

**Organisme de formation UN + Formations - SIRET 81949915300057**

**Référence et intitulé :** TR14 - La vente d'un bien reçu par donation ou succession : ce qu'il faut savoir

**Durée :** 03h30 (210 minutes)

**Type :** Classe virtuelle

**Public :**

- Agents immobiliers
- Administrateurs de biens
- Négociateurs, assistants
- Chargés de gestion de patrimoine

**Objectifs pédagogiques :**

- 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

**Prérequis :**

- Avoir des bases en droit des successions, des libéralités et en droit immobilier.
- Comprendre les implications patrimoniales liées à la transmission et à la gestion d'un bien.
- Disposer d'une capacité à analyser les situations juridiques pour anticiper les besoins des clients.

**Programme :**

## 1. LA VENTE D'UN BIEN REÇU 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/RÉPONSES

## Moyens pédagogiques :

- Séance de formation en salle.
- Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur <https://unplusformations.immo/login/>

## Moyens d'évaluation :

- Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur <https://unplusformations.immo/login/>).

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

- Questionnaire d'évaluation de la formation.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

UN+  
FORMATIONS