

Aspects juridiques de la vente d'un lot de copropriété (2 heures)

Domaine d'intervention : Immobilier

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre l'articulation entre le régime spécial du droit de la copropriété et le droit commun de la vente
- Maîtriser les points qui nécessitent une attention particulière lors de la conclusion de la vente d'un lot de copropriété.

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux promoteurs, développeurs foncier, responsables de programmes, aménageurs, lotisseurs, constructeurs, bailleurs sociaux, responsables de l'aménagement et de l'urbanisme, architectes, maîtres d'œuvre, marchands de biens, agents immobiliers et transactionnaires, banquiers, notaires, avocats...

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

MÉTHODES MOBILISÉES

METHODES PEDAGOGIQUES

Cette formation est conçue dans un but d'autoformation. Est mis à la disposition du participant une séance d'accueil. La formation contient des supports de cours, des vidéos explicatives, un forum, un quiz d'auto-évaluation, ainsi que des liens vers des sources d'informations complémentaires.

MOYENS ET OUTILS

La formation nécessite également les outils suivants : ordinateur ou téléphone connecté. Les supports de formation sont à disposition des participants dans l'espace numérique de formation (ENF).

INTERVENANT

Brice Hugou, juriste formatrice au pôle immobilier (ICH Ouest, CRDI, Cami) et Docteur en droit

Formation MOOC



Dates

01/06/2025 au 31/12/2025

Durée

2 heures (à distance)

Lieu

A distance

Horaires

Aucun. Selon la convenance du participant.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour vos questions spécifiques, un référent Cnam est dédié à l'accompagnement : handi@cnam-paysdelaloire.fr

Aspects juridiques de la vente d'un lot de copropriété (2 heures)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Lors de la formation, les acquis du participant seront évalués au regard des objectifs par des quiz
- Une évaluation satisfaction est proposée auprès de chaque stagiaire.
- Une attestation de formation sera remise à chaque participant.
- Dispositif non certifiant

PROGRAMME

- I. **Droits de préemption**
 - Urbanisme
 - Rapports locatifs
- II. **Contenu de l'annonce immobilière**
- III. **Obligations d'information**
 - Information de l'acquéreur
 - Information du syndic
- IV. **Travaux**
 - Modifications et travaux réalisés par le vendeur
 - Modifications et travaux projetés par l'acquéreur
- V. **Répartition des charges et des dépenses entre le vendeur et acquéreur**

Délai d'accès

Jusqu'à 48h avant le début de la formation.

Tarifs

90 euros / stagiaire

Conditions générales de vente sur le lien [suivant](#)

Contact

Pôle immobilier (ICH, CRDI, Cami)
02 40 16 46 28
Ich.ouest@cnam-paysdelaloire.fr

Conseiller entreprise :
[Lien « nos contacts entreprises »](#)

Pour aller plus loin

- [ICH : catalogue de formation inter-entreprises 2025](#)
- [ICH : catalogue de formation intra-entreprises](#)
- DRM 143 - Statut d'occupation des biens immobilier

Points forts de la formation

- Formation assurée par un formateur professionnel expérimenté dans le domaine
- Modalités pédagogiques d'accompagnement
- Présence d'un forum

Taux de satisfaction

94,02 % de satisfaction sur l'ensemble de nos formations courtes en 2024