

## TOUT SAVOIR DES DIFFERENTS REGIMES MATRIMONIAUX

« En savoir toujours plus pour prétendre à plus  
Valorisez votre Approche en tant que Professionnel Averti ! »

### OBJECTIFS :

Mieux conseiller ses clients par une connaissance des régimes matrimoniaux  
Comprendre les impacts & les conséquences de **l'Indivision**  
Mieux anticiper les actions à réaliser en amont de la vente dans le cadre d'un divorce  
Et bien entendu ...  
Acquérir de nouvelles connaissances indispensables à la notion de Conseil

### Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

**Moyens :** Salle d'environ 12 à 15 m<sup>2</sup> jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m<sup>2</sup> au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

**Méthode :** Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

**Evaluation :** Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un **handicap** physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

### Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés /Managers / Dirigeants  
Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

**Intervenant :** Eric **GODET - LA - LOI** Formateur spécialisé en transaction immobilière

**Lieu & Date de la formation :** à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit **7 heures**

### Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

### Modalités & Délai d'Accès

Le **délai d'accès** tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum). L'inscription est à réaliser via l'adresse email suivante : [pluriel.competences@orange.fr](mailto:pluriel.competences@orange.fr)

**Une convocation** avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation, elle précise également les horaires journaliers de la formation. Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

# PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2023)

## TOUT SAVOIR DES DIFFERENTS REGIMES MATRIMONIAUX

### I. Les différents régimes matrimoniaux

#### *Définitions & Explications*

- Le régime légal de la communauté réduite aux acquêts
- Le régime de la séparation de biens
- Le régime de la communauté universelle
- L'élément d'extranéité en droit international privé :  
« Savoir le régime matrimonial en fonction du lieu du mariage »

### II. Les conséquences à l'achat des régimes matrimoniaux

#### *Orientations & Illustrations*

- Qui doit signer ?
- Quels documents ?
- Qui doit prévenir qui ?
- Le cas spécifique de la S.C.I Familiale

### III. Les conséquences de l'indivision

#### *Orientations & Illustrations*

*Ce qui se passe au cours de la période d'indivision avec les conséquences sur la vente.*

*Lors de la période d'indivision, un certain nombre d'événements peuvent survenir*

*Et engendrer des conséquences lors de la succession et de la vente.*

- Quels sont les risques de l'indivision ?
- Qu'est-ce que veut dire « indivis » ?
- Quand commence l'indivision ?
- Quand prend fin de l'indivision ?
- Quelles sont les règles de l'indivision ?
- Quel est l'intérêt d'une indivision et ses risques ?
- Quelles sont les obligations des indivisaires ?
- Que fait-on pour protéger chacun ?
- Quelles sont les dispositions dans l'acte ?
- Quels sont les conséquences de la répartition du prix lors de la vente ?
- Quelles sont les conséquences d'un changement de régime en cours de l'indivision ?
- Comment gère-t-on les clauses de réemploi et de remboursement partiel du prêt par un des indivisaires ?

## IV. Les conséquences sur la vente

### *Orientations & Illustrations*

- Qui convoque-t-on ?
- De quels documents avons-nous besoin ?
- Pourquoi appréhender ces éléments en amont d'une mise en vente ?

## V. Divorces et notamment le cas du divorce par consentements mutuels

### *Orientations & Illustrations*

- Qui convoque-t-on ?
- Quid d'un rachat de parts & subtilités ?

## VI. Répartition du prix & Conséquences

### *Orientations & Illustrations*

- Gestion du réemploi des fonds ?
- Gestion du compte joint ?

## SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz des Connaissances

Correction

***Retrouvez-nous sur notre site [www.pluriel-competences](http://www.pluriel-competences)***