

# [TRANSACTION] La vente en viager : une nouvelle opportunité

1 Jour (7h)  
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 25/07/2024

## À partir de 400€ NET

Découvrez les aspects économiques et juridiques du viager.

### Objectifs

- Appréhender la technique juridique du viager
- Maîtriser la méthodologie des calculs
- Maîtriser les clauses du mandat et du compromis

### Compétences visées

- Rédiger un contrat de viager
- Utiliser une table d'espérance de vie
- Maîtriser les différentes modalités d'application du viager

### Public

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction  
Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)  
Négociateurs, sans condition d'expérience.

**Prérequis :** Aucun pré-requis

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.


### Programme

Présenter la vente en viager dans son contexte économique actuel

## [TRANSACTION] La vente en viager : une nouvelle opportunité

- Définir légalement la vente en viager.
- Différencier le viager libre du viager occupé.
- Identifier le caractère aléatoire du contrat de viager.
- Associer le viager et l'usufruit.
- Mettre en œuvre le viager.
- Déterminer l'espérance de vie et la valeur vénale.
- Préciser pour le viager occupé, un troisième critère : la valeur vénale locative.
- Remplir le mandat de vente.
- Indiquer l'objet du mandat de vente : le critère essentiel.
- Calculer les honoraires de l'agent immobilier.
- Réaliser la publicité du mandat et le maintien du droit commun : l'arrêté du 18 janvier 2017.
- Préserver l'information pré-contractuelle

### Dates & lieux


 11 mars 2024

 Angers

 400.00





 400.00

 20 novembre 2024

 St Nazaire

 400.00

### Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

### Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des

## [TRANSACTION] La vente en viager : une nouvelle opportunité

compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

**Équipe pédagogique** : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

**Méthodes** : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

### Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation. &nbsp;