

CYCLE 1 : DESCRIPTIF D'OPÉRATEURS DE L'ACCESSION SOCIALE SECURISEE

Résumé des programmes et métiers ciblés

ATELIER PROSPECTIVE DIRIGEANT (3x1j)

L'enjeu essentiel de cet atelier prospective consiste à développer une réflexion stratégique multiformes portant sur l'environnement de l'accession, les évolutions des marchés face à la crise, les spécificités des clientèles face aux produits et services, d'en débattre avec les dirigeants de manière à éclairer les choix stratégiques et repérer les risques des opérations d'accession sociale.

Directeurs d'ESH ; Directeurs d'OPH ; Directeurs de Coopérative ; Directeurs de SACICAP ; Responsables accession sociale ; Directeurs du développement et de la maîtrise d'ouvrage,

• UF1: Management et pilotage de l'AS (2x3j)

Identifier, mesurer et manager les risques de l'activité accession sociale,
Mettre en place une organisation adaptée de l'activité,
Evaluer la rentabilité prévisionnelle des opérations, Acquérir ou perfectionner les outils de pilotage et méthodes de management de l'activité en lien avec les risques identifiés

Directeur d'ESH ; Directeur d'OPH ; Directeur de Coopérative ; Directeur de SACICAP ; Responsable accession sociale ; Responsable du développement ; Responsable de la maîtrise d'ouvrage

• UF2 : Recherche, négociation et acquisition foncière (2j)

Monter et conduire une opportunité d'acquisition, Organiser le processus de prospection et d'acquisition
Déterminer le prix d'une acquisition par la méthode du compte à rebours
Connaître le cadre juridique des politiques foncières des organismes et des collectivités territoriales
Maîtriser les dispositions d'urbanisme, avec notamment les évolutions des lois : de la loi SRU à la loi Boutin
Appréhender les méthodes de prospection

Responsables du développement, Prospecteurs - négociateurs fonciers, Responsables accession

• UF3: Etude marché et marchés locaux de l'habitat (3j)

Connaître le fonctionnement général des marchés immobiliers, les outils des politiques locales de l'habitat,
Savoir analyser les caractéristiques des marchés locaux pour définir le programme et qualifier les avantages et les limites d'un environnement,
Savoir mener et rédiger une micro-étude de marché

Responsables accession, Responsables commerciaux, commerciaux, Responsables fonciers, Responsables développement, Chargés d'opérations

• UF4 : Commercialisation

M1 : Marketing des ventes (2j)

Elaborer et manager le plan d'action commerciale
Connaître et mettre en œuvre les techniques de mobilisation des équipes commerciales
Maîtriser les outils de suivi d'activité

Responsables accession, Responsables commerciaux

M2 : Montage commercial (2j)

Savoir monter le dossier commercial (condition de vente et pondération des prix, préparation de dossiers...)
Connaître et savoir utiliser les argumentaires relevant des spécificités de l'accession sociale sécurisée,
Savoir mettre en œuvre un plan de communication et les outils adaptés (promotion du produit, argumentaires...)

Responsables commerciaux, Responsables d'Accession à la propriété, commerciaux intervenant seuls sur la vente, Responsables de Communication

M3 : Techniques de vente (2+2j)

Acquérir ou renforcer les techniques de ventes spécifiques aux programmes d'accession sociale à la propriété (individuel ou collectif), intégrer les argumentaires spécifiques,
Savoir élaborer un plan de financement et conseiller le client,
Organiser la vente et maîtriser les techniques de communication à l'appui de l'entretien commercial.

Responsables commerciaux, Commerciaux et vendeurs

• UF5 : Montage et réalisation des opérations

M1 : les fondamentaux du montage (2j)

Disposer d'une connaissance globale du montage d'opération en accession dans ses aspects juridiques, techniques, commerciaux et financiers, depuis les études préalables jusqu'à la clôture de l'opération,

Ce module s'adresse tout particulièrement aux nouveaux chargés d'opérations en accession sociale et à ceux qui veulent se lancer dans des opérations d'accession

Nouveaux chargés d'opération en accession

Autres professionnels de l'accession souhaitant disposer d'une vision globale du montage d'opérations

Chargés d'opération souhaitant mettre à jours leurs connaissances

Collaborateurs des collectivités territoriales

M2 : Le contrat en VEFA (2j)

La VEFA, vente en l'état futur d'achèvement, fait l'objet d'un contrat réglementé. Il est utile de connaître le droit en la matière, afin de bien préparer son projet et de sécuriser sa relation avec les clients.

