

La copropriété expliquée aux professionnels de l'immobilier

1 jour (7H)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 27/03/2023

380€ NET

Informers efficacement sur la copropriété pour bien vendre

Objectifs

- Assimiler les fondamentaux de la copropriété.
- Comprendre les mécanismes de fonctionnement d'une copropriété et les appliquer.
- Apprendre à délivrer les bonnes informations pour conclure la vente.

Compétences visées

- Maîtriser les fondamentaux de la copropriété
- Maîtriser les mécanismes de fonctionnement d'une copropriété et les appliquer aux acheteurs.
- Être en capacité de délivrer les bonnes informations aux acheteurs pour bien vendre.

Public

Professionnels de l'immobilier, négociateurs.

Prérequis : Aucun pré-requis**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Comprendre la copropriété

- Les organes de la copropriété.
- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division, deux outils pour renseigner l'acquéreur.
- Le rôle du syndic dans la vente.
- Collecter les bonnes informations pour bien vendre (PV, carnet d'entretien, fiche synthétique)

La copropriété expliquée aux professionnels de l'immobilier

- Comprendre la distinction entre parties communes et parties privatives.

Bien vendre en copropriété

- Connaître les droits et les obligations des copropriétaires : Expliquer les travaux décidés.
- Focus sur les assurances
- Les conventions CIDRE et CIDE COP
- Constaté et déclarer un sinistre
- Les recours / expertise

Dates & lieux

03 octobre 2023

Angers

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

La copropriété expliquée aux professionnels de l'immobilier

Test de positionnement réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...).
Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.