

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

Mise à jour le 15.04.2024

OBJECTIFS

- Connaître les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Savoir vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Savoir conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Connaître 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 visio) sur 4 demi-journées
- Tarif : 400€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

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 ré

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations