CEPSO FORMATIONS – EDITION

CEPSO FORMATION
26, avenue de Suffren - 75015 PARIS
Téléphone 01 44 49 19 50
www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

LA VENTE DE LOTS EN COPROPRIÉTÉ

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers confrontés au quotidien à la vente de lots de copropriété
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Recenser les éléments à demander au syndic et alerter le vendeur ou l'acquéreur sur les points sensibles

Connaître le statut de la copropriété et ses règles de fonctionnement pour :
- apporter conseil aux vendeurs et acquéreur
- limiter les risques de défaut de conseil
- mieux naviguer dans un environnement qui peut paraître 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 :
    - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui,
    - la projection de documents ou graphiques,
    - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges,
    - la remise de documents pratiques devant constituer une documentation de bas
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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 *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)
- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h
- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

- Questions - Réponses

Qu'est-ce qu'une copropriété : 1h45

- 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
    - La convocation
    - Faire inscrire un point à l'ordre du jour
    - Les décisions d'assemblée, les majorités
    - Contester une décision ou plusieurs décisions d'assemblée générale

QCM : Contrôle des acquis

Ne pas confondre Division en volumes, ASL, AFUL et syndicat de copropriété : 50 min

- Spécificités de ces statuts
- Quels avantages

Analyse d'un tableau récapitulatif des différences entre les diverses associations de propriétaires et copropriété

Parties communes et parties privatives : qui décide, qui paye : 50 min

- 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

Jeu de questions réponses : commun/privatif

Mandat en copropriété : 1h15

- 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

Analyse des annexes d'une convocation d'assemblée générale

Au moment de la vente : 50 min

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

Cas pratique : répartition entre vendeur et acquéreur, marges de liberté

DÉBAT ET QUESTIONS-RÉPONSES AVEC LES PARTICIPANTS
Les participants pourront, à tout moment au cours de cette journée, intervenir et poser les questions.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024