

Programme – J.311

Ouverture de la session

1. Préambule

- La réglementation
- Caractère aléatoire
- Optimisation du marché actuel
- Notion et vocabulaire propre à cette vente

2. L'intérêt pour chacune des parties

- Avantage pour le Vendeur
- Les garanties de paiement de la rente
- Avantage pour l'Acquéreur – se constituer un patrimoine (viager libre – viager occupé)

3. Les actes relatifs à la vente en viager

- Le mandat de vente
- La promesse de vente : conditions, objet et prix de vente (détermination du bouquet et de la rente)
- Les obligations de l'Acheteur, la clause résolutoire
- L'assurance contre l'incendie

4. Atelier pratique sur le calcul de la rente viagère

5. Analyse d'un modèle de mandat de vente en viager et d'un modèle de compromis de vente en viager

6. Régime fiscal

- Impôts sur le revenu
- Fiscalité du débirentier
- Droits d'enregistrement et de mutation par décès

Clôture et évaluation de fin de formation

Objectifs

- Maîtriser les conditions propres du viager en vue d'une commercialisation de ce type de bien
- Investir ce domaine d'activité particulier avec compétence dans un esprit compétitif par rapport au marché immobilier classique
- Offrir aux parties la perspective d'une telle vente en vue de répondre à leurs préoccupations et besoins.

Personnes concernées

- Agent immobilier
- Investisseur

Prérequis

- Aucun

Méthodologie - Évaluation

- Support pour les apports théoriques
- Échanges interactifs
- Cas pratiques, quiz...
- Remise d'une attestation d'évaluation sur les acquis, en fin de formation

Animation

- Ancien Professeur associé des universités de droit
Diplômé Notaire

Dates

10 juin 2020 / 13 octobre 2020

Prix

730€ HT

Lieux

Paris 75009



CONTACT

Karine JAFFREDO



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com