



OBJECTIF(S)

- En suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de maîtriser les principes des modalités de la transmission du patrimoine et savoir en déterminer les conséquences pratiques pour le client.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Agents immobiliers et négociateurs.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant spécialisé en immobilier**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CAPACITÉ JURIDIQUE

- Capacité, incapacités

II - TRANSMISSION LÉGALE DU PATRIMOINE

- L'ordre
- Le degré
- La fente
- Cas pratiques

III - TRANSMISSION ORGANISÉE

- Testament olographe, authentique
- Donations en avance d'hoirie
- Donations préciputaires
- Le rapport
- Cas particulier de la DDV
- Cas pratiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS +
REMERCIEMENT**



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap