





## Programme de la formation

# Exploiter les annexes au compromis de vente d'un lot de copropriété- Sécuriser l'engagement

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste · De 4 à 10 participants
-  350 € HT / 420 € TTC par participant

## Description courte

Lors de la signature d'un compromis de vente d'un lot de copropriété, les questions du client relatives au statut et/ou au fonctionnement de la copropriété mettent parfois le négociateur en difficulté dans la réponse et/ou les explications.

Lorsqu'un acquéreur potentiel interroge sur la faisabilité et les modalités de réaliser des travaux en parties privatives et/ou communes, le négociateur manque de connaissances et de méthode pour conseiller son client.

## Profil des participants

Négociateur (rice) - Assistant (e) agence immobilière

## Prérequis

Aucun

## Objectifs

Identifier les apports et changements impactant la gestion de la copropriété, particulièrement à l'occasion de la vente d'un lot, apportés par les Lois ALUR – ELAN.

Identifier les documents requis et obligatoires pour la signature du compromis.

Etre en capacité d'exploiter, de présenter les documents à son client afin de sécuriser l'engagement.

Etre en capacité d'accompagner son client dans l'élaboration d'une demande d'autorisation de travaux auprès du syndicat des copropriétaires

## Aptitudes et compétences visées / attestées

Savoir-faire technique :

o Connaissance de la réglementation en vigueur

o Etre en capacité de présenter et d'expliquer les annexes (relatives à la copropriété)

o Structurer la démarche client concernant une demande relevant d'une autorisation de l'assemblée générale et/ou de l'administration.

Savoir-faire relationnel :

o Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

## Contenu

I) Les apports de la loi ALUR et ELAN dans la gestion d'une copropriété  
Elaborer un check pour identifier les pièces (relatives à la copropriété) à annexer au compromis, les collecter.

Savoir les lire et les présenter au client

Etre en capacité d'analyser les documents pour anticiper sur les questions et objections du client

II) Accompagner son client pour une demande d'autorisation de travaux.

Quels sont les travaux qui nécessitent d'obtenir l'autorisation du syndicat des copropriétaires ?

Comment formuler la demande ?

Délai et coût à envisager pour finaliser le dossier.

## Pédagogie et organisation

En présentiel, alternance d'exposés, d'études de cas et d'échange de pratique.

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Savoirs techniques : La législation Quiz : 70 % de réussite

Savoirs techniques : Lecture et exploitation des documents : Exercice Comparaison entrée et sortie de stage

Savoirs techniques : Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service : Exercice Comparaison entrée et sortie de stage

## Mode de validation

Attestation de fin de formation délivrée à la fin de la journée par le formateur.

## Financements possibles

OPCO

## Modalités et délai d'accès

Une semaine avant la date de formation

## Référent handicap

---

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** *(mise en place de compensation...)*

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Contact : Référent handicap Cadres en Mission 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28

## Intervenant

Expérience de 30 ans dédiée à l'immobilier.

Une collaboration efficiente consacrée au développement des activités (syndic de copropriétés, gestion locative et transaction), ce qui m'a permis de générer la reconnaissance de mon expertise, et de mon savoir être dans mes activités professionnelles, tant par les acteurs de l'entreprise que par la clientèle et les partenaires.

Depuis 2019, formatrice - consultante je conçois des modules de formation éligibles au renouvellement de la carte professionnelle.

J'accompagne notamment les négociateurs (rices) immobiliers en quête d'excellence professionnelle qui veulent maîtriser les bases de la gestion de copropriété, et améliorer leur pratique.