

## Objectifs/Enjeux

**Assimiler** les fondamentaux de la copropriété.

**Comprendre** les mécanismes de fonctionnement d'une copropriété et les appliquer.

**Savoir** délivrer les bonnes informations.



## Public concerné

Négociateurs

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Comprendre la copropriété**
  - Les différents types de copropriétés
  - Les organes de la copropriété.
  - La loi du 10 juillet 1965 modifiée par la loi ALUR
  - Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division, deux outils pour renseigner l'acquéreur.
  - Le rôle de syndic dans la vente.
  - Collecter les bonnes informations pour bien vendre
  - Comprendre la distinction entre parties communes et parties privatives.

### APRES-MIDI

- **Bien vendre en copropriété**
  - La destination de l'immeuble
  - Connaître les droits et les obligations des copropriétaires
  - Comprendre la vente en copropriété
  - Savoir expliquer les documents à l'acquéreur (PV, carnet, d'entretien, la fiche synthétique).
  - Expliquer les travaux décidés.
  - Appréhender les impossibilités de vendre
  - Les bases de la comptabilité
- ✓ **Test de validation**

FORMER, ASSISTER, CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

- [contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)