

## Immobilier

### INFORMATIONS

#### PUBLIC CONCERNÉ :

Collaborateur

#### NIVEAU :

Initiation

#### DATES :

27 octobre 2026

#### DURÉE :

0.5 jour(s) (3,5 heures)

#### FORMAT :

Présentiel

#### PRÉREQUIS :

Aucun prérequis exigé, toutefois des bases en droit de l'immobilier permettront de suivre cette formation avec plus d'aisance. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences

techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

## Université du Notariat du Conseil Régional des Notaires de la Cour d'Appel de Montpellier Univ-AT82-Initiation à la vente d'un lot de copropriété (session après-midi)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Déterminer toutes les formalités préalables à accomplir pour procéder à la vente d'un lot de copropriété
- Analyser les documents financiers relatifs au lot vendu et réaliser les formalités idoines
- Procéder aux formalités postérieures spécifiques à la vente d'un lot de copropriété

### FORMATEURS

### CONTENU :

#### DÉFINITION DE LA COPROPRIÉTÉ

- Définition juridique de la copropriété
- Eléments constitutifs d'un lot de copropriété
- Actes afférents au lots de copropriété
- Loi ALUR et la vente d'un lot de copropriété (vérifications à opérer)

#### VENDRE UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Approche juridique (désignation du lot, démarches à opérer)
- Approche financière (pré-état daté et état daté)
- Demandes de pièces et formalités postérieures