

LES FONDAMENTAUX DU LOGEMENT SOCIAL



En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession



Objectifs

A l'issue de ces modules, vous serez en capacité de :

- Connaître le contexte du logement social à travers ses missions, ses acteurs et ses différences
- Comprendre l'environnement de l'immobilier social à travers le prisme de la gestion locative et du financement
- Identifier les dates et les lois clés du logement social



Programme

LA PLACE DU LOGEMENT SOCIAL

Histoire du logement social en France et politiques publiques
Poids dans le parc résidentiel

LE CADRE JURIDIQUE

Les différents types d'organismes et leurs compétences
Les catégories de logements sociaux
Gouvernance du logement social
Impact de la Loi Elan dans l'organisation des OLS

L'ATTRIBUTION DES LOGEMENTS SOCIAUX

Formalités de la demande et critères de sélection (notions de quartiles et cotations)
Commissions d'attribution (CALEOL)
Les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV)

LE CONTRAT DE BAIL A VOCATION SOCIALE

Fixation et révision du loyer social et des charges
Conditions de maintien dans les lieux

LE SUIVI ADAPTE DES BENEFICIAIRES DE LOGEMENTS SOCIAUX

Mobilité des locataires, accession à la propriété

ENJEUX DE L'HABITAT SOCIAL

Comment favoriser la mixité sociale et réduire la ségrégation spatiale ?
Utilisation des technologies numériques pour la gestion et l'optimisation des logements sociaux
Résoudre les problèmes de vétusté et de rénovation du parc de logement social existant.

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.