

## PREPARER LE PASSAGE EN COPROPRIETE, EN ACCESSION NEUVE OU DANS LE CADRE DE LA VENTE HLM

### ENJEUX ET OBJECTIFS

#### **Les étapes clefs et les points de contrôle pour un démarrage dans de bonnes conditions.**

Les politiques de vente ou d'achat de patrimoine sont à l'origine du passage en copropriété d'une partie du parc immobilier des organismes. Elles conduisent à créer des copropriétés à partir d'ensembles immobiliers existants ou être partie prenante à la création de copropriétés neuves. Dans les deux cas, il en résulte un positionnement nouveau pour le bailleur : celui de créateur de copropriétés, dans tous les cas celui de copropriétaire, et souvent celui de syndic.

Les conditions de gestion et de fonctionnement de ces copropriétés seront inévitablement impactées par la rigueur et la cohérence de préparation du règlement de copropriété. Réalisées avec rigueur et cohérence, ces opérations constituent la meilleure prévention contre les difficultés futures et garantissent la maîtrise des charges et la qualité de gestion du patrimoine. A contrario, elles peuvent être génératrices de dysfonctionnements futurs, socialement coûteux et impliquant la responsabilité de l'organisme.

Dates  
**2 jours**

Référence  
**Cycle 1 – E1**

Intervenant  
**Alain PAPADOPOULOS,**  
**Consultant-formateur en**  
**gestion immobilière**

Coût  
**850 € net de taxes**

La formation a pour objectif d'identifier les fondamentaux d'une copropriété : acteurs, processus de décision, financement, cerner les spécificités des ensembles complexes, savoir piloter les prestataires (notaire et géomètre) en charge de l'élaboration du règlement de copropriété, faciliter le bon fonctionnement de la copropriété, par la pertinence des choix faits en amont, identifier les impacts du passage en copropriété sur l'organisation interne et les métiers, savoir conduire le passage de relais avec le syndicat des copropriétaires, repérer les enjeux permettant de définir une politique de copropriété.

### PUBLIC

- Responsable de l'activité accession
- Chargé d'opérations
- Juriste
- Responsable foncier
- Responsable, gestionnaire
- Référent de copropriété

### PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

#### **Les fondamentaux d'une copropriété**

- la notion de lot, de parties communes et privatives
- les acteurs de la copropriété, prestataires et partenaires
- les processus de décision, budget et comptabilité de la copropriété

#### **Les ensembles immobiliers complexes**

- la division du sol en surfaces et en volumes
- pourquoi et comment créer une ASL ou une AFUL ?

#### **Les gestionnaires de la copropriété, de l'ASL ou de l'AFUL**

- le syndic ou président provisoire
- syndic interne, externe, mutualisé : atouts et contraintes
- le bailleur-syndic : compétences, support technique, dysfonctionnements à éviter

#### **Analyse des conséquences du passage en copropriété**

- aspects comptables et financiers, politique patrimoniale
- traitement des réclamations, les travaux, l'incidence des charges de copropriété dans les charges locatives

#### **Préparer et conduire le passage en copropriété**

- analyse des conséquences d'une copropriété mal découpée
- découper les lots, les parties communes spéciales
- commander le règlement de copropriété au notaire : les clauses.

#### **Le rôle du Référent copropriété**

- déterminer la prestation du syndic
- les documents à transmettre au syndic

#### **La première AG**

- l'approbation des premières dépenses
- le vote du premier budget prévisionnel
- l'élection du premier conseil syndical
- l'élection du syndic

Les premières ventes de lots par le bailleur

## **METHODOLOGIE**

Cette formation fera alterner :

**La formation fera alterner apports techniques et méthodologiques, cas pratiques et échanges avec les participants.**