LA VENTE DE LOT(S) DE COPROPRIÉTÉ POUR LES TRANSACTIONNAIRES

NOUVEAUTÉ 2025

WE-TR538

½ journée (3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Accroître sa connaissance en copropriété
- Constituer son dossier de vente : les documents et informations de l'article L721-2 du CCH
- Mieux Informer les vendeurs et acquéreurs
- Gérer les accords financiers vendeurs/acquéreurs
- Anticiper la rédaction des clauses de l'avant-contrat
- Connaitre la Chronologie de la vente de lots de copropriété

NIVEAU & PUBLIC :

Managers, Négociateurs, Assistantes tout personne intervenant dans la vente de lot(s) de copropriété
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : **Professionnel spécialisé en droit immobilier**
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Cadre juridique et Organisation de la copropriété
- Questions des participants et Réponses

I – DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA VENTE

- Les documents de l'article L721-2 du CCH
- Situation du ou des lot(s) vendus : travaux réalisés, changement d'usage, situation locative, ...
- Situation débitrice du vendeur ou de l'acquéreur
- Dossier de diagnostics de l'article L271-4 du CCH

II – INFORMATIONS PRINCIPALES

- Règlement de copropriété : clauses à connaitre
- PV d'AG quelles informations essentielles ?
- Le certificat article 20 de la loi du 10 juillet 1965
- Vérifications des modifications du/des lots - Autorisations accordées au vendeur
- Les diverses sommes appelées par le syndic : fonds de roulement, fonds travaux, charges, provisions ...

III –VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ : ANTICIPER LA RÉDACTION DES CLAUSES

- Documents et règles de mutation
- Documents à remettre à l'acquéreur
- Clauses financières : partage acquéreur/vendeur – Les impératifs – Le conventionnel
- Clauses particulières « petites copropriétés »
- Clauses diverses

Chapitre illustré des clauses des avant-contrats Modelo

III – PARTICULARITÉ DE LA VENTE DE LOT(S) DE COPROPRIÉTÉ

- Chronologie de la vente de lot de copropriété
- Protection des intérêts du syndicat
- Droit de préemption des aires de stationnement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENTS

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER