

R11 – LA VENTE DE LOGEMENTS AUX LOCATAIRES

2
JOURS

Objectifs

- Identifier les candidats à l'achat et maîtriser les dispositifs de sécurisation des accédants.
- Connaître les dispositifs juridiques de la vente des logements sociaux.
- Repérer les différentes étapes de la vente d'un bien immobilier.

Contenu

Conception et choix de l'opération

- Les conditions que doit remplir le logement mis en vente.
- Déterminer le prix de vente.
- Rédiger les documents nécessaires à l'information des clients.
- Préparer les documents de vente (plans, descriptifs, diagnostics, contrats de réservation, clauses anti-spéculatives...).
- Mise en place d'une copropriété.

Identifier les candidats à l'achat et maîtriser les dispositifs de sécurisation des accédants

- Enquêter les locataires – Favoriser les parcours résidentiels.
- Prendre en compte les différentes situations familiales.
- La fin du statut du locataire.
- Poursuivre une gestion sécurisée du nouvel accédant.
- Informer l'accédant de ses nouvelles obligations juridiques et fiscales.
- Informer l'accédant en cas de revente ou de mise en location du bien.
- Les principes de la sécurisation des accédants sociaux à la propriété (les différentes garanties).

Connaître les dispositifs juridiques de la vente des logements sociaux

- Définir des conditions juridiques de vente.
- Le compromis de vente.
- La signature de l'acte.
- Le rôle du notaire.
- Les différents prêts possibles (PEL, 1%, PTZ...).
- Le plan de financement.
- Les différents frais engagés.

Procédure de mise en vente

- Consultation du maire, décision du Préfet.
- La saisie des domaines.
- Les logements réservés, vacants, occupés.
- Les aspects financiers.

Public : Personnes en charge de la vente de logements aux locataires : Chargés d'études, Commerciaux...