

LA COPROPRIETE EXPLIQUEE AUX NEGOCIATEURS



En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation s'adresse aux agents immobiliers et autres professionnels désirant parfaire leurs compétences en matière de réglementation et de négociation en copropriété. Ce programme couvre notamment le rôle du syndic, le règlement de copropriété ainsi que la gestion des travaux en assemblée générale. A l'issue de ce cursus, vous maîtriserez le mécanisme de la vente en copropriété pour accompagner au mieux les acquéreurs.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation La gestion des sinistres en gestion locative et en copropriété.](#)
- [Formation La réglementation de la gestion locative.](#)



Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en mesure d'acquérir les bases de la copropriété



Programme

Point sur la Déontologie et rappel de la réglementation de la profession

Bien comprendre la copropriété

- Quel type d'immeuble peut être en copropriété ?
- Lecture du règlement de copropriété : une mine d'informations
- Les organes de la copropriété et leurs missions : qui fait quoi ?

Bien vendre en copropriété

- La collecte des informations pour la vente
- Acquérir le mécanisme de la vente en copropriété
- Quel est le rôle du syndic dans la vente ?
- Expliquer à l'acquéreur les travaux décidés en Assemblée Générale



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

NA

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.