

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

- Négociateurs

NIVEAU :

- Pratique courante

DATES :

■ 18 mars 2026

DURÉE :

■ 0,5 jour (3,5 heures)

FORMAT :

■ Présentiel

PRIX

■ Salarié : 300,00€ HT

■ Employeur, Salarié : 500,00€ HT

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES

RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

[NEX914A] Contexte familial du bien immobilier : le pièges à éviter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Identifier les points de blocage lors de la vente d'un bien de famille
- Identifier les autorisations à obtenir en présence d'une personne vulnérable
- Identifier les situations dans lesquelles l'intervention d'un tiers est nécessaire pour sécuriser l'acquéreur
- Connaître les outils de déblocage en l'absence d'unanimité lors de la vente d'un bien indivis

FORMATEURS



Madame Anne-Cecile DAVID

CONTENU :

PRÉAMBULE : LA DISTINCTION ENTRE PROPRIÉTÉ INDIVISE/DÉMEMBRÉE/SCI

LES DIFFICULTÉS LIÉES AUX COINDIVISAIRES (HÉRITIER TAISANT, ABSENT, PERSONNES VULNÉRABLES, RÉSIDENT ÉTRANGER...) :

- L'accord pour vendre et pour répartir le prix
- Les autorisations à obtenir
- Les outils de déblocage (la vente aux enchères, le recours au mandataire)
- Les cas particuliers : le décès en cours de vente, la vacance successorale et la vente par le service des domaines

LES DIFFICULTÉS LIÉES À L'ORIGINE ET À LA DESTINATION ACTUELLE DU BIEN :

- Les biens reçus par donation ou donation-partage (interdiction d'aliéner, droit de retour, l'action en réduction...)
- Les biens constituant le logement de famille (art. 215)

CAS PRATIQUES