



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

RÉCUPÉRER DES MANDATS DE VENTE DANS LES LIQUIDATIONS JUDICIAIRES

PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre les procédures judiciaires de bien immobilier ➤ Savoir rechercher et proposer des biens immobiliers en saisie ➤ Savoir formuler une offre sur une procédure (liquidation, redressement, enchères)
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 12 heures</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : précisés dans la convention</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé : + de 25 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	❖ Nouveauté 2026
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53

TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les procédures judiciaires immobilières (saisie, RJ, LJ, enchères).
- Identifier et qualifier des biens issus de ventes en difficulté.
- Construire une stratégie de prise de mandat sur des dossiers sensibles.
- Formuler une offre conforme aux procédures (liquidation, redressement, enchères).
- Expliquer les mécanismes au client sans sur-promettre.
- Se positionner comme interlocuteur référent sur ces niches à forte valeur.

Module 1 – Panorama des niches immobilières “ventes en difficulté”

Objectifs

- Comprendre où se situent réellement les opportunités de mandat hors marché classique.

Contenu

Type de vente Qui vend ? Spécificité
Saisie immobilière Créancier via JEX Vente judiciaire, délais contraints
Vente amiable en saisie Propriétaire sous contrôle juge Mandat ultra-qualifié
Redressement judiciaire Administrateur judiciaire Maintien d'activité
Liquidation judiciaire Mandataire judiciaire Arbitrage prix / rapidité
Enchères judiciaires Tribunal Aucune clause suspensive
Atelier
Identifier 5 sources locales de ventes contraintes dans sa zone.

Module 2 – Comprendre la procédure de saisie immobilière

Contenu

- Déroulé complet d'une saisie :
 1. Commandement de payer
 2. Assignation
 3. Audience d'orientation
 4. Autorisation de vente amiable OU enchères
- Rôle du JEX
- Délais légaux & risques de radiation

Points clés agent

Erreur classique Conséquence
Promettre une vente “classique” Nullité de mandat
Ignorer les délais Dossier bloqué
Négocier sans autorisation Irrecevabilité offre

Module 3 – Enchères judiciaires : comprendre sans sur-promettre

Contenu

- Fonctionnement d'une vente aux enchères
- Différence adjudication / surenchère
- Rôle obligatoire de l'avocat
- Prix affiché ≠ prix réel

Ce que l'agent peut faire / ne pas faire

Autorisé Interdit

Informé Négociateur

Préparer client Garantir résultat

Analyser dossier Représenter en audience

Module 4 – Vente amiable en saisie : la vraie mine d'or de l'agent

Pourquoi c'est la meilleure niche ?

Avantage Explication

Mandat judiciaire sécurisé Peu de concurrence

Prix souvent décoté Marché porteur

Honoraires légitimes Forte valeur ajoutée

Process

1. Dossier JEX
2. Autorisation de vendre
3. Rédaction mandat judiciaire
4. Suivi du calendrier tribunal

Atelier

Simulation de rendez-vous vendeur sous saisie.

Module 5 – RJ / LJ : ce que l'agent doit absolument savoir

Différences clés

RJ LJ

Tentative de sauvetage Fin d'activité

Administrateur judiciaire Mandataire liquidateur

Vente encadrée Vente rapide prioritaire

Comment capter les dossiers ?

- Greffes des tribunaux
- Réseaux d'administrateurs / mandataires
- Publications BODACC

Module 6 – Rechercher efficacement ces biens

Outils

Source Fréquence

Greffe TC Hebdo

BODACC Quotidien

Tribunaux judiciaires Mensuel

Notaires Relationnel

Atelier

Création d'une routine de veille 15 min / jour.

Module 7 – Formuler une offre en procédure judiciaire

Différences offres

Vente classique Vente judiciaire

Souple Ultra-formelle

Clause suspensive Rare / interdite

Délai libre Délai tribunal

Atelier pratique

Rédaction d'une offre conforme RJ / LJ.

Module 8 – Positionnement commercial & discours agent

Discours clé

- "Je ne promets pas – je sécurise"

- “Je suis un facilitateur judiciaire”
- “Mon rôle est de protéger votre dossier”

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.