

PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

DURÉE

2 jours, soit 14 heures

TARIF

840 €

CERTIFICATIONS

Attestation de stage

PROCHAINE(S) SESSION(S) :

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Développer ses connaissances et améliorer sa démarche professionnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Cette formation a pour but de donner aux stagiaires des éléments de base pour envisager l'immobilier sous son angle patrimonial.
- La formation permet aussi d'appréhender suffisamment de problématiques juridiques concernant la transaction, qu'elle sera concrètement utile au négociateur ou à l'agent commercial.

PROGRAMME

L'environnement du patrimoine

Le couple

Les différentes formes d'union (mariage, PACS, concubinage) et leur impact sur la constitution du patrimoine immobilier
Cette partie permet aussi de répondre à la problématique des modalités d'acquisition en fonction du statut du couple et de faire le point sur l'indivision

Successions et donations

Le point sur les successions et les donations concernant le patrimoine immobilier pour un couple marié, en PACS ou en concubinage

Les stratégies pour organiser la transmission d'un bien immobilier

L'argumentation comparative

Le tableau des gains

Les techniques au service du patrimoine immobilier

Démembrement de propriété et patrimoine

La possibilité d'effectuer un démembrement de propriété (nue-propriété et usufruit) peut s'envisager à différents moments de la vie du propriétaire, en particulier pour organiser la transmission de son patrimoine

Le viager

Comprendre les techniques de base du viager, ce qu'il représente en 2019 sur le marché immobilier en France

Les éléments permettant de répondre à un vendeur qui manifesterait un intérêt pour le viager : faut-il l'encourager ou le dissuader ?

La SCI

Une demi-journée est consacrée à la SCI en faisant le lien avec tous les points précédents : achat par le couple, transmission du patrimoine, avantages fiscaux, etc.

Plusieurs aspects concernant la SCI sont envisagés : création de la SCI, gestion de la SCI, choix de clauses particulières, etc.

Cette partie de la formation n'a pas pour but de se substituer au rôle du notaire ou d'un avocat concernant la création de la SCI, mais de communiquer des renseignements de base fiables à un client de l'agence immobilière.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes actives et déductives

Mise en situation collective ou en sous-groupe, réflexions individuelles, test

Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique des apports théoriques.

Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarceau
25000 Besançon
Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry
90000 Belfort
Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul
Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie
39000 Lons-le-Saunier
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu