

# La transmission du patrimoine immobilier

## Sécuriser, anticiper et accompagner efficacement les projets de transmission

---

### Présentation de la formation

La transmission du patrimoine immobilier constitue un enjeu majeur pour les particuliers et un **levier stratégique fort** pour les professionnels de l’immobilier. Mal anticipée, elle peut générer blocages, conflits familiaux, pertes financières ou ventes retardées.

Cette formation permet aux professionnels de l’immobilier de **comprendre les mécanismes juridiques et patrimoniaux de la transmission**, d’identifier les situations à enjeu et d’accompagner leurs clients avec **justesse, clarté et sécurité**, en collaboration avec les professionnels du droit et du chiffre.

---

### Public concerné

- Agents immobiliers
  - Mandataires immobiliers
  - Responsables et collaborateurs d’agences immobilières
  - Toute personne exerçant une activité professionnelle dans le secteur de l’immobilier
- 

### Prérequis

- Exercer une activité dans le secteur de l’immobilier
  - Maîtriser la langue française (écrit et oral)
  - Aucun prérequis juridique approfondi n’est requis
- 

### Objectifs pédagogiques

À l’issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Identifier les enjeux de la **transmission du patrimoine immobilier** pour ses clients

- Comprendre les principes fondamentaux de la **succession** appliqués aux biens immobiliers
  - Reconnaître les situations pouvant entraîner des blocages ou des ventes complexes
  - Adapter son discours et sa posture professionnelle face aux enjeux familiaux et patrimoniaux
  - Sécuriser les projets immobiliers liés à une succession ou une transmission
  - Orienter efficacement les clients vers les professionnels compétents (notaires, conseillers patrimoniaux)
- 

## Contenu du programme

### 1. Enjeux de la transmission du patrimoine immobilier

- Définition et objectifs de la transmission patrimoniale
  - Impact de la transmission sur les biens immobiliers
  - Conséquences d'une absence ou d'une mauvaise anticipation
  - Rôle du professionnel de l'immobilier dans ces situations
- 

### 2. Principes fondamentaux de la succession immobilière

- Notions clés du droit des successions appliquées à l'immobilier
  - Dévolution successorale et héritiers
  - Indivision et conséquences sur la gestion et la vente des biens
  - Droits et obligations des parties
- 

### 3. Situations complexes et points de vigilance

- Successions conflictuelles ou bloquées
  - Présence de plusieurs héritiers
  - Bien occupé, indivision prolongée, désaccords familiaux
  - Risques juridiques, commerciaux et relationnels pour l'agent immobilier
- 

### 4. Posture professionnelle et accompagnement client

- Adopter une posture neutre, professionnelle et sécurisante
  - Communication adaptée face aux enjeux émotionnels
  - Gestion des échanges avec les héritiers
  - Limites du rôle de l'agent immobilier
-

## 5. Sécurisation des transactions et collaboration interprofessionnelle

- Sécuriser un projet de vente issu d'une succession
  - Travailler efficacement avec le notaire et les autres intervenants
  - Valoriser son expertise sans sortir de son périmètre de compétences
  - Transformer une situation complexe en opportunité professionnelle maîtrisée
- 

## Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des cas concrets
  - Études de situations issues de la pratique immobilière
  - Échanges et analyses de pratiques professionnelles
  - Supports pédagogiques remis aux participants
- 

## Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en fin de formation (QCM ou questionnaire)
  - Évaluation de la satisfaction des participants
  - Attestation de fin de formation délivrée
- 

## Durée de la formation

- **Durée totale : 16 heures**  
*(Adaptable selon les besoins et obligations réglementaires)*
- 

## Modalités et délais d'accès

- Formation en présentiel ou à distance
  - Accès après validation de l'inscription et des modalités de financement
  - Délais conformes aux exigences des financeurs
-

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.  
Des adaptations peuvent être mises en place sur demande.

---

## Financement

- Formation éligible aux dispositifs de financement selon le statut du participant (OPCO, plan de développement des compétences, fonds de formation)