

# LE PROCESSUS INFORMATIF LORS DE LA VENTE D'UN LOT EN COPROPRIÉTÉ

Cette formation valide 4h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, et est capitalisable en vue de l'obtention du diplôme BUT - Gestion des entreprises et des administrations : gestion entrepreneuriat et management d'activités (Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6) - Code RNCP 35377.

## Présentation

La vente d'un lot en copropriété nécessite une connaissance précise des textes juridiques applicables. Elle répond à un formalisme précis et est régie par les articles L 721 et suivants du code de la construction et de l'habitat. De même, être capable de renseigner le propriétaire ou futur propriétaire d'un lot en copropriété est primordial pour un professionnel de l'immobilier dans le cadre de son devoir de conseil.

## Objectifs :

L'objectif de cette formation est de connaître l'ensemble des éléments d'information à prodiguer à un acquéreur et/ou un vendeur lors de la vente d'un lot en copropriété, ainsi que les obligations qui en découlent. Il est aussi d'identifier les différents acteurs, droits et devoirs des parties prenantes, ainsi que l'évolution et l'actualité législative s'appliquant en copropriété.

*Il a également pour objectif de répondre à l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier imposée par la loi ALUR dans le cadre du renouvellement des cartes professionnelles.*

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé mais une connaissance des aspects techniques et juridiques de la copropriété est préférable. Cette formation s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier désireux d'élargir leur champ de connaissances et de compétences en diagnostics immobiliers.

## Compétences visées :

- Être capable de différencier parties communes et parties privatives et mesurer les responsabilités pesant sur les différentes parties prenantes
- Savoir appliquer les règles spécifiques à la vente d'un lot de copropriété
- Être capable de renseigner avec pertinence vendeurs et acquéreurs d'un lot en copropriété
- Connaître les documents à remettre aux vendeurs et acquéreurs

## Programme :

### **Partie théorique**

- Rappels : Mise en place et fonctionnement de la copropriété
- Maintenance de la copropriété (PPT, fonds travaux, etc.)
- Les travaux en copropriété (parties privatives et communes), autorisations et financements
- Vente d'un lot en copropriété (droits et devoirs, documents nécessaires pour le compromis et l'acte authentique, droit d'opposition au versement du prix, etc.)

### **Partie pratique**

- Études de cas pratiques

## Modalités d'évaluation

- QCM

## Validation

- Délivrance d'une attestation de fin de formation

## **Responsable pédagogique**

Nadège GUNIA

nadege.gunia@iut-tlse3.fr

IUT « A » - Paul Sabatier

## **Inscription Administrative**

Mission Formation Continue et Apprentissage

[mfca\\_formationqualifiante@univ-tlse3.fr](mailto:mfca_formationqualifiante@univ-tlse3.fr)

**Prix : 248€ / personne**

## Déroulement de la formation :

**Durée : 4 h 00**

**Dates : Voir calendrier des formations** (ou à la demande)

**Lieu : Toulouse - Université Paul Sabatier - IUT**

**Nombre de participants :**

Minimum : 5 personnes

Maximum : 10 personnes

*L'établissement se réserve le droit d'annuler la formation si le nombre minimal de participants n'est pas atteint.*

## Modalités d'enseignement :

- Présentiel
- Distanciel

## Intervenants :

Olivia CATALAN-DUPIN

## Compétences en lien avec le diplôme – RNCP 35377 :

RNCP35377BC04 (NIVEAU 2)

**ATTENTION :** Merci de candidater auprès du Responsable Pédagogique de la Formation