

# Maîtriser la relation avec les bailleurs sociaux



## Les objectifs de la formation

- Maîtriser les différents produits du logement social et leur fonctionnement
- Connaître les différents acteurs locaux du logement social
- Concevoir et vendre dans les meilleures conditions

## À qui s'adresse cette formation ?

### Pour qui ?

- Développeurs immobiliers, Responsables de Programmes immobiliers

### Prérequis

- Aucun

### Durée :

1 jour (7 h)  
+ activités à distance  
(autodiagnostic)

### Prix par participant :

400 € HT

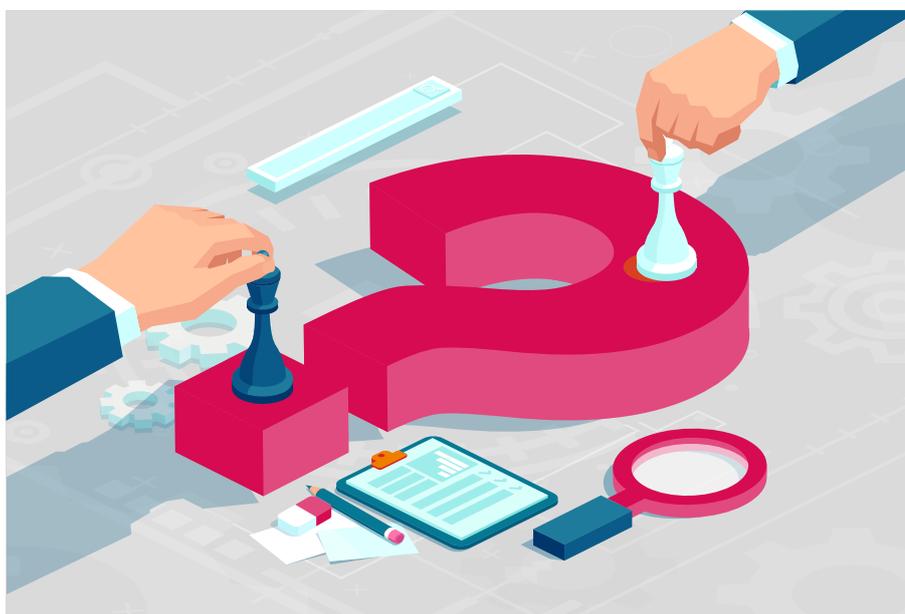
Un autodiagnostic  
pour préparer  
votre formation

## Les points forts de la formation

Formation s'appuyant sur des cas concrets

Implication active des participants

Application immédiate



Avant le présentiel ➤ un autodiagnostic

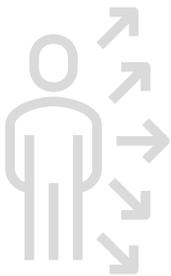
Pendant le présentiel ➡



## Partie 1

### Connaître le logement social

- o Définir la notion de logement social
- o Appréhender le logement social au sein de la production de logements globale
- o Identifier les différents types de logements sociaux



## Partie 2

### Identifier les bailleurs sociaux et leurs domaines d'intervention

#### Identifier les offices publics et les SA

#### Caractériser les différents produits

- o Le logement familial
- o Les résidences gérées
- o L'accèsion sociale
- o Bail Réel Solidaire



## Partie 3

### Comprendre la constitution du prix des logements sociaux

#### Connaître la méthode de calcul des loyers

- o Les plafonds de loyer par zone
- o Le calcul du loyer
- o Les loyers accessoires

#### Savoir adapter le projet pour mieux le vendre

-----> **cas pratiques**



## Partie 4

### Mener la négociation de la VEFA avec le bailleur

- o Choisir le bailleur
- o Savoir vendre le site et le projet
- o Négocier le prix et le descriptif technique
- o Rédiger et négocier le contrat de réservation VEFA

-----> **cas pratiques**



## Partie 5

### Mener la négociation de la vente d'un terrain avec le bailleur

- o Négocier le prix
- o Rédiger et négocier la promesse de vente

-----> **cas pratiques**



## Partie 6

### Conduire la relation avec le bailleur en cours de conception et de travaux

- o Savoir concevoir dans l'échange
- o Poursuivre les relations pendant les travaux
- o Procéder à la livraison