

▶▶▶ Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location et Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété

Objectifs pédagogiques

Préparer la certification au titre professionnel correspondant à l'intitulé « Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location » (RNCP34441BC01) et Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété (RNCP34441BC03)

L'assistant immobilier travaille dans un environnement codifié, avec des professionnels relevant d'une profession réglementée. A ce titre, il doit maintenir le niveau de ses connaissances réglementaires en assurant en continu une veille juridique relative au secteur de l'immobilier, afin de tenir compte des réglementations applicables et de leurs modifications.

Temps moyen de formation

100 heures

Système d'évaluation

Oui

Niveau de granularisation

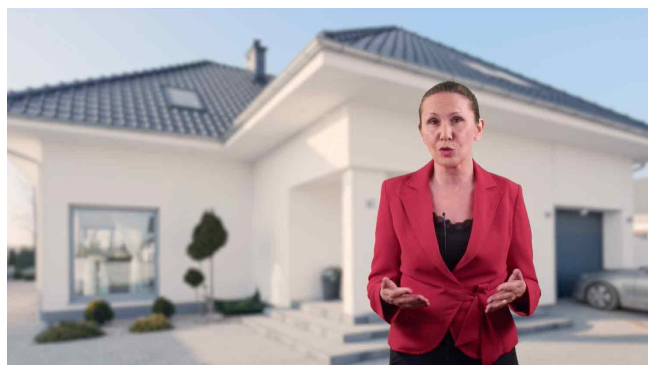
- Test de positionnement
- 69 Modules (615 leçons interactives)
- Exercices interactifs

Pré requis technique

- Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari
- Système d'exploitation : WINDOWS

Technologie

- Vidéo
- Norme SCORM



Quiz

Un mineur est en droit de vendre un bien à condition ...

- Que le bien ne dépasse pas la somme de 50 000 euros.
- Qu'il ait l'accord de ses parents.
- Qu'il ne s'agit pas d'une activité commerciale.

►►► **Détail formation : Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location**

Partie 1 : La vente immobilière

Généralités sur la vente immobilière

- Définition de la vente immobilière
- Les contrats préparatoires
- Le cadre de l'avant contrat
- La stipulation de conditions
- La protection du bénéficiaire
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
- La réglementation des versements d'argent
- Les autres protections du bénéficiaire
- Avants contrats et procédures collectives
- La promesse unilatérale de vente
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- Les indemnités d'immobilisation
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- La transmission de la promesse
- La promesse unilatérale d'achat
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- Autres spécificités concernant la promesse de vente
- La fiscalité de la promesse synallagmatique
- Transmission de la promesse

Le pacte de préférence

- Nature et contenu du pacte de préférence
- Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
- Les effets juridiques du pacte de préférence
- Les clauses caractéristiques des avant-contrats
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- La vente amiable d'immeuble
- Les vices du consentement : l'erreur
- Les vices du consentement : le dol
- Les vices du consentement : la violence
- Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement

Capacité et pouvoir des parties

- Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- Les interdictions spéciales d'acquiescer
- L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- Les pouvoirs des parties

Le contenu de l'accord des parties

- L'immeuble
- La détermination du prix de vente
- Le prix lésionnaire
- Le prix réel et sérieux
- La vente affectée d'une condition
- La vente affectée d'un terme

Les formalités

- Les formalités préalables à la vente
- Le carnet d'information du logement
- Le dossier de diagnostic technique
- L'acte authentique
- Les formalités postérieures à la vente

Les clauses usuelles

- Les clauses usuelles

Les obligations du notaire

- Les obligations du notaire

L'obligation du vendeur

- Le devoir d'information
- L'obligation de délivrance – Partie 1
- L'obligation de délivrance – Partie 2
- L'obligation de délivrance – Partie 3
- La garantie d'éviction – Partie 1
- La garantie d'éviction – Partie 2
- La garantie des vices cachés – Partie 1
- La garantie des vices cachés – Partie 2
- La garantie des vices cachés – Partie 3
- Les garanties des vices de pollution

Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- Les autres obligations de l'acheteur

Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance

La résolution de la vente

- La résolution de la vente

La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ?
- Conditions de forme de la location-accession
- Droits et obligation des parties au contrat de location-accession
- Les garanties des parties au contrat de location-accession
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- Le transfert de propriété par location-accession
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- Le Régime fiscal de la location-accession
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?

