

## Stratégie patrimoniale

### INFORMATIONS

#### CODE PRODUIT :

PAT182A

#### PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et collaborateurs pratiquant le droit immobilier

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DURÉE :

1,0 jour (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

Evaluation 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

### COMPÉTENCES 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

#### TYOLOGIES DES 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