

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

Mise à jour le 12.06.25

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 : 14 heures en distanciel (sur 4 demi-journées)
- Tarif : 410€ HT
- 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
- 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