La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat

Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
- Le régime fiscal du bail réel solidaire

La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière
- L'effet relatif de la publicité foncière
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
Les conflits entre acquéreurs successifs
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3

La saisie immobilière

- La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- Principales règles de la procédure – Partie 1
- Principales règles de la procédure – Partie 2
- La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- La péremption de l'acte de saisie
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- La vente par adjudication – Partie 1
- La vente par adjudication – Partie 2
- La vente par adjudication – Partie 3
- La distribution du prix – Partie 1
- La distribution du prix – Partie 2

►►► **Détail formation : Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location**

Partie 2 : Le négociateur immobilier

L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?

Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- Simulation R0

R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- Simulation R1 - 1ère partie
- Simulation R1 - Variante n°1
- Simulation R1 - Variante n°2
- Simulation R1 - Variante n°3
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- Simulation R2 - 1ère partie
- Simulation R2 - Variante n°1
- Simulation R2 - Variante n°2
- Simulation R2 - Variante n°3
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2

Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients - Introduction
- La découverte acquéreur
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation

Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat

Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro
- Le règlement de copropriété
- Les procès-verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat (suite)

- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté

Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence

L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente

La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes

Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion

Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?

Divers thèmes

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable

►►► **Détail formation : Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location**

Partie 3 : Viager

Viager et gestion de patrimoine

- Présentation
- Avant-propos
- Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 1)
- Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 2)
- Viager et vie du couple marié
- La vente en viager par un couple marié
- Comment se déroule le processus du viager ?
- La rente et le divorce du couple
- Viager et patrimoine du couple non marié
- Rente et PACS
- Viager et perspective successorale
- Quelles sont les règles successorales spécifiques au viager ?
- Cas pratique

La vente immobilière et viager

- Les conditions générales de la vente d'immeuble en viager
- La capacité des parties (Partie 1)
- La capacité des parties (Partie 2)
- Les conditions du contrat
- Le droit de préemption
- Les conditions du contrat de rente
- Quelques définitions
- La rente
- L'aléa
- Comment se calcule le prix ?

Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?

- La fiscalité applicable au créancier
- Comment calculer l'impôt sur les plus-values immobilières des particuliers ?
- Comment la rente viagère est-elle imposée ?
- Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 1)
- Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 2)
- Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 1)
- Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 2)
- Cas pratiques

Vie du contrat, droit de la rente

- La vie du contrat de rente viagère (Partie 1)
- La vie du contrat de rente viagère (Partie 2)
- La majoration de la rente
- Quelles sont les relations entre créanciers et débirentiers ?
- Les garanties de paiement de la rente
- Quelles sont les conditions de l'inscription du privilège de vendeur d'immeubles ?
- L'objet du privilège du vendeur
- La créance garantie
- Les effets du privilège du vendeur inscrit
- La mainlevée du privilège de vendeur d'immeubles
- Les sûretés conventionnelles
- Le cautionnement (Partie 1)
- Le cautionnement (Partie 2)
- La revente de l'immeuble
- Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 1)
- Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 2)
- Le débiteur originaire est déchargé
- Qu'advient-il des garanties ?

La fin du contrat et modalités pratiques

- La résolution pour inexécution du contrat
- Quelles sont les exceptions au principe d'exclusion ?
- L'annulation du contrat
- L'annulation étrangère à l'article 1975 du Code civil
- L'extinction du contrat

►►► **Détail formation : Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location** **Partie 4 : La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)**

Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?

- Quelques notions préalables
- Quels sont les acteurs qui interviennent lors d'une VEFA ?
- Les obligations du vendeur lors d'un contrat VEFA
- Qu'est-ce que le secteur protégé en VEFA ?

Les différents actes de la VEFA

- Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 1
- Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 2
- Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 3
- Le contrat de réservation (ou contrat préliminaire)
- D'autres conditions importantes
- Bien comprendre les enjeux du contrat préliminaire
- L'acte de vente
- Les clauses de l'acte de vente
- L'échelonnement du prix indiqué dans l'acte de vente
- La garantie d'achèvement ou de remboursement

La vente d'immeubles à rénover

- La Vente en État Futur de Rénovation
- L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover
- Le contrat de vente d'immeuble à rénover
- Les droits et obligations du vendeur
- Les droits et obligations de l'acquéreur

La livraison

- La livraison et la levée des réserves
- Comment faire face à une accusation de défaut de conformité apparent ?
- Quelques exemples de défauts de conformité

Garantie

- Les garanties de construction en VEFA et les obligations d'assurance
- Qu'est-ce que la garantie biennale (garantie de bon fonctionnement des équipements) ?
- Qu'est-ce que la garantie décennale (garantie des vices cachés) ?

