

LA VENTE IMMOBILIÈRE EN VIAGER : (7 heures)

Module 1 : Les fondamentaux de la vente immobilière en viager (3 heures et 30 minutes)

Séquence 1 : La détermination de la valeur du viager

- Le principe du contrat
- Le viager occupé ou le viager libre
- Le bouquet, la rente viager pour le calcul du viager
- Le barème
- Le calcul du viager, la simulation du viager
- Capital – taux de transformation
- Les intervenants (débirentier, crédientier)
- L'aléa (espérance de vie – tables fiscales + tables de mortalité)
- Types de rente : onéreux – gratuit

Séquence 2 : Les caractéristiques du viager

- Le contrat
- La validité du contrat
- Le contenu et la forme du contrat
- Prix (correspondance au marché)
- Démembrement
- Réversibilité
- Travaux, entretien du bien,..
- La réversibilité de la rente
- Les réserves effectuées par le vendeur
- Les frais d'acquisition
- Les garanties du vendeur

Module 2 : Identifier la situation et les attentes des clients et proposer des solutions adaptées à la vente en viager (3 heures et 30 minutes)

Séquence 1 : L'intérêt du viager

- La conjoncture socio-économique : la diminution des retraites côté vendeur
- La constitution d'un capital immobilier sans recours à l'emprunt pour l'acquéreur
- Effet de levier et rentabilité
- Échapper à la donation déguisée
- Attention à la faillite de l'acheteur !
- L'éventuelle revente

Séquence 2 : Les spécificités fiscales de la vente viagère

- La fiscalité avantageuse pour le crédientier
- La fiscalité applicable au débirentier sur les droits d'enregistrement
- La répartition des charges d'entretien et des impôts locaux
- La vente en viager et les droits de succession

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre le mécanisme de la vente moyennant paiement d'une rente viagère.
- Maîtriser la réglementation applicable
- Conseiller et accompagner les parties dans la finalisation du contrat

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré – requis : Aucun

Durée : 7 heures

Information et inscription :

Tel : 03 60 28 40 56
contact@start-learning.fr

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.