PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF262-1 - Vendre un bien dépendant d'une succession

Durée : 4h00

Type : Classe Virtuelle

Public

- Professionnels titulaires de la carte professionnelle (Loi Hoguet).
- Directeurs d'agences immobilières, agents immobiliers, négociateurs, agents commerciaux, agents mandataires.

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Décrire les concepts de démembrement de propriété et d'indivision,
- Expliquer les procédures et documents nécessaires,
- Préciser les aspects fiscaux et financiers,
- Communiquer avec les héritiers et gérer les conflits,
- Préparer les stratégies de vente et la négociation.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - Décrire les concepts de démembrement de propriété et d'indivision.

1.2- Le démembrement de propriété.
- Concept de la pleine propriété : explication des trois composantes.
- Notion de démembrement : présentation du démembrement de propriété et signification.
- Les composantes du démembrement.
- Les avantages et les inconvénients du démembrement de propriété.

1.1- L'indivision.
- Définition.
- Présentation des situations typiques menant à l'indivision.

- Le fonctionnement de l'indivision.
- Les avantages et les inconvénients de l'indivision.

2 - Expliquer les procédures et documents nécessaires.
- Les délais et les étapes clé du processus.
- L'acte de notoriété.
- L'attestation de propriété immobilière.
- Les différents mandats de vente.

3 - Préciser les aspects fiscaux et financiers.
- Les droits de succession et les exonérations possibles.
- La plus-value immobilière.
- La répartition entre les héritiers.

4 - Communiquer avec les héritiers et gérer les conflits.
- L'écoute active et l'empathie.
- L'information claire sur le processus et les attentes.
- Les stratégies pour résoudre les désaccords entre héritiers.

5 - Préparer les stratégies de vente et la négociation.
- L'évaluation du bien.
- La mise en valeur.
- La gestion des dynamiques familiales et émotionnelles.
- Les techniques pour parvenir à un accord satisfaisant.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Apports théoriques et pratiques.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Modalités et délais d'accès :
Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :
- e-mail : info@lyadis-immobilier.com

- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.