PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Successions, indivision et vente immobilière

Les ventes en indivision ou issues d'une succession représentent une part importante des dossiers et concentrent les blocages. La journée donne les repères juridiques et la méthode pour conduire ces dossiers.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs, titulaires de carte, directeurs

PRÉREQUIS
Aucun. dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les héritiers et les droits de chacun.
- Comprendre le fonctionnement de l'indivision et ses règles de décision.
- Obtenir un mandat valable dans un contexte successoral.
- Traiter le démembrement de propriété lors de la vente.
- Anticiper les blocages et les voies de déblocage.

03 Programme détaillé

M1 Succession et dévolution · 2 h 00

- Qui est propriétaire.
- Dévolution successorale et qualité d'héritier.
- Acte de notoriété, attestation immobilière et publicité foncière.
- Conjoint survivant et droits particuliers.
- Atelier : Identifier les titulaires du droit de vendre dans trois successions.

M2 Indivision · 2 h 30

- Décider à plusieurs.
- Règles de majorité et actes nécessitant l'unanimité.
- Mandat donné par les indivisaires et pouvoirs du mandataire.
- Autorisation judiciaire et sortie d'indivision.
- Atelier : Rédiger un mandat de vente en indivision et vérifier sa validité.

M3 Démembrement et cas bloquants · 2 h 30

- Débloquer le dossier.
- Usufruit et nue-propriété : qui décide, qui perçoit.
- Héritier absent, mineur ou protégé.
- Conflits entre héritiers et solutions pratiques.
- Atelier : Traiter trois dossiers bloqués et proposer une voie de sortie.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
- Apports courts, ateliers et mises en situation.
- Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
- Fiches-outils, modèles et plan d'action.
- Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
- Analyse du besoin et recueil des attentes.
- Évaluation continue pendant les ateliers.
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
- Émargement des participants
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr