

Sous la forme de journées professionnelles, l'Union sociale pour l'habitat propose un approfondissement systématique des connaissances et savoir-faire mobilisés par les organismes Hlm et les associations régionales.

2
Avril
2019

JOURNÉE
PROFESSIONNELLE
DE L'UNION



L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT

Les Hlm, habiter mieux, bien vivre ensemble

**Mettre en œuvre
une stratégie de
vente Hlm : quels
outils, quelles
méthodes ?**

Centre de Conférence CAPITAL 8
32 rue de Monceau – 75008 Paris

Métro : Courcelles, Monceau (ligne 2)
Miromesnil (lignes 13 et 9)

Mettre en œuvre une stratégie de vente Hlm : quels outils, quelles méthodes ?

La loi ELAN apporte des solutions pour faciliter la vente Hlm, envisagée comme une nouvelle source de financement du logement social. Comment arbitrer les politiques de vente : existe-t-il des outils d'aide à la décision ? Quelles méthodes déployer pour une vente Hlm responsable ? Quels sont les impacts sur les organisations ?

Témoignages, expertises, tables rondes : la journée propose d'apporter des réponses pratiques à vos interrogations.

Journée animée par **Cécile Chopard**, responsable du département Politiques Patrimoniales à l'USH, et **Chrystel Gueffier-Pertin**, experte Accession-Vente-Copropriétés à l'USH

↳ MATINÉE

09h30 Introduction de la journée par **Marianne Louis**, directrice générale de l'USH

9h45 Le modèle économique de la vente Hlm et les nouveaux outils de sa mise en œuvre

Introduction par **Dominique Hoorens**, directeur des études économiques et financières à l'Union sociale pour l'habitat : la vente comme levier de recapitalisation des Organismes Hlm ?
Présentation des principaux enseignements de l'observation des ventes depuis 10 ans
Intervention de **Gaëlle Lecouedic**, conseiller juridique à la Direction des études juridiques et fiscales : Présentation et analyse du nouvel outillage juridique, décryptage de la loi ELAN

10h30 Comment construire un plan de vente, arbitrer les stratégies patrimoniales ?

Introduction de **Flora Thuiller**, directrice chez HTC : Construire le plan de vente Hlm des Organismes Hlm et de leurs groupes
Intervention de **Alice Cetto**, manager de projets chez HTC : Les outils méthodologiques au service de la stratégie de vente du patrimoine Hlm : comment définir le périmètre de vente, estimer la valeur du patrimoine, arbitrer entre vente Hlm et vente en bloc ?
Intervention de **Frédéric Burac**, Directeur général adjoint de l'Organisme National de Vente, Action Logement

11h15 Pause

11h30 La diversification de l'offre d'accession sociale par la vente Hlm, une réponse aux enjeux territoriaux ?

Introduction par **Anne-Katrin Le Doeuff**, directrice générale déléguée de Espacité

Table ronde entre OLS et acteurs locaux avec la participation de :
Séverine Mazet, responsable des ventes chez Immobilière Atlantic Aménagement et
Alexandre Soler, directeur de l'aménagement durable du territoire et de l'habitat de l'agglomération du Niortais
Axel David, directeur de l'USH Pays de la Loire
Pascal Dargent, directeur clientèle de l'OPAC de l'Oise et **Fabien Abot**, chargé de mission habitat au Conseil départemental de l'Oise

12h30 Déjeuner

↳ APRÈS-MIDI

13h45 La vente Hlm en bail réel solidaire : un modèle anti-spéculatif, solidaire et protecteur

Echanges croisés entre **Delphine Valentin**, directrice générale de IDF Habitat, **Pierre-Yves Antras**, directeur général de Haute-Savoie Habitat et **Anne-Katrin Le Doeuff**, directrice générale d'Espacité

14h20 Internalisation/externalisation de la commercialisation : comment s'organiser et former ses équipes ?

Introduction par **Franck Martin**, directeur de l'AFPOLS : Restitution de l'enquête en ligne sur les nouveaux métiers de la vente Hlm
Intervention de **Joachim Soetard**, directeur de la communication, du digital et des partenariats, à l'Union sociale pour l'habitat : présentation de l'outil BIENVEO

Table ronde : Professionnalisation des équipes, ou externalisation de la commercialisation, quel choix pour l'organisme ?

Avec la participation de **Daniel Ferre**, directeur général adjoint de Toulouse Métropole Habitat, **Vincent Moenne-Loccoz**, directeur du GIE OPHIDEIS, **José de Juan Mateo**, Immo de France

15h15 Patrimoine vendu : les copropriétés de demain ! Comment réussir l'accompagnement des accédants, faut-il rester syndic ?

Introduction par **Géraldine Chalencou**, directrice opérationnelle chez Espacité : comment définir la notion de vente responsable ?

Regards croisés de **Roselyne Conan**, directrice générale de l'ANIL, **Romuald Gadet**, directeur adjoint du patrimoine de NEOLIA, et **Lucas Beaujolin**, responsable d'agence chez Grand Delta Habitat

Intervention de **Nathalie Chassat**, directrice chez HTC. Deux métiers issus de la vente Hlm : le métier de copropriétaire responsable et le métier de syndic : quels sont les enjeux et spécificités de ces activités lorsqu'elles sont assurées par l'organisme ?

Table ronde : les enjeux et risques de la fonction de syndic social
Avec la participation de **Nathalie Amara**, responsable syndics extérieurs et expertise copropriété de 1001 vies Habitat, **Marc Gomez**, directeur général de DYNACITE, **Pascal Masson**, directeur général d'Habitation Familiale, **Christian Kieffer**, directeur général de DOMIAL

17h00 Fin de la séance