

VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Maîtriser la réglementation de la vente d'un lot de copropriété
Mettre à jour ses connaissances en matière de copropriété

Pré requis

Aucun

Public

Agents immobiliers
Négociateurs
Promoteurs
Gestionnaires (location/copropriété)

Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Alternance d'exposés et de cas pratiques
Questions/Réponses

Durée – Modalités

1 jour, soit 7 heures
Présentiel ou distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. LA REFORME DE LA COPROPRIETE : BREFS RAPPELS

Le décret du 2 juillet 2020

La philosophie de la réforme et ses conséquences sur la vente

2. LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE

L'annonce et le mandat : quelques rappels

Les mentions dans les promesses et les actes de vente de la superficie de la partie privative et de la superficie habitable

Les annexes obligatoires à la promesse de vente : fiche synthétique... (Immeuble mixte habitation/commerce)

Les diagnostics en copropriété

L'état daté

Le droit d'opposition renforcé (article 20 L 10 juillet 1965)

3. QUESTIONS/REPONSES

Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016