

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 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² 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 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).

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 2025)

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