

OBJECTIF(S)

• Connaître et comprendre les mécanismes de ces deux produits et leurs positions respectives sur le marché immobilier français, appréhender les risques et les bonnes pratiques professionnelles, déterminer la valeur d'un viager à l'aide d'un outil de calcul.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Professionnels de l'immobilier souhaitant développer des transactions en nue-propriété et viager

Prérequis : Connaissance de la transaction immobilière

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Tablettes ou PC bienvenus

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en démembrement de propriété et viager immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION – DÉFINITIONS ET MARCHÉ

I - LE VIAGER IMMOBILIER

- Qui vend, qui achète en viager
- Les spécificités du viager
- Extinction du viager

II - CALCUL D'UN VIAGER OCCUPÉ

- Principes de valorisation
- Valeur libre/ occupée
- Les variables de calcul, tables, indices...
- Impact de la fiscalité

III - LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

- Qui vend, qui achète en démembrement de propriété
- La convention d'usufruit
- Fiscalité
- Les risques financiers et fiscaux

IV - UTILISATION EN GESTION DE PATRIMOINE

- Stratégie patrimoniale d'un acquéreur, d'un vendeur
- Performance économique de l'investissement
- Sécurisation d'une opération par un programme d'assurances
- Les meilleurs arguments de vente
- Exemples

V - CONCLUSION

- Etendue du Devoir de Conseil en matière de viager et de démembrement

