



Prérequis

Aucun

Public

Agents immobiliers

Toute personne désireuse de se familiariser avec le viager

Objectifs

Se familiariser avec le viager

Apprendre à vendre le viager

Pédagogie

Alternance de cours théoriques et cas pratiques. Possibilité d'adapter les exercices au besoin des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Travail de groupe

Interactions individuelles

Partages d'expériences

Séances de questions / réponses

Support pédagogique

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

Le viager de A à Z

1 jour – 7 heures

Comprendre le viager

- Définition
- Le contrat de vente :
- L'objet de la vente
- Le prix
- Les modalités de paiement
- La répartition des charges
- La fiscalité
- Les droits d'enregistrement
- Les plus-values
- L'impôt sur le revenu
- L'annulation de la vente
- Les ventes aux parents

Vendre le viager

- Les garanties du vendeur :
 - Privilège
 - Clause résolutoire
 - Problématique du financement
- Savoir calculer l'efficacité :
 - Barèmes
 - Indexation
 - Calculs libres/occupés
- Les clients du viager :
 - Acheteurs
 - Vendeurs
 - Biens immobiliers
- Le compromis de vente :
 - Rédaction libre/occupé
 - Condition suspensive d'obtention de prêt
 - Garanties du vendeur

Vendre aux investisseurs



N° déclaration
22 600 288 660