Autre module

- La responsabilité du fait des dommages Intermédiaires
- Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur
- - L'assurance de responsabilité civile décennale
- Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur
- - L'assurance de dommage ouvrage
- Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction de maison individuelle)
- Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction de maison individuelle)

►►► **Détail formation : Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location** **Partie 5 : Urbanisme**

L'acquisition du terrain

- L'acquisition du terrain

Organiser votre prospection digitale immobilière

- Déterminer la constructibilité des terrains
- Les règles facultatives de constructibilité

Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction

- Les formalités informatives concernant le certificat d'urbanisme
- La procédure de délivrance du certificat d'urbanisme
- Le permis de construire : quels types de travaux sont concernés ?

- La demande de permis de construire
- La décision du permis de construire
- Permis de construire : Contrôles et sanctions
- Le permis de démolir

L'adaptation du terrain au projet de construction

- L'adaptation du terrain au projet de construction

►►► **Détail formation : Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété - Partie 6 : Copropriété pour tous**

Administration et organisation de la copropriété

- Le carnet d'entretien
- Les mutations en copropriété
- Loi Carrez et diagnostique
- L'état daté et le pré-état daté
- L'avis de mutation
- Les créances garanties
- Le droit de priorité en cas de vente de parking privatif
- Immatriculation des copropriété
- Les locations en copropriété – Partie 1
- Les locations en copropriété – Partie 2
- Les locations en copropriété – Partie 3
- Parties communes des bâtiments – Partie 1
- Parties communes des bâtiments – Partie 2
- Parties communes des bâtiments – Partie 3
- Les parties privatives des bâtiments

Assemblée générale, conseil syndical et syndic

- La convocation à l'assemblée générale
- Déroulement de l'assemblée générale
- Le procès-verbal d'assemblée générale
- Qu'est-ce qu'un conseil syndical ?
- L'organisation du conseil syndical
- Les différents rôles du conseil syndical
- Qu'est-ce qu'un syndic ?
- Les différentes missions du syndic – part 1
- Les différentes missions du syndic – part 2

Les charges de copropriété

- Les principes de bases des charges en copropriété
- La répartition des charges entre le propriétaire
- Les différents types de charges en copropriété
- Contentieux et impayés des charges en copropriété – Part 1
- Contentieux et impayés des charges en copropriété – Part 2

Le contrôle des comptes de la copropriété

- Introduction au module contrôle des comptes de la copropriété
- Les outils du contrôle des comptes
- Les opérations de contrôle
- La mise en œuvre des contrôles

►►► **Détail formation : Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété - Partie 7 : La Copropriété**

Le champ d'application du statut de la copropriété

- Introduction
- Dans quel cadre y a-t-il l'application obligatoire du statut de la copropriété ? (Partie 1)
- Dans quel cadre y a-t-il l'application obligatoire du statut de la copropriété ? (Partie 2)
- Le champ d'application du statut de la copropriété des immeubles divisés en lots
- L'application supplétive du statut de la copropriété

La division de l'immeuble en lots de copropriété

- La détermination des parties privatives et des parties communes (Partie 1)
- La détermination des parties privatives et des parties communes (Partie 2)
- Le statut des parties communes (Partie 1)
- Le statut des parties communes (Partie 2)
- Le règlement de copropriété
- L'état descriptif de division et son caractère obligatoire

Les droits des copropriétaires

- Le principe de la liberté d'usage (partie 1)
- Le principe de la liberté d'usage (partie 2)
- Le changement d'affectation et les clauses restrictives du règlement de copropriété
- Droits des copropriétaires dans le cas d'usage d'habitation
- Droits des copropriétaires dans le cadre d'une location
- Droits des copropriétaires dans le cadre d'une vente et d'une division
- Cas particuliers des droits des copropriétaires sur les parties privatives
- La responsabilité des copropriétaires
- Les droits des copropriétaires sur les parties communes

Les charges de copropriété

La répartition des charges de copropriété

- Les charges entraînées par les services collectifs et les éléments d'équipement communs
- Quelles sont les charges relatives à la conservation, l'entretien et l'administration des parties communes ?
- Quelles sont les modalités de répartition des charges ?
- Quelles sont les charges imputables au seul propriétaire concerné ?

Les modifications de répartition des charges de copropriété

- La modification conventionnelle de la répartition des charges de copropriété
- La modification judiciaire de la répartition des charges de copropriété

Le paiement des charges de copropriété

- Le paiement des charges de copropriété
- Les provisions, avances et charges de copropriété (partie 1)
- Les provisions, avances et charges de copropriété (partie 2)
- Le recouvrement des charges par le syndic (partie 1)
- Le recouvrement des charges par le syndic (partie 2)
- Les garanties de recouvrement du syndicat des copropriétaires

La vente des lots de copropriété

Les formalités destinées à améliorer l'information de l'acquéreur du lot

- Introduction sur ces formalités
- Quelles sont les formalités concernant les annonces immobilières avant la vente du lot ?
- Quelles sont les formalités lors de la conclusion des actes ?
- Quelles sont les formalités concernant la superficie du lot ? (Partie 1)
- Quelles sont les formalités concernant la superficie du lot ? (Partie 2)
- Qu'est-ce que l'«état daté» des charges en cours ?

Les autres aspects de la vente des lots de copropriété

- La protection du syndicat contre les impayés, le certificat d'absence
- de charges dues par le vendeur et l'avis de mutation (partie 1)
- La protection du syndicat contre les impayés, le certificat d'absence de charges dues par le vendeur et l'avis de mutation (partie 2)
- Quels sont les effets de la vente ?
- La répartition des charges entre vendeur et acquéreur

Les AG de copropriétaires

Fonctionnement des assemblées générales de copropriétaires

- Les principes généraux de fonctionnement des assemblées générales de copropriétaires
- Les différents types d'assemblées générales
- Les membres de l'assemblée générale
- La représentation légale des copropriétaires
- La représentation conventionnelle des copropriétaires (partie 1)
- La représentation conventionnelle des copropriétaires (partie 2)
- Le nombre de voix des copropriétaires

Les AG de copropriétaires (suite)

- La convocation à une assemblée générale de copropriétaires, son initiateur et ses destinataires
- La forme et le délai d'envoi d'une convocation à une assemblée
- Que doit contenir la convocation à une assemblée ? (partie 1)
- Que doit contenir la convocation à une assemblée ? (partie 2)
- Quels sont les documents nécessaires pour la validité de la décision ?
- La convocation irrégulière
- Les modalités de participation à une assemblée générale
- L'élection du président, des scrutateurs et du secrétaire de séance
- Le déroulement et les modalités du vote
- Le procès-verbal de l'assemblée générale
- La notification du procès-verbal d'assemblée générale (partie 1)
- La notification du procès-verbal d'assemblée générale (partie 2)

Droits des copropriétaires sur les parties communes

- L'information aux occupants de l'immeuble
- Les principes généraux régissant les règles de majorité
- La majorité de l'article 24
- La majorité de l'article 25 : les décisions concernées (Partie 1)
- La majorité de l'article 25 : les décisions concernées (Partie 2)
- La majorité de l'article 25 : la procédure du second vote
- La majorité de l'article 26 : les décisions concernées
- La majorité de l'article 26 : la procédure du second vote
- L'Unanimité

Les recours contre les décisions de l'assemblée générales de copropriétaires

- Les décisions susceptibles de contestation
- Qualité pour agir en contestation des décisions
- Le délai pour agir
- Syndicat, juridiction compétente et leurs pouvoirs

Le syndic de copropriété

La désignation du syndic de copropriété

- Quelles sont les personnes habilitées à exercer les fonctions de syndic ?
- Désignation du syndic
- Le contrat de syndic de copropriété

La durée des fonctions du syndic de copropriété et fin du mandat

- La durée du mandat
- La fin du mandat
- Le changement de syndic

Les fonctions et obligations du syndic de copropriété

- Les fonctions du syndic de copropriété (Partie 1)
- Les fonctions du syndic de copropriété (Partie 2)
- Les obligations d'information du syndic (Partie 1)
- Les obligations d'information du syndic (Partie 2)

La gestion financière et comptable du syndic

- Établir le budget et ouvrir un compte séparé
- Ouverture d'un compte spécifique « fonds travaux »
- La souscription d'emprunt

Subventions et conventions particulières

- Subventions et conventions particulières

La rémunération du syndic de copropriété

- La rémunération du syndic de copropriété

La responsabilité du syndic de copropriété

- La responsabilité du syndic de copropriété

La carence, l'empêchement et l'absence du syndic de copropriété

- La carence et l'empêchement du syndic
- L'absence de syndic

Le conseil syndical

- La constitution du conseil syndical
- Le fonctionnement du conseil syndical
- Les missions du conseil syndical

La syndicat des copropriétaires

L'existence et le rôle du syndicat des copropriétaires

- La naissance et la disparition du syndicat
- Le registre national d'immatriculation
- Les rôles du syndicat

La responsabilité du syndicat des copropriétaires

- La responsabilité de plein droit de l'article 14
- La responsabilité du droit commun du syndicat
- Le cas particulier du syndicat coopératif

Les syndicats secondaires, divisions de copropriété et unions des syndicats

- Le syndicat secondaire
- Rôle, effets et représentations du syndicat secondaire
- La division de la copropriété : scission et retrait
- Les unions de syndicats

Les dispositions particulières concernant les copropriétaires en difficulté

- La désignation d'un mandataire ad hoc
- L'administration provisoire du syndicat des copropriétaires
- Les effets de l'ordonnance de désignation
- La mission de l'administrateur provisoire
- Les mesures de redressement

Les travaux dans la copropriété

- Les travaux dans les parties communes (Partie 1)
- Les travaux dans les parties communes (Partie 2)
Le financement des travaux dans les parties communes
- Les obligations du syndic concernant les travaux dans les parties communes
- Les travaux d'amélioration dans les parties communes
- Autres particularités sur les travaux des parties communes
- Les travaux ayant une incidence sur les parties privatives
- Les travaux réalisés par les copropriétaires (Partie 1)
- Les travaux réalisés par les copropriétaires (Partie 2)

Les actions en justice dans la copropriété

Les actions collectives et individuelles

- Les actions collectives exercées par le syndicat
- Les actions individuelles des copropriétaires
- Le droit d'action concurrent du syndicat et des copropriétaires

Les règles de procédure

- La représentation du syndicat par le syndic (Partie 1)
- La représentation du syndicat par le syndic (Partie 2)
- Les obligations du syndic et les frais de procédure

La juridiction compétente

- Le droit commun

La prescription extinctive

- Les délais de prescription
- Le point de départ de la prescription

Petites copropriétés et copropriétaires à deux

- Les dispositions particulières concernant les petites copropriétés
- Les dispositions particulières aux syndicats ne comportant que deux copropriétaires

La gestion comptable du syndicat des copropriétaires

- Quelles sont les missions comptables du syndic ?

La normalisation comptable

- Principes de base
- Les objectifs de l'établissement des comptes du syndicat
- L'organisation de la comptabilité
- Les caractéristiques des comptes
- L'enregistrement comptable et les livres comptables

Les documents de synthèse annuelle et d'information des copropriétaires

- Le contenu des documents
- La présentation des documents

Les règles de fonctionnement des comptes

Partie 1

- Provisions, avances et subventions
- Les copropriétaires et les tiers
- Le fonctionnement des autres comptes

Partie 2

- Les comptes de charges
- Les comptes de produits

Les salariés de la copropriété

Les particularités du statut social

- Les particularités du statut social

L'embauche

- Les formalités
- La période d'essai
- Le contrat de couple

Les conditions d'emploi

- La classification des emplois
- Le logement de fonction
- Les rapports du gardien avec les autres habitants de l'immeuble
- La rémunération
- Le décompte de la durée du travail
- L'amplitude de la journée de travail
- Le repos quotidien, hebdomadaire et les astreintes de nuits
- Les congés
- Maternité, paternité ou adoption
- Maladie ou accident
- La rupture du contrat de travail
- La formation professionnelle

La rupture du contrat de travail

- La démission
- Le licenciement : convocation, entretien préalable et notification
- Le licenciement : Préavis, indemnité et départ
- Le licenciement lorsqu'il s'agit d'un contrat de couple
- Rupture conventionnelle homologuée, prise d'acte et résiliation judiciaire
- Le départ à la retraite

La protection sociale

- La sécurité sociale
- Les régimes complémentaires

Les aspects fiscaux

- La taxe sur les salaires
- La taxe d'habitation

►►► **Détail formation : Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété - Partie 8 : Autres modes d'organisation et de gestion de l'immeuble bâti**

Les associations syndicales de propriétaires

Que sont les ASL ?

