

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC160A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, collaborateurs et tout professionnel de l'immobilier

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Pas de prérequis exigé, mais de bonnes connaissances en droit de la vente et en droit de la copropriété permettraient de suivre la formation avec plus d'aisance.

Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des

stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des

mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire

préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

La vente du lot de copropriété en pratique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Actualiser ses connaissances suite aux dernières réformes notables
- Identifier et résoudre les difficultés présentes dans les dossiers de copropriété
- Identifier les pièges rédactionnels de la vente d'un lot de copropriété
- Assurer ses réflexes et sécuriser l'acte de vente

CONTENU

BREF RAPPEL DES RÈGLES DE LA MISE EN COPROPRIÉTÉ

- Etat descriptif de division et règlement de copropriété
- Identifier et modifier un lot de copropriété

VENTE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ ET PRATIQUE NOTARIALE

- Première vente lors de la mise en copropriété d'un immeuble existant : conseils au notaire rédacteur du règlement de copropriété
- Nouvelles règles du jeu entre le vendeur et l'acquéreur : information et protection de l'acquéreur, contrôle d'identité de l'acquéreur
- Distinction entre le lot de jouissance d'une partie commune et la jouissance exclusive d'une partie commune rattachée à un lot
- Vente d'un lot modifié par des travaux irréguliers
- Vente de la fraction d'un lot issu d'une division
- Le notaire confronté lors de la vente d'un lot à l'organisation du syndic

LE NOTAIRE ET LES FORMALITÉS APRÈS LA VENTE

- Le notaire peut-il se faire juge de la validité de l'opposition du syndic ?
- Quand le notaire pourra-t-il libérer valablement le montant de l'opposition ?