

Les pièges de la vente en copropriété 10 questions pour les négociateurs

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Négociateurs

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Cerner les difficultés soulevées par la vente d'un lot de copropriété
- Anticiper les risques et rédiger des clauses adaptées à l'opération
- Conseiller son client

Contenu

Définir le lot de copropriété

- Le champ d'application du lot de copropriété
- Le lot de copropriété et le lot transitoire
- Le lot de copropriété et la jouissance exclusive

L'absence de syndic

- Les conséquences de l'absence de syndic
- Les modalités de désignation d'un syndic (article 17 de la Loi du 10 juillet 1965)
- La présence d'un syndic bénévole

L'existence de travaux irréguliers

- L'absence d'autorisation de l'assemblée générale
- L'absence d'autorisation d'urbanisme
- L'appréhension de parties communes

Les nouvelles majorités

- La modification de la répartition des charges
- La modification du règlement de copropriété
- La réalisation de travaux d'intérêts collectifs

L'obligation d'information de l'acquéreur

- Le respect de l'article L.7212 du code de la construction et de l'habitation;
- L'obligation d'information allégée tenant soit à la qualité de l'acquéreur soit à la nature du lot vendu;
- Les sanctions accompagnant cette obligation.

La modification du lot de copropriété

- Le changement d'affectation du lot
- La subdivision et la réunion de lots
- Le respect des réglementations connexes (locations saisonnières de courte durée, personnes à mobilité réduite)

Prérequis :

Pas de prérequis exigé, toutefois de bonnes connaissances en droit immobilier et pratique courante de la vente du lot en copropriété permettraient de suivre la formation avec plus d'aisance. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation