

OBJECTIFS

- **Découvrir** les particularités de la vente en Viager
- **Connaître** les textes applicables en viager
- **Motiver** vendeurs et acquéreurs - Intérêts du viager
- **Appréhender** les aspects spécifiques de la vente en viager
- **Attention** particulière à la capacité des parties
- **Approche** des règles de calcul du viager
- **Mieux** se positionner en spécialiste professionnel
- **Connaître** les clauses spécifiques du mandat et du compromis viager
- **Développer** son activité Transaction

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistants dotés d'une expérience en transaction et désirant développer la vente en viager

Prérequis : Maîtrise de la vente immobilière

PROGRAMME

PRÉAMBULE ET RAPPELS :

- Démembrement du droit de propriété
- Les ventes en démembrement

I - HISTOIRE – STATISTIQUES – CONTEXTE DU VIAGER

- Histoire - Les chiffres - Marché du viager
- Les intérêts du viager pour les parties
- Le crédit viager hypothécaire
- Perspectives d'avenir - Vocabulaire spécifique

II - PRÉSENTATION DU VIAGER ET GÉNÉRALITÉS

- Vente en viager et Aléa
- Les Viagers occupés - Le Viager libre

III - ACTE DE VENTE & VIAGER

- Mandat en viager : Particularités
- Protection du consommateur : Rappels
- Sensibilisation à la capacité des parties - Spécificités
- Cas particuliers
- Capacité de financement de l'acquéreur

VI - VIAGER ET PRIX DE VENTE

- Le prix inconnu !
- Prix et rente viagère
- Bases de calcul de la rente viagère

V - CARACTÈRE ALÉATOIRE DU VIAGER

- Gain et Perte : notion essentielle de l'acte de vente
- Absence de caractère aléatoire : conséquences

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Etude de cas - Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

VI - EFFETS DE LA VENTE EN VIAGER

- La rente viagère
- Aperçu fiscal du viager
- Non-perception de la rente et ses conséquences
- Exigibilité et perception de la rente - Preuve de vie
- Les garanties de droit - Les garanties contractuelles
- Montant des arrérages et ses modifications : Aperçus
- Les conséquences de la libération anticipée des lieux
- Fin de paiement de la rente

VII - CLAUSES PARTICULIÈRES AUX CONTRATS DE VENTE EN VIAGER

- Les clauses du mandat - Les clauses du contrat de vente
- Les documents et diagnostics annexes
- Particularité du viager libre « loué »
- Possibilité de revente d'un bien acquis en viager
- Possibilité de rachat de la rente

Journée ponctuée d'exemples de valorisation de vente en viager, en utilisant diverses méthodes de calcul