Par ailleurs l'accession sociale à la propriété par les organismes d'HLM est soumise à des règles spécifiques qui seront également abordées

Commerciaux, Personnels chargés de l'administration des ventes, Juristes, Monteurs d'opérations

M3 : Montage technique et financier (2+2j)

Maîtriser le montage technique, commercial et financier des opérations d'accession sociale (et notamment les opérations complexes), en déclinaison de la stratégie définie et en intégrant les différents aspects relevant du développement durable,

Prendre en compte les effets sur la copropriété future (règlement de copropriété, préparation du passage de relai à la gestion de syndic)

Chargés d'opérations, Chargés de développement immobilier Responsables financiers, Responsables commerciaux

M4 : Réalisation et suivi des opérations d'accession (2j)

Acquérir une connaissance maîtrisée des responsabilités du Maître d'Ouvrage/Maître d'œuvre,

Maîtriser les différentes opérations relevant de la préparation et du déroulement de chantier ainsi que de l'intégration des travaux modificatifs,

Maîtriser la réception de l'opération et l'année de parfait achèvement dans une approche qualité et écoute des clients

Chargés d'opération, Techniciens chargés du suivi des travaux

M5 : Relation de service et sécurisation (2j)

Connaître et intégrer les spécificités de l'accession sociale à la propriété (sécurisation et garanties) dans la relation de service avec l'acquéreur,
Savoir décliner les termes de la relation de service à l'acquéreur, notamment en termes de conseil en financement

Chargés d'opération, Commerciaux, Responsables commerciaux, Collaborateurs des collectivités territoriales

M6 : Les financements de l'AS : PSLA / ANRU / PTZ+ (2j)

Connaître les caractéristiques des différents dispositifs de financement des produits de l'accession sociale (notamment la location-accession), de manière à les intégrer dans la conception de l'opération, la relation avec les partenaires financiers et les collectivités et le conseil à l'acquéreur,

Intégrer les dispositifs dans le montage des opérations

Responsables accession, Responsables commerciaux, Commerciaux, Chargés d'opérations

M7 : Aspects techniques du Développement Durable dans l'AS (2j)

Penser l'accession sociale à la propriété dans le cadre d'une approche DD,

Connaître les différentes applications techniques et dimensions du DD dans les opérations d'accession,

Etre en mesure de construire des programmes d'accession intégrant les approches HQE, QEB, BBC

Proposer des modes et outils de communication avec les acquéreurs

Responsables accession, Responsables commerciaux, Commerciaux et chargés d'opération, Collaborateurs des collectivités territoriales

M8 : Production mixte locatif/accession sociale

Nous contacter

• UF6 : L'accession sociale en ANRU (2j)

Maîtriser les spécificités du montage en zone Anru.

Responsables accession, Responsables commerciaux, Commerciaux, Chargés d'opération

• UF7 : Aspects financiers Comptables et fiscaux de l'AS (3j)

Maîtriser les mécanismes comptables de l'accession sociale à la propriété, de manière à faciliter la préparation et le montage de l'opération

Connaître les règles fiscales applicables à cette activité.

Responsables financiers Comptables de l'accession sociale à la propriété

• UF8 : Livraison et évaluation de l'opération

M1 : livraison et mise en place de la copropriété (2j)

Prendre en considération le changement de statut du client qui, devenant propriétaire, hausse son niveau d'exigence et parfois modifie son comportement.
Livrer l'immeuble dans des conditions et avec un processus très organisé, maîtriser la phase spécifique de levée des réserves et de satisfaction des réclamations clients.
Mettre en place une démarche avec le syndic de la copropriété

Responsables commerciaux & commerciaux, Chargés d'opérations, chargés du SAV, personnels administratifs

M2 : retour d'expériences et bilan de l'opération

[Nous contacter](#)

• UF9 : Aspects spécifiques vente Hlm

M0 : Management de la vente HLM (2*2j)

[Nous contacter](#)

M1 : Cadre juridique de la vente (2j)

La vente des logements locatifs constitue un enjeu politique et social important pour les organismes du logement social.
Elle permet de répondre aussi aux demandes d'accession sociale à la propriété exprimées par les ménages.
Cette démarche est encadrée par textes précis qu'il est important de connaître.
Elle opère des changements juridiques et administratifs dans la gestion de l'organisme qu'il convient de mesurer.

Juristes, Responsables commerciaux & commerciaux, Personnels administratifs SAV

M2 : Organisation et commercialisation de la vente (3j)

[Organiser efficacement la vente du patrimoine locatif](#)

Collaborateurs chargés de l'étude et de la mise en place de programmes de vente de logement Hlm

M3 : Gérer le passage en copropriété de patrimoine (1j)

Identifier les bases de fonctionnement d'une copropriété : acteurs, processus de décision, finances,
Situer le bailleur dans la copropriété
Identifier les impacts du passage en copropriété sur l'organisation interne et les métiers
Repérer les enjeux permettant de définir une politique copropriété

Dirigeants, Responsables gestion locative, Responsables copropriété, Juristes, Responsables ressources humaines

Contact EASP : ☎ 01 40 75 50 50 ou sur le site www.easp.fr