

TI-520

COMPRENDRE ET MAÎTRISER LA VENTE EN VIAGER

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

Conseiller, exploiter et mettre en œuvre les particularités de la vente en viager

Programme

Caractéristiques de la vente moyennant paiement d'une rente viagère
Conditions de validité du contrat
Exécution du contrat, garantie de paiement de la rente
Estimation du bien, calcul et fixation de la rente
Réversibilité au conjoint survivant
Revalorisation de la rente et son paiement
Viager libre et viager occupé
Droit d'usage et d'habitation du vendeur
Viager en tant que complément de revenus de la personne âgée
Viager en tant qu'outil de transmission patrimoniale : la vente entre parents
Fiscalité avantageuse de la vente viagère pour le crédit rentier
Accès à la propriété sans recours à l'emprunt pour l'acquéreur
Pratique et exemples chiffrés

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement actives et interrogatives.

Public concerné :

Toute personne amenée à traiter des transactions immobilières

Pré requis

Conseiller en immobilier ayant au moins 6 mois d'ancienneté dans la profession.

Durée de l'action

1 journée soit 7 heures

Intervenant

Formateur consultant diplômé Notaire

Coût du stage

509.98 € HT par participant

Dates du stage

18 janvier 2010	6 septembre 2010
3 mai 2010	9 novembre 2010

Toutes nos formations peuvent être réalisées en Intra entreprise, nous contacter pour la planification.