

La copropriété décryptée pour conseillers immobiliers

Tu souhaites vendre tes biens avec plus de confiance et convaincre même les clients les plus exigeants ? Cette formation est faite pour toi ! En une journée, tu vas comprendre rapidement les rouages de la copropriété, lire les budgets et PV d'AG comme un expert, anticiper les travaux et charges, et transformer chaque question ou objection en un argument gagnant. Rejoins-nous pour maîtriser la copropriété, rassurer tes clients et booster tes futures ventes !



Durée

1 JOUR (7 h)

En présentiel



Public visé

Cette formation s'adresse à :

Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente

Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue



Objectifs

- Comprendre les bases juridiques et financières d'une copropriété.
- Identifier rapidement les points sensibles d'un immeuble (charges, travaux, syndic).
- Savoir analyser les documents remis lors d'une vente (PV d'AG, carnet d'entretien, DTG, budget).
- Conseiller efficacement un acquéreur ou vendeur sur les spécificités de la copropriété.
- Anticiper les objections clients liées aux charges et travaux.



Programme

Introduction & contexte

- Particularités d'un bien en copropriété vs maison individuelle.
- Cadre légal de la copropriété : repères essentiels

Les acteurs de la copropriété

- L'assemblée générale et son impact sur la vente.
- Le conseil syndical et son rôle.
- Les différents types de syndic : comment cela influence la gestion et la perception des acheteurs.

La gestion financière et ses impacts sur la vente

- Budget prévisionnel, charges courantes, appels de fonds.
- Fonds de travaux (loi ALUR).
- Comment analyser un relevé de charges et un budget pour anticiper les questions des acquéreurs.

Travaux et entretien de l'immeuble

- Gros travaux : ravalement, toiture, ascenseur, chauffage collectif.
- Plan pluriannuel de travaux (PPT).
- Diagnostics techniques obligatoires (DPE, DTG).
- Impact sur la valorisation d'un bien.

Transition énergétique et obligations récentes

- Loi Climat et Résilience : conséquences pour les biens en vente.
- Sortie progressive des passoires énergétiques.
- Subventions et aides mobilisables

Communication et gestion des objections clients

- Répondre aux questions fréquentes des acquéreurs :
- Techniques de vulgarisation pour expliquer simplement la copropriété.

Les plus :



dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir

- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie
- Identification des points de vigilance à présenter à l'acheteur.
- Simulation d'entretien avec un client acquéreur exigeant.
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

