

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS

OBJECTIF DU GUIDE

DÉMARCHES MÉTHODOLOGIQUES

POLITIQUE ET PLAN DE VENTE *p. 7*

La délibération annuelle sur la politique de vente

Le plan de vente

Quelques idées reçues nécessitant des approfondissements

ÉTAPES D'UNE OPÉRATION DE VENTE *p. 15*

Faisabilité

Montage

Commercialisation

SCHÉMA DES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES *p. 29*

MÉTHODE SOMMAIRE D'APPROCHE
DE LA SOLVABILITÉ DES LOCATAIRES *p. 33*

MÉTHODE D'ANALYSE FINANCIÈRE
DE L'IMPACT DE LA VENTE *p. 41*

Résultat

Arbitrage vente/poursuite de la location

Critères de décisions d'arbitrage

Annexes

RECOMMANDATIONS ET PRÉCONISATIONS

COMMUNICATION *p. 53*

Locataires - Partenaires - Personnel

COPROPRIÉTÉ *p. 59*

Conception

Établissement des documents

TRAVAUX *p. 65*

Recommandations

Normes minimales d'habitabilité

Information des acquéreurs

FIXATION DES PRIX *p. 69*

Aspects juridiques et administratifs

Aspects économiques

Aspects commerciaux

COMMERCIALISATION *p. 73*

Préparation des avants-contrats

Critères de choix du commercialisateur extérieur et mandat

TEXTES ET DONNÉES DE RÉFÉRENCE

CONTEXTE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE *p. 77*

Les régimes de vente

Textes officiels

Modèle de délibération pour le maintien des garanties

COÛTS LIÉS À L'ACHAT *p. 97*

Frais liés à l'acte d'achat

Frais liés au financement

CLAUSES SPÉCIFIQUES DES ACTES DE VENTE *p. 105*

ACTE ADMINISTRATIF *p. 111*

FINANCEMENT DES ACQUÉREURS *p. 113*

Principales caractéristiques et textes correspondants

LISTE DES MOTS-CLÉS *p. 123*