

# SÉCURISER LA VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER EN CONTEXTE SUCCESSORAL

Mise à jour le 12.06.26

## OBJECTIFS

- Analyser une situation de vente immobilière en contexte successoral
- Identifier les parties et leurs droits
- Intégrer les enjeux fiscaux du dossier
- Préparer et coordonner les conditions opérationnelles de la transaction dans le respect de son périmètre d'intervention

## PRÉ-REQUIS

- Cette formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier, débutants ou confirmés, intervenant dans la préparation, la commercialisation ou le suivi de transactions immobilières.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures en présentiel collectif
- Tarif : 900 € HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 4
- Effectif maximum : 12

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences sont évaluées à partir d'une mise en situation professionnelle reconstituée individuelle portant sur une vente immobilière en contexte successoral.

Le participant analyse la situation proposée et formalise les éléments nécessaires à la préparation et à la coordination de la transaction. L'évaluation est complétée par un entretien oral permettant d'explicitier l'analyse et les choix réalisés. Des quiz de positionnement et de consolidation des acquis peuvent également être mobilisés au cours de la formation.

## CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : [contact@lexiformations.com](mailto:contact@lexiformations.com)
- Tél : 06.69.57.06.19

## PROGRAMME

### I. Analyser la situation successorale des vendeurs

*Identifier l'état d'avancement d'une succession et ses conséquences sur la préparation de la vente*

- Étapes du règlement successoral
- Délais clés
- Lecture d'un dossier : éléments établis, manquants, à confirmer
- Points à faire valider par le notaire

### II. Déterminer les héritiers et leurs droits

*Identifier les parties devant intervenir à la vente et leurs droits (nature et quotité)*

- Dévolution successorale légale et testamentaire
- Droits des héritiers : nouvelles situations juridiques créées : indivision et/ou démembrement (régime juridiques et conséquences (consentements, désaccords, blocages etc.)

### III. Intégrer les enjeux patrimoniaux et fiscaux

*Intégrer les enjeux patrimoniaux et fiscaux d'une succession dans la préparation de la vente afin d'adapter sa stratégie de commercialisation et son accompagnement*

- Principes généraux de la fiscalité successorale : base d'imposition, abattements, barème progressif
- Incidences fiscales sur la décision de vente
- Valorisation du bien : risque de redressement - Interactions valorisation / fiscalité

### IV. Préparer et coordonner la vente

*Structurer les éléments du dossier et organiser les échanges entre parties prenantes dans le respect du périmètre d'intervention*

- Sélection des pièces et informations à réunir
- Outil de suivi du dossier
- Coordination des parties (héritiers, acquéreur, notaire)
- Adaptation de la communication
- Orientation vers le notaire

**Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.**

*Lexi Formations*

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334