

LA PRATIQUE DE LA VENTE EN VIAGER

De l'évaluation à l'acte authentique

PLAN DE FORMATION



Première journée - Théorie

❖ De 10 h à 12 h

- Le Code Civil - Notions de propriété et de démembrement
- Définition de la vente en viager
- L'aléa, caractère obligatoire de l'opération
- Les 2 types de ventes en viager avec leurs variantes
- Le viager libre et les clauses spécifiques à insérer au contrat
- Le viager occupé et les clauses spécifiques à insérer au contrat
- Aperçu des Calculs

❖ De 14 h à 17 h

- L'étude de faisabilité d'une vente en viager, déontologie particulière
- Pratique des calculs selon les types de viager
- L'estimation viagère, présentation des différentes solutions
- Le mandat de vente en viager – Clauses à insérer selon type de viager
- L'annonce publicitaire d'un bien en viager
- L'avant-contrat – Les clauses à insérer selon le type de viager
- L'acte authentique et les formalités postérieures
- L'après-vente du contrat (indexation de la rente, majoration, suivi des droits et prérogatives des parties)



Seconde journée – Mise en pratique

❖ De 10 h à 12 h

- Retour rapide, contrôle d'assimilation de la première journée
- Début des exercices pratiques

❖ De 14 h à 17 h

- Suite des exercices pratiques - Mises en situation
- Corrigés
- Questions - réponses