

Objectifs de la formation :

- Etre capable d'analyser l'impact des régimes matrimoniaux sur la gestion et la transmission des biens immobiliers
- Etre en mesure de conseiller les clients sur les stratégies patrimoniales optimales selon leur situation familiale
- Maîtriser les procédures de sortie d'indivision et leurs conséquences fiscales et juridiques

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 375€ HT soit 450 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325 € HT soit 390€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 1900€ HT soit 2280 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de
la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un
questionnement tout au long de la
formation.

Evaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%, une
appréciation globale de la formation
permettra aussi de valider la
formation même si vous n'avez pas
atteint 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire
sur le niveau de satisfaction,

Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222
stagiaires et 26242 heures de
formation dispensées sur 2024/2025



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
 - Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1 :

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2) Démembrement de propriété, nu-propriétaire et usufruitier

3) L'indivision

4) Les deux régimes du PACS

5) Le mariage et les régimes matrimoniaux

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long de
la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%, une
appréciation globale de la formation
permettra aussi de valider la
formation même si vous n'avez pas
atteint 70%.

Évaluation à chaud par
questionnaire sur le niveau de
satisfaction.

Moyenne obtenue 9.4/10 pour 222
stagiaires et 26242 heures de
formation dispensées sur 2024/2025



Programme de la formation :

6) Le divorce

7) Les donations

8) Les successions

9) Test d'évaluation des acquis

QCM

10) Bilan de formation

Tour de table