

# L'IMPACT DU DROIT PATRIMONIAL ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 26.01.25

## OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Mesurer les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente d'une personne protégée

## PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures en présentiel (sur deux jours)
- Tarif : 575€ HT (690€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- Effectif maximum : 16

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
- 

## CONTACT :

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

## PROGRAMME

### I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

### II. Vendre un bien issu d'une succession

- Identifier les différents héritiers et prendre en fonction d'eux les précautions juridiques nécessaires à la signature du mandat et de la vente
- Comprendre l'articulation entre le règlement de la succession et la vente du bien pour pouvoir anticiper toutes les problématiques fiscales en découlant

### III. Vendre d'un bien indivis

- Identifier le bien indivis et le fonctionnement de l'indivision
- Prendre les précautions nécessaires au bon déroulé de la vente (dès la signature du mandat)
- Connaître et anticiper les désaccords financiers pouvant empêcher la vente
- Régler une situation conflictuelle (refus de vendre par l'un des indivisaires)

### IV. Vente d'un bien appartenant à un personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

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

*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

*Lexi Formations*