

DIVORCE ET VENTE IMMOBILIERE

Mise à jour le 12.06.25

OBJECTIFS

- Connaître les différents cas de divorce
- Vendre un bien en cours de procédure de divorce
- Conseiller les clients en répondant à leurs interrogations

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

Introduction

- Les différentes procédures de divorce : consentement mutuel, judiciaire, contentieux
- Les différentes étapes du divorce

I. Questions fréquentes liées à la signature des actes (mandat – avant-contrat – vente)

- A partir de quelle étape peut-on sans risque signer le mandat et mettre en vente le bien ?
- Qui doit signer le mandat de vente ?
- Est-il judicieux d'attendre le prononcé définitif du divorce pour vendre ? Pourquoi ?
- En cas de conflit entre les époux, doit-on attendre le jugement définitif de divorce pour vendre ?
- Quelles précautions faut-il prendre dans les actes s'il s'agit de la vente du logement de la famille. (clause d'intervention si les époux ne s'entendent pas).

II. Questions fréquentes liées à l'aspect financier et fiscal du divorce

- Comment gérer le remboursement de l'emprunt commun ?
- Le produit de la vente doit-il être déposé sur un compte séquestre en attendant le prononcé définitif du divorce ?
- Que se passe-t-il si les époux ne s'entendent pas sur la répartition du prix entre eux ?
- Quelles est la fiscalité engendrée par le divorce ? Est-il plus avantageux de vendre le bien avant de divorcer ?

III. Questions fréquentes liées à l'occupation du bien par un seul des époux pendant la mise en vente et en attendant le divorce

- Que faire si l'un des époux empêche les visites du bien ?
- En attendant la vente, l'époux qui occupe exclusivement le bien doit-il assumer seul l'entretien du bien et les charges (emprunt). Est-il redevable d'une somme d'argent ? Si oui, pendant combien de temps ?

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 3,5 heures - Distanciel collectif via Teams sur 4 demi-journées
- Tarif : 122,5 € HT (soit 147 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 4
- 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: Quizz d'entrée et de sortie de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur :
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

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