



2  
Jours

## Le montage d'opérations immobilières - Perfectionnement

dans IMMOBILIER - GESTION DE PATRIMOINE / Réf : JUR-GEPA-11

### Objectifs de la formation

- Décrire les mécanismes réglementaires nationaux et locaux
- Négocier efficacement avec les élus locaux
- Améliorer les partenariats bailleurs sociaux / opérateurs privés par une meilleure compréhension mutuelle

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Rappeler les fondamentaux sur les aides publiques au logement

- Les logements locatifs aidés : PLUS, PLAI, PLS
- Bénéficiaires (bailleurs sociaux et/ ou promoteurs privés)
- Conditions de ressources des locataires
- Loyers plafonds
- Conventionnement et ouverture au droit à l'APL
- Les logements en accession à la propriété
- PTZ
- PLSA
- PC
- PASS FONCIER

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Identifier les obligations des collectivités locales

- Les évolutions réglementaires
- Le principe fondateur de la loi LOV 1991



- La traduction finale de la loi SRU 2000
- Les servitudes de logement social de la loi ENL 2006
- Les opportunités du plan de relance 2008
- Les communes concernées
- Les logements retenus pour le décompte des 20% de logements sociaux
- Les sanctions en cas de déficit

## Jour 2 - Matin

### 3. Différencier les politiques locales de l'habitat

- Objectif légal des 20 % de logement locatifs sociaux et politiques locales de mixité sociale
- Les outils de mise en oeuvre
- Le PLH : documents d'orientation et délégation des aides à la pierre
- Le PLU
- Les ZAC
- Les outils de maîtrise foncière
- Les aides financières et les garanties accordées aux organismes
- HLM

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Améliorer les partenariats bailleurs sociaux / opérateurs privés

- Cas des opérations 100 % PLS
- Cas des opérations avec quotité minimum de PLUS ou PLAI (la nécessité d'un partenariat)
- Par cession partielle de terrain quand cela est possible (principe de péréquation foncière)
- Mise en oeuvre (consultation des entreprises communes, marchés séparés, éventuelles divisions en volume...)
- En VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement)
- Les contraintes du bailleur social (équilibre d'exploitation, prix de revient réglementé)
- Les contraintes du promoteur (rentabilité ? économique, interdiction de vente à perte)
- L'épineuse question du prix de vente (la quadrature du cercle)

## Pré-requis

Être déjà agent immobilier



## Public cible

Agent immobilier

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

