

REGIMES MATRIMONIAUX ET SUCCESSIONS – LES CONSEQUENCES SUR LA VENTE IMMOBILIERE



En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession^.

Comprendre les régimes matrimoniaux et la succession immobilière fait partie des indispensables pour sécuriser la vente immobilière. Cette formation explore la protection du conjoint, le partage des biens et la liquidation du régime matrimonial. Ce programme vise à maîtriser les droits de succession, la fiscalité immobilière et les mécanismes de l'indivision avec l'appui d'un notaire spécialisé en succession. A l'issue de cette formation, vous saurez anticiper les enjeux juridiques et optimiser la transmission de votre patrimoine familial. Un contrat de mariage bien rédigé facilite la gestion de l'héritage immobilier et des aspects juridiques immobiliers.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation prospection immobilière.](#)
- [Formation acheter ou vendre à plusieurs un bien immobilier.](#)
- [Formation servitudes, mitoyenneté et voisinage.](#)



Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Déterminer les règles fondamentales du régime primaire impératif et du régime légal
- Etablir les principales caractéristiques des régimes matrimoniaux
- Distinguer les avantages et inconvénients des PACS et concubinage
- Identifier les points de vigilance en cas d'incapacité



Programme

I – Notions fondamentales en droit des familles

- Vocabulaire

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle 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 personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

- Régime primaire impérial
- Enjeux actuels

II- Les régimes conventionnels

- Régime de la séparation de biens
- Régime de la communauté universelle
- Régime de la participation aux acquêts

III – Les autres types d’union

- Le PACS
- Le concubinage

IV – Notions d’incapacité

- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle



Méthodes pédagogiques

Alternance d’apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d’un ordinateur muni d’une webcam et d’un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d’action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d’attester de l’acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l’issue de la formation.