

LA VENTE EN VIAGER À TERME - EN NUE PROPRIÉTÉ



LA FORMATION

Cette formation aborde les fondamentaux du viager et l'ensemble des points de vigilance d'une vente en viager libre ou occupé. Elle est idéale pour une diversification d'investissement immobilier.

Cette formation met en perspective tous les points juridiques, techniques, fiscaux et aussi commerciaux majeurs pour une expertise de l'immobilier en viager précise du bien et des attentes du client. De plus, cette formation professionnelle permettra d'appréhender la dimension sociale d'une vente immobilière en viager tant pour le vendeur que pour l'acheteur.



LES OBJECTIFS

- Identifier la typologie de vente la plus adaptée
- Comprendre le mécanisme de la vente moyennant paiement d'une rente viagère
- Conseiller et accompagner les parties dans la finalisation du contrat



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

OUTILS

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Le formateur proposera des apports théoriques, des études de cas, des mises en situation et des échanges sous forme de questions/réponses

MÉTHODE

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques.

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.

PRÉ REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

LE LIEU

La formation se déroulera
en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
57 chemin des Sables - Saint Jean
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
formation@cemsaintbarthelemy.com
www.cemstbarth.com

Siret : 130 004 708 00033
N° d'activité: 95 9700165497



PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation est accessible à tous les publics.



DURÉE

La formation proposée dure 7h00 répartie sur une journée

PROGRAMME

MODULE 1 : LES VENTES SPÉCIALES

SÉQUENCE 1 : CHOISIR LES TYPOLOGIES DE TRANSACTIONS

- Le principe du viager
- Le viager occupé ou le viager libre
- La vente à terme
- La vente à terme occupée ou libre
- Le principe du démembrement
- Nue-propriété/usufruit
- Évaluation (tableau fiscal)
- Valeur économique
- Nue-propriété DUH / Nue-propriété et usufruit viager

SÉQUENCE 2 : LA DÉTERMINATION DE LA VALEUR DU VIAGER

- Le bouquet, la rente viagère pour le calcul du viager
- Le barème
- Le calcul du viager, la simulation du viager
- Capital - taux de transformation
- Les intervenants (debirentier, credirentier)
- L'aléa (espérance de vie - tables fiscales + tables de mortalité)
- Types de rente : onéreux - gratuit

MODULE 2 : IDENTIFIER LES ATTENTES CLIENTS ET PROPOSER DES SOLUTIONS ADAPTÉES AU VIAGER

SÉQUENCE 1 : 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

SÉQUENCE 2 : 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
- La fiscalité avantageuse pour le credirentier
- La fiscalité applicable au debirentier sur les droits d'enregistrement

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

La formation de vos projets commence ici....

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site Internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches.

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap.
Veuillez contacter la référente handicap Alexia Louis au
0590 27 12 55 ou par mail à : alexia.louis@cemstbarth.com



POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS
À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR
LE SITE INTERNET DE LA CEM : WWW.CEMSTBARTH.COM