

012
031255
0123512



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE

1^{ER} RÉSEAU PRIVÉ D'EXPERTS IMMOBILIERS EN FRANCE

FORMATIONS

CONNAÎTRE & MAÎTRISER LES MÉCANISMES DU VIAGER

Conforme aux dispositions de la loi Alur



2 JOURS / 16 HEURES

9h à 12h et 13h à 18h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers ou négociateurs souhaitant maîtriser la vente en viager
- Professionnels reconnus de l'immobilier

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)

OBJECTIFS

À la suite de cette formation, le stagiaire sera tout à fait capable de renseigner, d'exploiter, d'estimer et de mettre en œuvre les particularités de la vente en viager.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le marché et les principes du viager
- Acquérir les compétences financières nécessaires
- Appréhender la fiscalité associée
- Connaître les processus de cession et de fin du viager
- Analyser les profils et motivations des parties impliquées

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard, un cahier de cours

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances le 2^e jour et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



DÉTAIL DU PROGRAMME

1^{er} jour

1 - Marché du viager

- Origine du viager
- Marché actuel du viager et perspectives
- Qui peut vendre en viager ?
- Quoi vendre en viager ?
- Qui peut acheter en viager ?

2 - Le viager : généralités

- Aborder les non-dits
- Le métier d'expert viageriste
- Notions de base
- Types de vente et principes

3 - Les particularités de la vente en viager

- Indexation de la rente viagère
- Réversibilité de la rente viagère
- Garanties
- Répartition des charges
- Abandon du droit d'usage et d'habitation
- Revalorisation de la rente viagère en cas de départ anticipé
- Annulation de la vente en viager

4 - Les modalités financières

- Paramètres déterminants les éléments financiers
- Les différents barèmes
- Modalités et calculs en viager occupé (contenu théorique et exercice)
- Cas spécifique de la vente au comptant (contenu théorique et exercice)
- Modalités et calculs en viager libre (contenu théorique et exercice)

2^e jour

5 - La fiscalité

- Fiscalité du créditrentier
- Fiscalité du débirentier

6 - Cession et fin du viager

- Revente d'un bien en viager
- Décès de l'acquéreur
- Décès du vendeur

7 - Le processus de vente

- Étapes de la vente en viager

8 - Profils et motivations

- Profils des vendeurs
- Motivations des vendeurs
- Profils des acquéreurs
- Motivations des acquéreurs

9 - Cas pratique

- Simulation d'un entretien avec un créditrentier
- Arguments commerciaux
- Réalisation des estimations viagères

10 - Contrôle de connaissances

CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE
L-EXPERTISE.COM

20 RUE HENRI REGNAULT 75014 PARIS
26 RUE ST FRANÇOIS DE PAULE 06300 NICE
S.A.S. AU CAPITAL DE 20 000 € RCS : 519 675 243
N° VERT : 0 800 00 80 89 (APPEL GRATUIT)

031255
0123512

