



LE VIAGER DE A À Z



OBJECTIFS

- **Se familiariser** avec le viager
- **Apprendre** à vendre le viager

LES DE LA FORMATION

Les formations sont réalisées par des professionnels de l'immobilier. Un volume important de la formation est consacré à la mise en application au sein de l'entreprise. La CCI de l'Oise dispose de conseillers spécialisés pouvant vous accompagner et vous conseiller en entreprise.

PUBLIC

- Aux titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Aux personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Aux personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

PRÉ-REQUIS

Aucun



PROGRAMME

Comprendre le viager

- Définition
- Le contrat de vente :
 - ✓ L'objet de la vente
 - ✓ Le prix
 - ✓ Les modalités de paiement
 - ✓ La répartition des charges
- La fiscalité :
 - ✓ Les droits d'enregistrement
 - ✓ Les plus-values
 - ✓ L'impôt sur le revenu
- L'annulation de la vente
 - ✓ Les ventes aux parents



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- **Formation inter-entreprises**
- **Pédagogie** active favorisant le partage d'expérience
- **Mise en** situation sur des cas pratiques
- Support de cours remis aux stagiaires



DURÉE DE LA FORMATION

- **1 jour soit 7 heures**



DATES ET LIEUX DE FORMATION

- **8 mars à Beauvais**
- **26 avril à Compiègne**
- **8 juin à Nogent**
- **27 septembre à Beauvais**
- **8 novembre à Compiègne**
- **13 décembre à Nogent**



COÛT DE LA FORMATION

- **300 € net de TVA par stagiaire**



ÉVALUATION

- **Attestation de formation individuelle**

Vendre le viager

- Les garanties du vendeur :
 - ✓ Privilège
 - ✓ Clause résolutoire
 - ✓ Problématique du financement
- Savoir calculer l'efficacité :
 - ✓ Barèmes
 - ✓ Indexation
 - ✓ Calculs libres/occupés
- Les clients du viager :
 - ✓ Acheteurs
 - ✓ Vendeurs
 - ✓ Biens immobiliers
- Le compromis de vente :
 - ✓ Rédaction libre/occupé
 - ✓ Condition suspensive d'obtention de prêt
 - ✓ Garanties du vendeur

Vendre aux investisseurs