

La vente d'un bien en co-propriété

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Apprendre ou approfondir l'audit de l'immeuble en copropriété. Mettre en place les outils du négociateur pour ne rien oublier et bien comprendre le pourquoi des pièces à fournir et le détail des explications dues aux clients. Connaître les conséquences de la vente et la distribution du prix incluant l'éventuelle dette vis-à-vis du syndicat des copropriétaires. Maîtriser les outils pour négocier efficacement sans rien oublier.

Programme

La place de la copropriété dans l'activité de l'agent immobilier.
La vente de l'appartement et le reste...

Rappels du particularisme de la copropriété

En fait on vend quoi ?

Activement : Des parties privatives : pas de problème, mais ...

Passivement : Une quote-part des parties communes : c'est plus compliqué...

Un bien immobilier qui existe réellement

La visite de l'appartement vendu

Le « tour » des parties communes

Un bien immobilier dans un ensemble contractuel

Les documents de la copropriété : La lecture de la fiche d'immeubles au service de publicité foncière, Les documents cadastraux, L'état descriptif de division, Le règlement de copropriété

Les organes de la copropriété : Le syndic, Les assemblées générales, Le Conseil syndical et son président,

Les charges de copropriété, Le fonds de travaux

La mise en place du dossier vente et ses particularités :

La présentation de la consistance des biens et droits immobiliers vendus, aspects rédactionnels

Au niveau du mandat

Les annonces vitrines / Internet

Au niveau de l'offre d'achat et du compromis

Une collection intéressante : les différentes pièces à fournir pour l'information des parties

La relation avec le notaire et la finalisation de l'acte authentique

La lecture de l'état daté.

Quid de l'état « pré-daté » ?

L'assistance des clients lors de la rédaction de l'acte.

La vie commune vendeur / acquéreur au cours du processus contractuel

L'opposabilité de la vente au syndicat des copropriétaires

Le bien est vendu et le vendeur reste copropriétaire !

L'importance de la mission du notaire vis-à-vis du syndicat des copropriétaires

La copropriété a pris des décisions avant le compromis de vente

L'information des parties

Les conséquences financières

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 - décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/des carte(s) détenue(s).

Durée

1 jour dont 7 heures en centre

Tarif(s) net de taxe

370 € par stagiaire

Adresse

Site de Rennes/Bruz

Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

La copropriété prend des décisions après le compromis de vente
Le mandat donné par le vendeur à l'acquéreur pour assister aux AG,
Les conséquences financières pour les parties des décisions prises,
Les éléments de la négociation et leur animation par l'agent immobilier,
Les aspects rédactionnels,
La pathologie du consentement : le dol.

Le prix dans la vente des biens et droits immobiliers en copropriété

L'établissement de la fiche de compte acquéreur puis celle du vendeur

Forum de questions



Les points forts de la formation

- Cette formation permet de répondre à l'obligation de formation de professionnels de l'immobilier (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)
- Mini groupe pour favoriser l'individualisation

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Connaitre, en droit la notion de copropriété (simple ou plus complexe) et son mécanisme. Connaitre les droits et obligations du copropriétaire. Être capable d'analyser les documents de la copropriété : Le cadastre et le service de publicité foncière, Lire un état descriptif de division, Lire un règlement de copropriété. Savoir déterminer la consistance des biens et droits immobiliers vendus au niveau de la copropriété puis avec les contraintes de la copropriété (ex : la destination des lieux) Connaitre la clé de répartition des tantièmes de copropriété et des charges. Savoir contractualiser : La relation vendeur / acquéreur face aux charges et travaux : bien maîtriser le temps. Anticiper la relation vendeur / syndicat des copropriétaires. Savoir déterminer qui doit quoi ? : Etablissement de la fiche « sommes dues par l'acquéreur », Etablissement de la fiche « sommes à recevoir par le vendeur – sort du prix de vente »

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Les sessions



Bruz

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 04/10/2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



TANDONNET Diane

diane.tandonnet@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION
BRETAGNE