

FICHE 05 **Ventes complexes : succession, divorce et indivision**

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les acteurs, droits et blocages propres aux ventes issues d'une succession, d'un divorce ou d'une indivision.
 - Organiser le dossier de vente et coordonner efficacement notaire, héritiers, indivisaires et conseils.
- Comprendre les règles essentielles de représentation, d'accord des parties et de prise de décision.
 - Adopter une posture de médiation commerciale permettant de faire avancer le dossier sans dépasser le rôle de l'agent immobilier.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Comprendre les situations de vente complexe	1 h 30	Succession, indivision, séparation et divorce ; identification des parties ; enjeux patrimoniaux, humains et calendaires.
Module 2 — Pouvoirs, accords et sécurisation du mandat	1 h 30	Qualité et capacité des signataires ; représentation ; pouvoirs ; vérifications préalables ; rôle du notaire et limites du conseil de l'intermédiaire.
Module 3 — Constituer le dossier et construire une stratégie de vente	2 h 00	Pièces, chronologie, avis de valeur, fixation du prix, mandat, accès au bien, financement des travaux éventuels et scénarios de commercialisation.
Module 4 — Gérer les désaccords et coordonner les parties	2 h 00	Écoute et reformulation ; neutralité ; conduite de réunion ; compte rendu ; gestion des objections ; plan d'action commun et traçabilité.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Cartographier les acteurs et pouvoirs dans trois situations : succession, divorce et indivision.
Atelier 2	1 h 30	Reconstituer le dossier documentaire nécessaire avant la mise en vente.
Atelier 3	1 h 30	Gérer un désaccord sur le prix entre héritiers ou indivisaires à partir d'un cas pratique.
Atelier 4	1 h 15	Simuler un entretien avec un vendeur en situation de conflit ou de forte charge émotionnelle.
Atelier 5	1 h 15	Construire un plan d'action partagé entre agence, notaire et parties prenantes.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOP

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.