

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :

DIC478A

PUBLIC CONCERNÉ :

- Notaires, débutant notariat et rédacteur d'acte

NIVEAU :

Pratique courante

DURÉE :

1,0 jour (7,0 heures)

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis exigé, toutefois de bonnes connaissances en droit immobilier permettraient de suivre la 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 : inter, intra ou 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)

Évaluation 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

La vente d'un lot de copropriété en 2026 : sécuriser son acte face aux métamorphoses du droit

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Identifier les pièges rédactionnels de la vente d'un lot de copropriété
- Disposer des bonnes pratiques rédactionnelles

CONTENU :

1er cas : vente d'un lot de copropriété face à un syndic récalcitrant (pré-état et état daté)

- Les vérifications fondamentales d'usage à opérer
- Satisfaction à l'obligation d'information due à l'acquéreur et respect du L. 721-2 CCH
- Hypothèses d'allègement de l'obligation d'information
- Rôle du notaire en l'absence de syndic ou en présence d'un syndic bénévole

2e cas : vente d'un lot de copropriété depuis la modification du coefficient électrique le 1er janvier 2026, en vue de sa location (bail loi 1989)

- Quels réflexes ? Quelle validité pour les anciens DPE ?
- Analyse des nouveaux modèles de DPE depuis les arrêtés du 30 juin, 28 juillet, et 13 août 2025
- Variante : hypothèse de la vente d'un logement « petite surface » et vérification du risque d'impropriété à l'habitation (RSD et CSP)
- Variante : quid de l'audit énergétique en cas de vente d'un lot de copropriété horizontale ou en cas de première vente entraînant une mise en copropriété ?

3e cas : vente d'un appartement dans une copropriété de plus de 40 ans, située dans une zone de concentration importante d'habitats anciens, refusant de réaliser un PPPT

- Diagnostic structurel (décret du 12 août 2025 et arrêté du 30 août 2025) : quand faut-il se méfier ?
- Quelles différences avec le diagnostic technique général, le projet de plan pluriannuel de travaux et le plan pluriannuel de travaux ?
- 4e cas : vente d'un lot de copropriété ayant fait l'objet de travaux (sans appropriation)
- La vente du lot en présence de travaux irréguliers
- Variante : volonté de l'acquéreur de bénéficier d'un droit de jouissance exclusif sur une partie commune et d'y réaliser des travaux d'aménagement

5e cas : appréhension d'un bout de cage d'escalier ou d'une partie des combles par le copropriétaire vendeur de l'appartement du dernier étage

- Quels réflexes pour le notaire instrumentaire ?
- Récapitulatif de l'actualité vive en matière d'usucapion sur les deux dernières années

6e cas : conseil à un potentiel acquéreur de lots de copropriété, souhaitant procéder à de la location meublée de courte durée dans le lot acquis

- Quels réflexes depuis la loi Le Meur du 19 novembre 2024 ?
- Quelles précautions ? (servitude de résidence principale...)
- Quelles interprétations jurisprudentielles sur les deux dernières années ?

7e cas : la vente d'un lot de copropriété modifié et la vente de lot de stationnement

- Précautions particulières en cas de réunion ou division de lots
- Vente d'une place de stationnement destinée aux visiteurs au profit d'un copropriétaire
- Vente d'un lot de parking à un acquéreur souhaitant s'assurer de la possibilité de procéder à l'installation individuelle d'une borne de recharge électrique