



2 Jours La vente en viager dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-5

Objectifs de la formation

- Identifier les mécanismes de la vente moyennant le paiement d'une rente viagère
- Définir la réglementation juridique et fiscale applicable dans la vente en viager
- Détecter les situations propices pour mettre en place une vente en viager
- Etablir l'accompagnement des différentes parties pour finaliser l'opération

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Examiner le regain actuel du marché de la vente en viager

- La conjoncture socio-économique (la diminution des retraites côté vendeur)
- La constitution d'un capital immobilier sans recours à l'emprunt pour l'acquéreur
- Les atouts du viager pour l'agent immobilier (CA, mandat exclusif, notoriété)
- Les nouvelles formes (viager semi-occupé, viager sans rente, vente à terme)

2. Identifier les caractéristiques juridiques de la vente en viager

- Les conditions de validité du contrat (capacité, consentement, objet, cause)
- L'exécution du contrat, les garanties de paiement de la rente
- Les causes de caducité ou d'annulation du contrat

Jour 1 - Après-midi

3. Déterminer le montant de la rente



- L'estimation du bien (valeur foncière et valeur locative)
- Les modalités de calcul et de fixation de la rente
- Le bouquet et son imputation
- Les réserves au profit du crédientier (droit d'usage et d'habitation, usufruit)
- La réversibilité de la rente au profit du conjoint survivant (partielle ou totale)
- La revalorisation de la rente en cours de contrat et les modalités de paiement

4. Examiner les garanties pour le vendeur

- La solidarité entre les acquéreurs
- Le cautionnement solidaire
- Le privilège du vendeur d'immeuble
- La clause résolutoire
- L'assurance contre l'incendie

Jour 2 - Matin

5. Identifier le régime fiscal du viager

- La fiscalité avantageuse pour le crédientier
- La fiscalité applicable au débirentier sur les droits d'enregistrement
- La répartition des charges d'entretien et des impôts locaux
- La vente en viager et les droits de succession

Jour 2 - Après-midi

6. Rédiger le mandat et le compromis de vente

- Les clauses particulières à insérer dans le mandat de vente
- Les clauses particulières à insérer dans le compromis de vente
- La conciliation de la condition suspensive de l'obtention d'un prêt et des garanties pour le vendeur

7. Préparer des cas pratiques et analyser des exemples chiffrés

- Le viager libre
- Le viager occupé
- La pluralité de vendeurs et la réversibilité de la rente



- L'incidence du régime matrimonial
- Les tables de mortalité et les coefficients diviseurs

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Agent immobilier

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

