.