



Le droit de la famille et la vente d'un bien immobilier

Le quotidien des professionnels de l'immobilier est de **s'adapter au contexte de leurs clients** à l'occasion des prises de mandats.

Il est ainsi fréquent de prendre en charge la vente de maisons, d'appartements, de terrains et autres biens immobiliers **en tenant compte de l'environnement familial et de ses particularités**, dont notamment les mesures de protection des mineurs, des majeurs, mais aussi celles liées aux règles spécifiques des régimes matrimoniaux divers, ainsi que les aléas de la vie, une séparation ou un décès.

Cette formation vous permettra de **maîtriser l'engagement des parties dans les différentes situations rencontrées** et de **vous démarquer** avec des compétences spécifiques.

Durée

2 jours/ 16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Appréhender les fondamentaux du droit de la famille afin de conseiller les acheteurs et vendeurs selon la situation présentée**
- **Identifier les acteurs intervenants à l'acte de vente et les conséquences juridiques des situations matrimoniales**
- **Identifier les acteurs intervenants à l'acte de vente et les conséquences juridiques d'une succession**

Public :

Professionnels de l'immobilier
De 1 à 15 participant(s) maximum

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou intra-entreprise ou individuelle

Contenu pédagogique :

Appréhender les fondamentaux du droit de la famille afin de conseiller les acheteurs et vendeurs selon la situation présentée

Différencier les régimes de protection

- Distinguer les incapacités spéciales et les incapacités générales
- Maîtriser les autorisations et délais selon le régime de protection des mineurs
- Maîtriser les autorisations et délais selon le régime de protection des majeurs protégés
- Déterminer l'avant contrat en fonction du régime de protection

Prérequis :

Aucun

Sanction de la formation :

Attestation de formation



Identifier les acteurs à l'acte de vente et les conséquences juridiques des situations matrimoniales

Différencier les régimes matrimoniaux

- Distinguer les différents régimes matrimoniaux
- Analyser la nature juridique du bien vendu en fonction du régime matrimonial
- Maîtriser les particularités du logement familial

Identifier la nature du divorce et les conséquences sur le droit immobilier

- Différencier les catégories de divorce
- Maîtriser les autorisations et délais en fonction de la nature du divorce
- Déterminer et expliquer les interventions nécessaires pour sécuriser l'acquisition lors d'une situation « en instance de divorce »
- Déterminer et anticiper les problématiques civiles et fiscales pour sécuriser la vente lors d'une situation « en instance de divorce »

Analyser et maîtriser les situations particulières hors mariage et divorce

- Distinguer le régime du PACS et le concubinage
- Anticiper les problématiques juridiques et fiscales (logement familial, créance, indivision, transmission, fiscalité)

Identifier les acteurs à l'acte de vente et les conséquences juridiques d'une succession

Gérer l'ouverture d'une succession entre l'avant contrat et l'acte de vente

- Expliquer la notion de succession, les délais et formalités nécessaires pour conclure la vente
- Déterminer les démarches et conséquences lors du décès du vendeur ou de l'acquéreur

Analyser les actes d'une succession

- L'acte de notoriété : déterminer les droits de chacun des héritiers et les conséquences sur la qualité de vendeur
- L'attestation immobilière et la déclaration de succession : déterminer l'évaluation du bien immobilier et les conséquences fiscales sur la vente



Distinguer l'indivision et le démembrement

- Définir les notions de démembrement (usufruit/nue-propriété) et de l'indivision
- Appliquer les règles du démembrement et de l'indivision sur la vente à intervenir et déterminer les conséquences fiscales
- Maîtriser l'acquisition en démembrement d'un bien (avantages sur la transmission par donation, optimisation et conséquence sur l'achat)

CAS PRATIQUES ÉVALUATION FINALE

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes :

- Participatives, basée sur le questionnement des participants,
- Actives, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes :

Exposés, démonstrations, exercices d'application, mise en situation sur des cas concrets.

Remise d'un support pédagogique sous format papier et dématérialisé

Modalités d'évaluation :

Evaluation en amont (positionnement/attentes)

Evaluation formative : quizz, exercice, mise en situation

Evaluation finale des acquis : questionnaire (QCM) et exercices

Evaluation de la satisfaction à chaud

Evaluation à froid (sous 3 à 6 mois)

