



LA COPROPRIETE POUR LES NEGOCIATEURS

Comprendre la copropriété pour mieux vendre
(mise à jour du programme : 27/10/2022, version n° : 2)

Vous intervenez dans la cession de biens situés en copropriété, alors vous devez maîtriser le process de vente particulier de ce type de biens, pour conseiller au mieux vos clients et de sécuriser vos ventes

Durée: 7.00 heures / 1.00 jour(s)

Profils des apprenants

- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier
- Juniors et seniors

Prérequis

- Aucun

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Objectifs pédagogiques

- Assimiler les fondamentaux de la copropriété.
- Comprendre les mécanismes de fonctionnement d'une copropriété et les appliquer.
- Savoir délivrer les bonnes informations auprès de l'acquéreur et du vendeur

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Contenu de la formation

- **Matin : Comprendre la copropriété**
 - Différencier les types de copropriétés (horizontales, verticales).
 - Comprendre le rôle des organes du syndicat des copropriétaires (syndic, assemblée générale et conseil syndical)
 - Connaître les principales dispositions de la loi du 10 juillet 1965 et le décret du 17 mars 1967 sur la mutation de lots.
 - Savoir exploiter le règlement de copropriété et l'état descriptif de division : deux outils pour renseigner vendeur et acquéreur.
 - Appliquer la distinction entre parties communes et parties privatives.
 - Appréhender le rôle de syndic dans la vente.
 - Collecter les bonnes informations pour bien vendre : l'intérêt du pré-état daté.
- **Après-midi : Bien vendre en copropriété**
 - La destination de l'immeuble et l'affectation des lots (vérification préalable à la vente).
 - Connaître les droits et les obligations des copropriétaires et futurs copropriétaires.
 - Savoir expliquer les documents à l'acquéreur (PV, carnet d'entretien, fiche synthétique...).
 - Expliquer les travaux décidés et leur prise en charge.
 - Savoir expliquer les sommes dues tant par l'acquéreur que le vendeur au syndicat (pré-état date et état date).
 - Comprendre la nécessaire interaction entre les services de transaction et les services de gestion

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

formateur : Sébastien DEBEAULIEU ou Hélène VANDERWEGEN

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Formation synchrone en présentiel
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée :
 - Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques)
 - Interrogative (participation guidée par le formateur)
 - Démonstrative (exercices pratiques)
 - Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation : Email pour les questions diverses

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation

Prix :

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 245.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Pour les indépendants :
sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 245.00 €

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.