- L'objet des associations syndicales libres
- La définition et les caractères généraux des associations syndicales libres

La constitution d'une association syndicale libre

- Les conditions de fond
- Les conditions de forme
- Le fonctionnement des associations syndicales libres (Part 1)
- Le fonctionnement des associations syndicales libres (Part 2)
- La publicité des associations syndicales libres
- La disparition des associations syndicales libres

Le démembrement de propriété

Les caractéristiques générales du démembrement de propriété

- Introduction
- Les sources du démembrement et les droits de l'usufruitier
- L'usufruit
- Le nu-propriétaire
- La valorisation des droits démembrés

Les prérogatives et obligations des titulaires de droits démembrés sur un immeuble

- Les pouvoirs d'administration et de gestion des biens immobiliers démembrés
- La conclusion, le renouvellement des baux et les assemblées de copropriétés d'immeubles démembrés

Le droit aux revenus et l'obligation aux charges des titulaires de droits démembrés sur un immeuble

- Le droit aux revenus et l'obligation aux charges des titulaires de droits démembrés sur un immeuble

La vente de l'immeuble démembré

- La vente de l'immeuble démembré

Les incidences fiscales du démembrement de propriété

- Le démembrement et l'imposition des revenus
- La réduction d'impôt et le crédit d'impôt
- La situation de l'usufruitier au regard des revenus fonciers
- La situation du nu-propriétaire au regard des revenus fonciers
- Le démembrement et l'imposition des plus-values
- La cession de biens immobiliers démembrés : détermination de la plus-value
- Détermination de la plus-value pour la cession isolée de l'usufruit ou de la nue-propriété
- Détermination de la plus-value pour la cession conjointe de l'usufruit et de la nue-propriété
- Détermination de la plus-value pour la cession conjointe de l'usufruit et de la nue-propriété
- La cession de biens immobiliers démembrés : application des exonérations

Le démembrement et la TVA

- L'acquisition d'un immeuble
- La cession d'un immeuble

Le démembrement et les droits d'enregistrement

- Le démembrement et les droits d'enregistrement

Démembrement et IFI

- Le redevable de l'IFI en cas de démembrement de propriété
- L'assiette de l'IFI en cas de démembrement de propriété

Les résidences – services

- Introduction
- Les règles générales concernant les résidences – services
- Les résidences – services en copropriété (Partie 1)
- Les résidences – services en copropriété (Partie 2)
- Les résidences – services en copropriété (Partie 3)
- La fiscalité à la fourniture de services

►►► **Détail formation : Participer aux opérations courantes de gestion d'une copropriété - Partie 9 : La Copropriété en difficulté**

Les copropriétés en pré-difficulté

- Qu'est-ce qu'une copropriété
- Comment identifier les copropriétés « fragiles » ?
- Quels sont les dispositifs de veille et d'observation ?
- Le mandat ad hoc
- Les modalités de la saisine judiciaire
- Quelles sont les personnes éligibles aux fonctions de mandataire ad hoc ?
- La décision du juge
- Quelle est la mission du mandataire ad hoc ?
- Quelles sont les suites du rapport ?
- Quelle est la rémunération du mandataire ad hoc ?

Les copropriétés en difficulté

- Introduction : l'administration provisoire
- Comment s'effectue la procédure de désignation ?
- Qui peut initier la procédure ?
- Quelles sont les modalités de la saisine ?
- Quelles sont les personnes éligibles aux fonctions d'administrateur provisoire ?
- La décision du juge
- Quelles sont les conséquences sur le mandat du syndic ?
- Quels sont les pouvoirs de l'administrateur provisoire ?
- Quelles sont les prérogatives des autres organes du syndicat ?
- Quelles sont les prérogatives des autres organes du syndicat ?
- Quelle est la mission de l'administrateur provisoire ?
- L'apurement des dettes
- Le plan d'apurement – Partie 1
- Le plan d'apurement – Partie 2
- Les rapports de l'administrateur provisoire
- Quels sont les nouveaux outils juridiques à la disposition de l'administrateur provisoire ?
- Les mesures d'accompagnement : travaux et plan de sauvegarde
- Les mesures d'accompagnement : la restructuration du syndicat
- Qu'est-ce que l'administration provisoire renforcée ?
- Comment calculer la rémunération de l'administrateur provisoire ?
- Comment calculer la rémunération de l'administrateur provisoire ?
- Le plan de sauvegarde
- La carence – Partie 1
- La carence – Partie 2
- La requalification des copropriétés très dégradées
- Les opérations programmées d'amélioration de l'habitat
- Conclusion