

AA395

PERFECTIONNEMENT

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Vente en viager et investissement en viager

COMPÉTENCES VISÉES

- **Exploiter** les informations juridiques, fiscales, économiques et budgétaires pour analyser la situation du client.
- **Identifier** les objectifs et besoins du client.
- **Sélectionner** et conseiller des solutions patrimoniales pertinentes, à partir de l'évaluation des besoins et des objectifs du client.

PROGRAMME

A. DÉFINITION DU VIAGER IMMOBILIER

1. Qu'est-ce que le viager ?
2. Différence avec une vente immobilière classique
3. Viager comme solution, comment cela fonctionne

B. RÉALISER UNE OPÉRATION EN VIAGER

1. Pourquoi vendre en viager
2. Opter pour un viager libre ou occupé
3. Choisir un investissement en viager
4. Calcul de la rentabilité
5. Réversion de la rente
6. Etapes de l'opération

C. COMPOSANTES ET DÉTERMINATION DU PRIX

1. Etapes des différents calculs
2. Différents paramètres de décision
3. Paiement et fiscalité :
 - a) paiement des charges et taxes
 - b) fiscalité du bouquet et de la rente

D. CONTRAT

1. Notion de contrat aléatoire
2. Différentes garanties de paiement de la rente
3. Clauses de nullité du contrat

E. RÉSILIATION ET CESSATION DU CONTRAT

1. Modalités de libération anticipée du bien
2. Décès de l'acheteur, avant le vendeur

F. CAS PARTICULIERS

1. Droit de mutation et frais de notaire
2. Revente du vivant du créancier
3. Décès de l'acheteur

PUBLIC

- Tout public

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

POINTS FORTS

Les participants se familiarisent avec les composantes du viager. Ils se familiarisent avec l'ensemble des calculs. La méthodologie intègre des exemples chiffrés.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un intervenant expert en gestion de patrimoine

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des exercices
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation