

Viager et nue-propriété des produits immobiliers et de gestion patrimoniale

DURÉE :

- 1 Jour – 7h.

PRÉ-REQUIS :

- Aucun

OBJECTIFS :

- Comment développer une approche patrimoniale pour capter de nouveaux clients grâce au viager et au démembrement de propriété
- Après leur résidence principale, vendre à vos clients de l'investissement immobilier

PUBLIC :

- Tous professionnels souhaitant approfondir leurs connaissances sur le viager et le démembrement de propriété et conquérir des clients en utilisant des arguments de gestion patrimoniale

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
Centre de formation
Informatique - Développement Personnel - Santé



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



Viager et nue-propiété des produits immobiliers et de gestion patrimoniale

INTRODUCTION

I – Utilisation de ces produits immobiliers en gestion de patrimoine

- Situation patrimoniale et objectifs d'un vendeur
- Situation patrimoniale et objectifs d'un investisseur

II – Spécificités du viager immobilier

- Le DUH et ses implications
- Les obligations du vendeur et de l'investisseur
- Conditions de validité du contrat de rente viagère
- L'aléa viager et ses implications

III – Comparaison avec les opérations de démembrement de propriété temporaire

- L'usufruit
- La nue-propiété

IV – Valorisation

- Valeur économique, valeur fiscale
- Valorisation des viagers
- Valorisation de la nue-propiété / de l'usufruit
- Exemples concrets

V – Fiscalité

- IRPP
- ISF
- Plus-Value
- Droits de mutation

VI – Arguments de vente liés à la gestion du patrimoine

- La défiscalisation est-elle un bon argument de vente ?
- La transmission familiale intergénérationnelle
- Les dangers de l'abus de droit – exemples concrets
- Les opérations effectuées par les entrepreneurs
- L'utilisation d'une SCI
- Pierre-papier : le démembrement de SCPI
- Exemples concrets

VII – Financement de ces opérations

- Le rôle des banques
- Le prêt viager hypothécaire

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

VIII – Marchés

- Les acteurs sur le marché du neuf et de l'ancien

IX – Déroulement des opérations

- Acquisition en viager
- Acquisition de nue-propriété
- Acquisition d'usufruit temporaire

X – Conclusion

- Produit immobilier et financier Professionnels : attention au devoir de conseil !