

Formation PSLA

Dates : 8-9 avril & 13-14 mai 2024 Lieu : Châlons-en-Champagne (adresse exacte à définir)

Objectifs : fournir les clés de compréhension du dispositif sous l'angle opérationnel, administratif, financier et commercial.

Cibles (services) : Développement, Patrimoine, Finance et Commercialisation (ouverture possible aux établissements financiers)

Déroulé :

- Première phase (8 et 9 avril)
- Deuxième phase (13 et 14 mai)

Il est possible de s'inscrire à uniquement à la première phase (2 jours) ou de suivre la formation complète (4 jours au total). Les modalités de tarifications seront établies selon le nombre d'inscrits.

Si vous êtes intéressé par cette formation merci de bien vouloir compléter **ce formulaire**.

La première phase, d'une durée de 2 jours, vous apportera les fondamentaux du PSLA avec les éléments suivants :

Jour 1 : C0. Zoom sur le PSLA

- Les caractéristiques du PSLA
- La procédure d'agrément (montage administratif)
- La commercialisation des opérations PSLA
- Le déroulement d'une opération PSLA (pour le client)

Jour 2 : E1. Le cadre juridique

- Principes de base du PSLA
- La formation du contrat de location-accession
- Le contrat de location-accession
- La période de jouissance et la levée d'option
- La fin du contrat

La seconde phase, d'une durée de 2 jours, se concentrera sur des cas concrets avec une première journée commune et la seconde avec un module au choix :

Jour 1 : C1. Cas pratiques

- Les grands équilibres financiers d'une opération PSLA
- L'outil de simulation Coop Option
- L'amélioration du plan de financement de l'opérateur
- Le financement de l'acquisition par l'accédant

Jour 2 : au choix

→ C2. Gérer les aléas de la commercialisation

- Les difficultés de commercialisation et la reconversion des opérations
- Les changements de situation des locataires-accédants durant la période de jouissance intermédiaire
- Les non-levées d'option et la remise sur le marché des logements

→ B2. Monter des opérations d'accession sociale en partenariat

1 – Les choix à opérer selon les caractéristiques de l'opération :

- La configuration du terrain
- La destination du programme : accession sociale ou PSLA ; vente en VEFA ou en achevé
- Maîtrise d'ouvrage directe ou acquisition en VEFA
- Maîtrise d'ouvrage unique ou co-maîtrise d'ouvrage
- L'équilibre du partenariat

2 – Les montages envisageables :

- Entre organismes HLM - En co-promotion publique privée
- La VEFA, la VEFA inversée, la SCCV, la SCCV « Elan », la société d'aménagement « loi Molle »
- En co-maîtrise d'ouvrage (permis de construire valant division – groupement de commandes)

3 - Les implications :

- Les modalités de constitution des structures et groupements
- Les conventions à établir entre partenaires
- Les modalités de passation des marchés, les garanties financières
- Les garanties relatives à la sécurisation HLM
- La fiscalité
- Les modalités de réception de l'ouvrage

→ B0. Montage financier et financement d'une opération d'accession à la propriété

- La notion de budgets glissants
- Le calcul du prix de revient et du chiffre d'affaires
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement
- Le fonctionnement du crédit d'accompagnement et ses critères d'attribution
- Les définitions financières : marge, cash-flow, rentabilité des fonds propres, impasse, risque à terminaison
- L'analyse des risques et leurs conséquences financières respectives

Cette formation se déroulera ainsi en 4 jours et les modalités de tarifications seront établies selon le nombre d'inscrits.