

Initiation à la vente en viager

DURÉE :

- 1 Jour – 7h.

PRÉ-REQUIS :

- Aucun

OBJECTIFS :

- Découvrir les particularités de la vente en Viager
- Connaître les textes applicables en matière de viager
- Motiver vendeurs et acquéreurs de l'intérêt du viager
- Appréhender les aspects spécifiques de la vente en viager
- Apporter une attention particulière à la capacité des parties
- Approche des règles de calcul du viager
- Comprendre les raisons du probable développement des ventes en viager
- Mieux se positionner en spécialiste professionnel
- Connaître les clauses spécifiques du mandat et du compromis viager
- Développer son activité Transaction

PUBLIC :

- Managers, négociateurs, assistantes, débutants ou toutes personnes désirant envisager la vente en Viager

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS
PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE
POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



Initiation à la vente en viager

I – Rappel des bases juridiques

- Particularités du Vendeur : capacités, besoins, motivations...
- Les divers « Viagers »
- Le caractère aléatoire nécessaire

PRÉAMBULE ET RAPPELS

I – Histoire, statistiques, contexte du viager

II – Présentation du viager et généralités

III – L'acte de vente et le viager

- Le mandat en viager Particularités
- Protection du consommateur : Rappels
- L'existence ou non de forme particulière de l'acte de vente
- Les textes « communs » applicables
- Sensibilisation à la capacité des parties – Spécificités en matière de Viager
- Les cas particuliers
- Capacité de financement de l'acquéreur

IV – Viager et prix de vente

- Le prix inconnu !
- Prix et Rente viagère
- Les bases de calcul de la rente viagère

V – Viager et Caractère aléatoire

- Gain et Perte : notion essentielle de l'acte de vente
- Absence de caractère aléatoire
- Les sanctions du manque de caractère aléatoire

VI – Les effets de la vente en Viager

- La rente viagère
- Aperçu fiscal du viager
- La non-perception de la rente et ses conséquences
- Exigibilité et perception de la rente
- La preuve de vie
- Les garanties de droit
- Les garanties contractuelles
- Les effets de la résolution de l'acte de vente

VII – Le montant des arrérages et ses modifications

- L'obligation de variation
- Les possibilités de révision : légale ou conventionnelle
- Les conséquences de la libération anticipée des lieux
- Fin de paiement de la rente

VIII – Clauses particulières aux contrats de vente en viager

- Les clauses du mandat
- Les clauses du contrat de vente
- Les documents et diagnostics annexes
- Particularité du viager libre «loué»

IX – Divers aperçus

- La revente d'un bien acquis en viager
- Le rachat de la rente