

●●● Fondamentaux de la gestion immobilière : transaction, copropriété et gestion locative – Alur 14H

Disposer des notions fondamentales du droit immobilier

Code
516029

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 659 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Toute personne souhaitant se familiariser avec la terminologie, la pratique des contrats et les problématiques liées au domaine de l'immobilier, soit dans la perspective d'une reconversion, soit dans la perspective d'une remise à niveau avant d'intégrer un poste dans ce secteur.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Approche panoramique des fondamentaux de l'immobilier pour acquérir une véritable culture générale du secteur

Animation pragmatique et concrète ponctuée d'exemples pratiques

Formateur praticien et pédagogue pour une assimilation simple des concepts abordés

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.

●●● Objectifs pédagogiques

- Identifier les principales règles d'acquisition d'un bien immobilier
- Appliquer les bases de la gestion d'une copropriété
- Gérer un bail d'habitation
- Décrypter les règles de gestion d'un bail commercial

●●● Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Identifier les principales règles d'acquisition d'un bien immobilier

Gérer la phase préliminaire à la signature de l'acte de vente

- Les mandats
- La période des négociations
- L'obligation d'information au vendeur
- Le droit de préemption
- Les différents diagnostics techniques

Déterminer les obligations de parties pendant et après la signature de l'acte de vente

- L'acte définitif de vente
- Les impacts des conditions suspensives sur l'acte de vente

Appliquer les bases de la gestion d'une copropriété

Identifier les éléments caractéristiques d'une copropriété

- Les éléments constitutifs du lot de copropriété

- Evaluation de l'action de
- formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
 - Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Les acteurs de la copropriété : rôles, obligations, mandats et limites, le conseil syndical
- Les parties privatives, parties communes spéciales et parties communes à jouissance privative
- Les droits et obligations des copropriétaires

Tenir une assemblée générale

- Les différents organes et AG, gestion financière
- L'ordre du jour
- La convocation
- La tenue
- Le vote
- Le procès-verbal

Identifier les principales sources de contentieux en copropriété

- Le recouvrement des sommes dues au syndic
- La procédure d'opposition en cas de vente, l'hypothèque, la saisie immobilière
- La contestation des résolutions

Gérer les travaux en copropriété

- Les travaux urgents
- Le pouvoir du syndic : vote, majorités, financement, assurances

Gérer un bail d'habitation

Distinguer les différents types de baux d'habitation

- Les baux meublés et non meublés
- Logements de tourisme, bail mobilité, bail cohabitation et bail intergénérationnel solidaire
- Les autres type de baux : befa, bail à construction, bail emphytéotique

Former un contrat de bail

- Les clauses obligatoires, particulières et abusives
- Le loyer et le dépôt de garantie
- La répartition des charges
- L'état des lieux d'entrée et de sortie
- Les documents remis par le bailleur en annexe du bail

Déterminer les obligations des parties

- Les obligations du bailleur
- Les obligations du locataire

Mettre fin au contrat

- Le terme
- Le congé

- Le non-respect des obligations

Décrypter les règles de gestion d'un bail commercial

Identifier les principales clauses du bail commercial

- La destination
- La durée
- Le loyer et le dépôt de garantie
- Les charges
- Les travaux

Cerner les obligations des parties

- Les clauses résolutoires
- Quid en cas de non-respect des obligations locatives ?

Mettre fin au bail

- La cession du bail et la sous-location
- Le droit de préemption du locataire
- Le renouvellement du bail commercial

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 8-9 Sep. 2026
- 3-4 Déc. 2026

