

# La vente immobilière en viager (7 heures)

## OBJECTIFS

- 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

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 7 heures

## FINANCEMENT

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

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

## MOYENS

### Pédagogiques :

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

### Matériels :

- Outil de visioconférence pour voir et dialoguer avec le formateur

### Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

## CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : [contact@start-learning.fr](mailto:contact@start-learning.fr)  
[www.start-learning.fr](http://www.start-learning.fr)

NDA : 32 60 03216 60

## Module 1 : Les fondamentaux de la vente immobilière en viager

**3 Heures 30**

### 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, crédirentier)
- ▶ 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 les attentes clients et proposer des solutions adaptées au viager

**3 Heures 30**

### 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 crédirentier
- ▶ 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

## Certification

 Qualiopi  
processus certifié

## Financements

 MON COMPTE FORMATION  OPCO  pôle emploi

## Nous suivre

   



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.