

### LES OBJECTIFS

- Comprendre les bases des mécanismes et fonctionnement d'une vente en viager
- Savoir déterminer un prix de vente
- Proposer une solution adaptées en cas de vente en viager

### PROGRAMME

#### Les fondamentaux de la vente immobilière en viager

#### Le marché du viager

- **La détermination de la valeur du viager**
  - Le principe du contrat
  - Le viager occupé ou le viager libre
  - Le bouquet, la rente viager 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
- **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
  - Les causes de caducité ou d'annulation du viager
  - Les nouvelles formes du viager

**INFO +**

**Durée**

1 jour – 7,5 heures

**Public**

Tous publics

**Pré-requis**

Être à l'aise avec l'outil informatique, avoir un PC ou MAC, adresse mail

**Niveau**

Initiation

**Information et inscription**

01 34 20 20 44

www.lenaconseil.com

contact@lenaconseil.com

**Coût**

Sur devis

**Financement**

Prise en charge possible

### Nos labels Qualité

**Qualiopi**   
processus certifié

**TOSA**  Centre Agréé

**MON COMPTE FORMATION**

**Dd**   
DATADOCKÉ

### LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques - Etudes de cas, mise en situation - Pédagogie participative

Moyens matériels mis à disposition : Présentiel : salle de formation équipée d'Internet, Vidéo projecteur, Paper-board.

Intervenants : formateurs experts / Distanciel synchrone : Formation en distanciel sur logiciel Zoom, Microsoft Teams.

Méthodes d'évaluation : Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et les formateurs, Attestation de présence en fin de formation, Feuille d'évaluation, Attestation de compétences

Accessibilité aux personnes en situation de handicap – parking PMR

#### Léna Conseil

Immeuble Ordinal • 12 Rue des Chauffours • 95000 Cergy • 01 34 20 20 44 • contact@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

SAS au capital de 10 000€ • RCS Pontoise B 501 033 203 • Code Naf 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 95 05719 95 auprès du Préfet de Région Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Mise à jour : 17/02/2022

### PROGRAMME

#### Identifier la situation et les attentes des clients et proposer des solutions adaptées

- **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
- Attention à la faillite de l'acheteur !
- L'éventuelle revente

- **Les spécificités fiscales de la vente viagère**

- La fiscalité avantageuse pour le crédientier
- La fiscalité applicable au débirentier sur les droits d'enregistrement
- La répartition des charges d'entretien et des impôts locaux
- La vente en viager et les droits de succession

**INFO +**

**Durée**

1 jour – 7,5 heures

**Public**

Tous publics

**Pré-requis**

Être à l'aise avec l'outil informatique, avoir un PC ou MAC, adresse mail

**Niveau**

Initiation

**Information et inscription**

01 34 20 20 44

www.lenaconseil.com

contact@lenaconseil.com

**Coût**

Sur devis

**Financement**

Prise en charge possible

### Nos labels Qualité



### LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques - Etudes de cas, mise en situation - Pédagogie participative

Moyens matériels mis à disposition : Présentiel : salle de formation équipée d'Internet, Vidéo projecteur, Paper-board.

Intervenants : formateurs experts / Distanciel synchrone : Formation en distanciel sur logiciel Zoom, Microsoft Teams.

Méthodes d'évaluation : Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et les formateurs, Attestation de présence en fin de formation, Feuille d'évaluation, Attestation de compétences

Accessibilité aux personnes en situation de handicap – parking PMR

#### Léna Conseil

Immeuble Ordinal • 12 Rue des Chauffours • 95000 Cergy • 01 34 20 20 44 • contact@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

SAS au capital de 10 000€ • RCS Pontoise B 501 033 203 • Code Naf 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 95 05719 95 auprès du Préfet de Région Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Mise à jour : 17/02/2022