

LA VENTE DE LOTS EN COPROPRIETE

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Cette formation s'adresse aux agents immobiliers confrontés au quotidien à la vente de lots de copropriété qui souhaitent mieux maîtriser ce statut.
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Connaître le statut de la copropriété, connaître les règles de fonctionnement pour apporter conseil aux vendeurs et acquéreur, limiter les risques de défaut de conseil, mieux naviguer dans un environnement qui peut apparaître complexe, anticiper les difficultés juridiques attachées à la copropriété.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
 - o des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui,
 - o la projection de documents ou graphiques,
 - o des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges,
 - o la remise de documents pratiques devant constituer une documentation de bas
- La formation sera animée par Monsieur Mathieu GILBERT : Il a occupé l'ensemble des postes de gestionnaire junior à directeur d'agence pour le groupe Foncia avant de créer sa propre structure de property management. Puis, il revend ses parts pour se consacrer à la formation et au conseil dans les métiers de l'administration de biens.

CONTENU DE LA FORMATION

I. Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions - Réponses

II. Qu'est-ce qu'une copropriété

- Le statut de la copropriété
- Les règles de fonctionnement de la copropriété
 - Les copropriétaires
 - Le syndicat de copropriété
 - Le conseil syndical : quel pouvoir, quel rôle
 - Le syndic : ses missions et ses pouvoirs
 - L'assemblée générale, organe de décision
 - o La convocation
 - o Faire inscrire un point à l'ordre du jour
 - o Les décisions d'assemblée, les majorités

- Contester une décision ou plusieurs décisions d'assemblée générale

III. Ne pas confondre Division en volumes, ASL, AFUL et syndicat de copropriété

- Spécificités de ces statuts
- Quels avantages

IV. Parties communes et parties privatives : qui décide, qui paye

- Une liberté de faire des travaux très encadrée
- Quels travaux nécessitent une autorisation de l'assemblée générale
- Que faire si des travaux ont été réalisés sans autorisation
- L'appropriation de parties communes
- Apporter les informations aux acquéreurs sur les travaux qu'ils peuvent prévoir

V. Mandat en copropriété

- Quels documents, quelles informations collecter
- Le règlement de copropriété : le contrat entre les copropriétaires
- Les convocations d'assemblée : la situation financière de la copropriété, les impayés
- Le procès-verbal : les dernières décisions du syndicat
- Lire entre les lignes...
- Les copropriétés qui s'ignorent : comment faire.
- Créer une copropriété

VI. Au moment de la vente

- L'immatriculation de la copropriété
- Le pré-état daté, pourquoi tant de soucis
- L'état daté
- La répartition entre vendeur et acquéreur

DEBAT ET QUESTIONS-REPONSES AVEC LES PARTICIPANTS

Les participants pourront, à tout moment au cours de cette journée, intervenir et poser les questions.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),
- 15% si 3 inscriptions et plus (hors modules de 2 jours)
- Pour 5 inscriptions, la 6ème inscription d'une journée est offerte