

**Formation  
en  
e-learning**

**50€  
1h**



ROCHE FORMATION  
—  
IMMOBILIER

**À distance**

## **Vente de lots en copropriété**

### **Objectifs :**

Comprendre les particularités juridiques inhérentes à la vente de lots de copropriété, lister les documents à réunir pour préparer le dossier de vente, comprendre les charges financières d'une copropriété et leur répartition entre vendeur et acquéreur, comprendre l'incidence de la Loi Carrez sur la garantie de superficie.

Répondre à la loi ALUR & HOGUET et au Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

Mettre à jour ses connaissances dans le cadre de la formation continue des agents immobiliers et leur action commerciale

### **Profils des stagiaires et prérequis**

Ce cursus s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier, titulaires de la carte professionnelle, ainsi que ceux qui en dépendent (collaborateurs, agents commerciaux, etc...).



## **Vente de lots en copropriété**

### Modalités techniques et pédagogiques :

Le cursus de formation a été élaboré par Madame Sandy DALMAS, Expert-comptable et par Maître Murielle BRAULT, Notaire.

Tout au long de sa formation, le stagiaire pourra solliciter l'aide des formateurs via l'email de support : [contact@roche-formation.com](mailto:contact@roche-formation.com). Le délai de réponse moyen est de 24 à 48 heures (jours ouvrés).

À l'achèvement du cursus, lorsque le nombre d'heures de formation (2 heures) et le quizz final seront validés, le stagiaire recevra par email son attestation de formation.

### Suivi et évaluation :

À l'issue du cursus, le stagiaire répondra à un quizz de validation des connaissances. Le stagiaire devra valider 70% de bonnes réponses pour terminer sa formation. Des quizz intermédiaires seront proposés au stagiaire tout au long de son parcours d'apprentissage afin de mesurer sa progression.

# Plan et objectifs pédagogiques de la formation

## **1. Vérifications préalables**

- 1.1. Recensement des obstacles à la vente
  - 1.1.1. Clauses justifiées par les caractéristiques propres à l'immeuble
  - 1.1.2. Clauses destinées à contrôler la personnalité des acquéreurs
  - 1.1.3. Cas où l'utilisation du lot envisagée par l'acquéreur est incompatible avec les clauses du règlement
  - 1.1.4. Vérification de l'identité du candidat acquéreur
- 1.2. Informations de l'acquéreur relatives à la copropriété et au lot vendu antérieurement à la loi Alur
  - 1.2.1. Recensement des dettes afférentes au lot vendu
  - 1.2.2. Recensement des créances afférentes au lot vendu
  - 1.2.3. Recensement des événements susceptibles d'avoir une incidence sur la vente en cours
- 1.3. Informations de l'acquéreur relatives à la copropriété et au lot vendu postérieurement à la loi ALUR
- 1.4. Vérifications concernant le lot vendu
- 1.5. Vérifications concernant l'immeuble dont dépend le lot vendu
  - 1.5.1. Audit juridique
  - 1.5.2. Audit technique

## **2. La répartition des charges entre le vendeur et l'acquéreur**

- 2.1. Dans les rapports entre le vendeur et le syndicat
- 2.2. Dans les rapports entre le vendeur et l'acquéreur

## **3. Garantie de superficie**

- 3.1. Champ d'application de la garantie de superficie
  - 3.1.1. Nature des mutations concernées
  - 3.1.2. Application aux seules ventes de lots ou de fractions de lots de copropriété
- 3.2. Mise en oeuvre des opérations de « mesurage »
  - 3.2.1. Qui mesure ?
  - 3.2.2. Que doit-on mesurer ?
  - 3.2.3. Technique de mesurage
  - 3.2.4. Qui paie les frais ?
- 3.3. Sanctions de l'obligation légale
  - 3.3.1. Cas où la superficie n'est pas indiquée
  - 3.3.2. Cas où la superficie indiquée est erronée