Immobilier

LA COPROPRIETE EXPLIQUEE AUX NEGOCIATEURS

En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Cette formation s'adresse aux agents immobiliers et autres professionnels désirant parfaire leurs compétences en matière de réglementation et de négociation en copropriété. Ce programme couvre notamment le rôle du syndic, le règlement de copropriété ainsi que la gestion des travaux en assemblée générale. A l'issu de ce cursus, vous maîtriserez le mécanisme de la vente en copropriété pour accompagner au mieux les acquéreurs.

Durée
1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
300 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
NA

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation La gestion des sinistres en gestion locative et en copropriété.
- Formation sur les fondamentaux de la copropriété
- Formation La réglementation de la gestion locative.
- Formation voisinage et mitoyenneté.
- Formation location meublée.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en mesure d'acquérir les bases de la copropriété

– Quel type d'immeuble peut être en copropriété ?
– Lecture du règlement de copropriété : une mine d'informations
– Les organes de la copropriété et leurs missions : qui fait quoi ?

Bien vendre en copropriété

– La collecte des informations pour la vente
– Acquérir le mécanisme de la vente en copropriété
– Quel est le rôle du syndic dans la vente ?
– Expliquer à l'acquéreur les travaux décidés en Assemblée Générale

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.