

La vente immobilière en viager (10 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 : 10 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
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéo animée par un formateur qualifié
- Bloc-notes, assistance
- Messagerie formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr

www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Les fondamentaux de la vente immobilière en viager

5 Heures

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

5 Heures

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

Nous suivre



Financements



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