



La vente en viager

Découvrir un type de transaction encore trop méconnu

Formation

Durée de la formation	3h30 (existe aussi en version 7 h)
Objectifs de la formation	La vente en viager est encore peu développée en France. Depuis quelques années, on voit la demande de viagers s'accroître, surtout du côté des vendeurs. Cette formation courte permet au professionnel de l'immobilier de répondre aux principales interrogations de ses clients sur la question du viager.
Prérequis	aucun pour la version 7 h / pour la version 3h30 il est préférable de maîtriser le calcul des plus-values immobilières et de l'impôt sur le revenu

Contenu de la formation

Contexte du viager

- Le viager en France en 2023
- Pourquoi la mauvaise réputation du viager ?
- La différence avec une vente classique
- L'intérêt du viager
- Focus sur le démembrement de propriété pour mieux comprendre le viager

Découverte client dans le cadre d'un viager

- Le régime matrimonial du vendeur
- La situation particulière du logement de la famille
- Attention au vendeur en situation de vulnérabilité du fait de son âge

Le prix du viager

- La détermination du prix : bouquet et rente
- Méthode de calcul du prix
- Petit cas pratique pour déterminer le bouquet et la rente

Le contrat de viager

- Définition d'un contrat de viager
- Viager occupé ou libre
- Le vendeur, crédientier naturel
- La position de l'acquéreur
- Le cas du vendeur malade

La fiscalité du viager

- La fiscalité du crédientier : méthode de calcul des plus-values immobilières
- Quel impôt sur le revenu pour le crédientier ?
- Les droits de mutation pour le débirentier
- Quel impôt sur le revenu pour le débirentier ?
- Qui paie les impôts locaux ?

La vie du contrat

- L'indexation de la rente
- La majoration de la rente
- Relations entre crédientier et débirentier
- Le décès du débirentier
- Conséquences du défaut de paiement de la rente
- La revente du bien par le débirentier
- La résolution pour inexécution du contrat
- Le décès du crédientier

“ *Le but de mes formations est simple : donner à mes stagiaires des outils juridiques et fiscaux pour enrichir leur démarche professionnelle en tant qu'agent immobilier, négociateur ou agent commercial* ”



06 89 41 23 99



contact@nicolier-formation.fr



www.nicolier-formation.fr