

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les conditions propres du viager en vue d'une commercialisation de ce type de bien

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'INTÉRÊT POUR CHACUNE DES PARTIES

- Avantage pour le Vendeur
- Avantage pour l'Acquéreur
 - **Viager libre** : Jouissance du bien
Rente normalement inférieure aux mensualités d'un prêt
 - **Viager occupé** : Investissement à long terme
Pas de souci de gestion

II - LES ACTES RELATIFS À LA VENTE EN VIAGER

- Le Mandat de vente
- La Promesse de Vente
 - Conditions propres au vendeur
 - Objet de la vente
 - Le prix de vente : détermination du « Bouquet » et de la « Rente »
 - Les obligations de l'Acheteur
 - La clause résolutoire
 - L'assurance contre l'incendie
- Atelier pratique sur le calcul de la rente viagère en cas de Viager libre
 - Viager occupé
 - Complément de rente en cas de cession ou abandon d'usufruit
 - Complément de rente en cas d'abandon du droit d'usage et d'habitation
- Analyse d'un modèle de mandat de vente en viager et d'un modèle de compromis de vente en viager

III - RÉGIME FISCAL

- Impôts sur le revenu : - des rentes viagères
Modalité de calcul selon l'âge du crédit rentier
- Fiscalité du débirentier
- Les droits d'enregistrement et de mutation par décès



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap