

## T5 - Augmenter mon CA avec le viager

*Maitriser le viager permet de créer de nouvelles opportunités commerciales et ainsi augmenter son CA.*

*A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de renseigner, d'exploiter, d'estimer et de mettre en œuvre les particularités de la vente en viager.*

**Durée:** 7.00 heures (1.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Professionnels de l'immobilier

### Prérequis

- Aucun

### Objectifs pédagogiques

- Maitriser les mécanismes de la vente moyennant le paiement d'une rente viagère
- Maitriser la réglementation applicable en la matière
- Savoir conseiller et accompagner les parties, dans la finalisation d'une transaction

### Contenu de la formation

- Généralité
  - Le marché du viager / potentialité
  - Déontologie et non-dits
  - Aspect social
  - Responsabilité de l'agent immobilier
  - Les mécanismes (VO, VL, nue propriété, ...)
- Les conditions juridiques
  - L'aléa
  - Les clauses
  - L'équilibre du contrat
  - Le DUH
  - Les indices
  - L'action résolutoire
- Les calculs économiques
  - La valeur vénale
  - La valeur d'occupation
  - Les formules
  - Exercices
- La fiscalité
  - La fiscalité pour le vendeur
  - La fiscalité pour l'acquéreur
  - IFI et TH
- Quiz d'évaluation
- Débriefing et bilan

# PASS Formation

6 rue Maurice CAUNES

31200 TOULOUSE

Email: [contact@passformation.com](mailto:contact@passformation.com)

Tel: 0954467773



## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.