

## LA VENTE D'UN BIEN RECU PAR DONATION OU SUCCESSION : CE QU'IL FAUT SAVOIR

### Objectifs pédagogiques et opérationnels

Connaître les principes juridiques du droit des successions et des libéralités pour réussir une vente immobilière ou gérer un patrimoine immobilier  
Savoir répondre aux attentes des clients et mieux les conseiller lors d'un investissement immobilier ou dans le cadre de la gestion d'un immeuble  
Sécuriser les transactions et les opérations de gestion

### Pré requis

Aucun

### Public

Agents immobiliers, administrateurs de biens, négociateurs, assistants  
Chargés de gestion de patrimoine

### Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)  
Evaluation de la formation en ligne

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Alternance d'exposés et de cas pratiques  
Projection du support de formation

### Durée – Modalités

3h30 – Distanciel synchrone (classe virtuelle) ou présentiel

## PROGRAMME DETAILLE

### 1. LA VENTE D'UN BIEN RECU PAR DONATION

Anticipation successorale : l'intérêt de faire des donations entre vifs

La diversité des donations entre vifs

Les clauses usuelles figurant au sein des donations et leur impact sur la vente de l'immeuble

Focus sur la liquidation fiscale des donations

### 2. LA VENTE DANS LE CADRE D'UNE SUCCESSION

Le déroulement du règlement d'une succession

Les principaux actes de la succession (notoriété, attestation de propriété immobilière, déclaration de succession fiscale)

La répartition de la succession avec testament

La répartition légale de la succession entre les héritiers (avec et sans conjoint survivant)

Focus sur la liquidation fiscale des donations

### 3. QUESTIONS/REPONSES

**Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016**