

Stratégies patrimoniales

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

PAT182A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs pratiquant le droit immobilier

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Toutefois, des connaissances en droit de la vente permettront de suivre cette formation de manière plus confortable.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Les éléments essentiels de la vente en viager

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- D'identifier les distinctions entre une vente en viager et une vente avec réserve d'usufruit
- Rédiger un acte de vente contre rente viagère
- Calculer le montant d'une rente
- Insérer les clauses d'adéquates dans un acte de vente contre rente viagère

CONTENU

PRÉSENTATION DU CONTRAT DE VENTE CONTRE RENTE VIAGÈRE

- Quel Contexte et environnement socio-économique ?
- Définition du viager
- Comparatif avec la vente avec réserve du droit d'usage et d'habitation : avantages/inconvénients

TYPES DE VENTE ET CALCULS VIAGER

- Les différents types de viager et les éléments du calcul viager
- Savoir calculer, définir et présenter l'équilibre financier, droit d'usage, bouquet rente d'un viager

LES PRINCIPALES RÈGLES JURIDIQUES ET FISCALES APPLICABLES AU VIAGER

- Droits et obligations du vendeur et de l'acquéreur
- Privilège de vendeur et action résolutoire
- L'aspect aléatoire du contrat
- Conditions de validité du contrat
- Fiscalité du viager

APPROFONDISSEMENT DES CLAUSES JURIDIQUES DU VIAGER : EXEMPLES DE CLAUSES

- Couples / Couples recomposés / Couples pacsés/bénéfice d'un tiers
- Droit d'usage et d'habitation / usufruit
- Libération du bien / Abandon de jouissance
- Réversion de la rente