

Stratégies patrimoniales

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :

PAT803A

PUBLIC :

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

NIVEAU :

Pratique courante

DURÉE :

0.5 jour(s) (3,5 heures)

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

Inaфон 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

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

Évaluation 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

La SCI au coeur d'un dossier de vente : questions pratiques

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

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 fiscal 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