

## Stratégies patrimoniales

### INFORMATIONS

#### PUBLIC :

Notaire et collaborateurs pratiquant le droit immobilier et le droit des sociétés

#### NIVEAU :

📌 Pratique courante

#### DATES :

📅 27 octobre 2026

#### DURÉE :

🕒 0.5 jour(s) (3,5 heures)

#### FORMAT :

📺 Présentiel

#### PRÉREQUIS :

Aucun. Toutefois une maîtrise des connaissances de base en droit fiscal et en droit des sociétés pourra permettre de suivre la formation plus confortablement.

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences

techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

## Université du Notariat du Conseil Régional des Notaires de la Cour d'Appel de Montpellier Univ-AT55-La SCI au coeur d'un dossier de vente : questions pratiques (session matin)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Déterminer les éléments de vérification préalables dans un dossier de vente impliquant une société civile immobilière
- Être force de proposition en amont de la vente afin de répondre aux objectifs des associés

### FORMATEURS

### CONTENU :

#### LES PREMIERS POINTS DE VIGILANCE EN AMONT DU DOSSIER

- *La personnalité morale de la SCI*
- *La capacité des associés et les points de vigilance en présence d'un mineur*
- *Identifier les clauses statutaires importantes pour analyser l'impact juridique et fiscale de l'opération*
- *Le cas particulier du démembrement de parts sociales*

#### APPLICATIONS DANS UN DOSSIER DE VENTE IMMOBILIÈRE ET QUESTIONS PRATIQUES

- *La SCI venderesse*
  - Qui peut engager la société ?
  - Quelles sont les impacts juridiques et fiscaux de la vente d'un immeuble social ?
- *La SCI cessionnaire*
  - Qui peut engager la société ?
  - Comment peut-on accompagner les associés dans leur projet immobilier ?
    - Cas de l'acquisition de la résidence principale ou secondaire par une SCI
    - Cas de l'acquisition d'un immeuble de placement