

Intégrer le viager pour développer son activité

Formation Continue - Immobilier



Comprendre le contexte économique et juridique du viager.

Objectifs :

Comprendre le contexte économique et juridique du viager

Développer une nouvelle clientèle, notamment sur les zones balnéaires où la moyenne d'âge s'accroît

Public :

Tout professionnel de l'immobilier doit se conformer aux obligations du décret 2016-713 du 18 février 2016 : titulaires de la carte professionnelle mais aussi négociateurs salariés ou indépendants.

Pré-requis: aucun

Les plus pédagogiques :

Méthodes :


Exposés juridiques synthétiques échanges

Animateur : Consultant spécialisé en immobilier

Validation / Certification :

Attestation de fin de formation.

INFORMATION

 1 Jour, 7 heures

€ 360 € NET

Session(s) à Nantes

- 02 Avril 2021

Session(s) à La Roche sur Yon

- 25 Juin 2021

Programme :

Contenu

- La vente en viager et le contexte économique
- La vente en viager côté droit
- Définition légale
- Le viager libre et le viager occupé
- Le caractère aléatoire du contrat
- Le viager et l'usufruit
- La mise en oeuvre du viager
- La détermination de l'espérance de vie et de la valeur vénale
- Viager occupé, un troisième critère : la valeur vénale locative
- Savoir remplir le mandat de vente
- Les honoraires de l'agent immobilier
- L'objet du mandat de vente, le critère essentiel
- La publicité du mandat et le maintien du droit commun, l'arrêté du 18 janvier 2017
- L'information pré-contractuelle préservée
- Test QCM après formation