

LE MECANISME DU VIAGER

Objectifs A l'issue de cette formation le stagiaire doit être capable de :	Appréhender, comprendre et maîtriser les subtilités de l'ensemble des composantes du viager. Maîtriser toutes les formes de vente en viager Être capable de calculer un DUH, un bouquet et une rente. Comprendre l'ensemble des articles du code civil légiférant le viager ainsi que la fiscalité.
Durée de la Formation Horaires	2 jours soit 14 heures 9H30 / 12H30 & 14h00 / 18h00
Publics	Idéalement réservés aux professionnels du patrimoine et/ou aux professionnels de l'immobilier.
Pré requis	Être un professionnel de l'immobilier
Organisation	Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence.
Modalités pédagogiques et techniques mises en œuvre	<p>Modalités pédagogiques : Apports théoriques Remise d'un book en support papier à chaque participant pour suivi et prise de note en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance</p> <p>Moyens techniques : <u>Visioconférence :</u> Le cours est adressé à l'apprenant 30 minutes avant le début de la formation par mail. Le cours sera diffusé par partage d'écran et commenté par le formateur. Les participants auront la possibilité de poser des questions pendant le cours au formateur.</p> <p><u>Présentiel :</u> Salle équipée, vidéoprojecteur, paperboard <i>Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre une formation merci de nous contacter afin que nous prenions les mesures nécessaires</i></p>
Moyens d'évaluation	Questionnaire d'évaluation de la formation : Quizz à chaque fin de journée puis quiz final en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

Intervenante	Brigitte Courgeon - Fondatrice et formatrice de l'organisme de formation CELESTINA FORMATIONS qui dispense des formations réservées exclusivement aux professionnels de l'immobilier et du patrimoine.
Prix	Présentiel : 1 250 euros HT / Participant Distanciel : 1 230 euros HT / participant

Programme

- Introduction
- Section 2 : Un concept très ancien
- Section 3 : Définition - De quoi parle-t-on ?
- Section 4 : Les Séniors
 - Le marché
 - Le vieillissement de la population dans le monde
 - Le vieillissement de la population en France
 - Comprendre Les personnes âgées
 - Situation financière des séniors
 - Les frais de santé
 - Les 4 facteurs favorisant le viager
- Section 5 : Les Lois favorisant le viager
- Section 6 : Typologie des crédientiers
- Section 7 : Cadre juridique des différentes formes de vente en viager
- Section 8 : Le Code civil
- Section 9 : Le calcul du bouquet
- Section 10 : Le calcul de la rente
- Section 11 : exercices de calcul
- Section 12 : la fiscalité pour le vendeur et l'acheteur
- Secteur 13 : L'IFI
- Secteur 14 : les travaux
- Section 12 : Conditions requises des contrats
- Section 13 : l'importance de la rédaction de l'acte notarié
- Section 14 : Les garanties réelles pour le vendeur
- Section 15 : L'effet du contrat entre les parties
- Section 16 : Le viager libre
- Section 17 : Le viager à terme
- Section 18 : Le viager occupé
- Section 19 : la revente d'un contrat
- Conclusion : - A retenir

