

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)