

Programme de formation Le Viager : de l'initiation au perfectionnement

Public visé : les personnes en reconversion professionnelle, les agents immobiliers ou négociateurs souhaitant aborder les bases du Viager.

Pré-requis : Aucun

Modalités et délais d'accès :

- Formation présentielle ou distancielle.
- Inscription à réaliser minimum 15 jours avant le démarrage de la formation.

En cas de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : Marion WOJTKOWSKI, admin@viager-expertise.com, pour connaître les modalités d'accueil et les adaptations possibles.

Objectifs de la formation : la formation d'initiation au viager vise à doter les participants des connaissances fondamentales nécessaires pour entreprendre leur parcours dans le domaine du viager. Cette formation s'adresse spécifiquement aux personnes en reconversion professionnelle ainsi qu'aux agents immobiliers ou négociateurs souhaitant élargir leur champ de compétences en abordant les bases du viager. Les objectifs de cette formation sont conçus pour offrir une compréhension des enjeux du viager et pour permettre aux participants de développer des stratégies efficaces en vue d'initier de nouvelles transactions dans ce secteur.

À travers cette formation, vous pourrez :

1. **Acquérir une compréhension fondamentale du Viager :** En explorant les concepts essentiels du viager tels que le droit d'usage et d'habitation, l'usufruit, la rente viagère, et les obligations des parties impliquées, vous serez en mesure de saisir les bases conceptuelles qui sous-tendent ce domaine.
2. **Maîtriser les avantages et les risques :** Vous comprendrez les avantages tant pour l'acheteur que pour le vendeur dans les transactions en viager, ainsi que les risques potentiels associés à ce type de contrat. Cela vous permettra de conseiller judicieusement vos clients et de prendre des décisions éclairées.
3. **Distinguer les différents types de Viager :** Vous explorerez les variantes du viager, y compris le viager occupé, le viager libre, et d'autres formes spécifiques. Vous apprendrez à évaluer chaque type en fonction des besoins et des objectifs des parties concernées.
4. **Comprendre les bases juridiques et financières :** Vous serez initié aux aspects juridiques et financiers qui régissent les contrats viagers, notamment les clauses contractuelles, les droits et responsabilités des parties.

5. **Apprendre à calculer les viagers occupé et libre :** Vous serez en mesure de calculer les viagers occupés et Nue-propriété, mais également les viager libres par plusieurs méthodes. Cette compétence clé vous aidera à établir des propositions équitables pour toutes les parties.

En somme, cette formation d'initiation au viager offre une initiation au Viager pour les personnes en reconversion professionnelle ainsi que pour les agents immobiliers et négociateurs désireux de diversifier leurs compétences. Elle vise à offrir une solide base de connaissances et de compétences, vous permettant de vous lancer dans le domaine passionnant et complexe du viager.

Description du programme de formation JOUR 1 EN DISTANCIEL-Rappels essentiels:

Matin :

01. NOTIONS FONDAMENTALES DE LA PROPRIÉTÉ ET DU DÉMEMBREMENT

- a. Conception de la propriété « Perpétuelle-Absolue-Exclusive »
- b. Les droits et limites liés à la propriété
- c. La notion de démembrement
- d. La répartition « Usus-Fructus-Abusus »

02. EVOLUTION HISTORIQUE DU VIAGER

- a. Origine et contexte historique
- b. Représentations cinématographiques et littéraires du Viager
- c. La codification du Viager

03. NOTIONS JURIDIQUES FONDAMENTALES EN VIAGER

- a. L'« Aléa »
- b. Le « défaut de cause »
- c. L'abus de dépendance
- d. Les prescriptions

Après-midi :

04. NOTIONS D'ESPÉRANCES DE VIE

- a. Espérance de vie à la naissance
- b. Espérance de vie à un âge donné
- c. Synthèse des espérances de vie

05. FAMILLES DE VIAGER

- a. Viager occupé
- b. Viager libre
- c. Quelques termes essentiels

06. EXPANSION DU MARCHÉ VIAGER ET PROFILS VENDEURS/ACQUÉREURS

- a. Développement de la transaction Viager et du démembrement
- b. Motivations côté vendeur
- c. Motivations côté acquéreur

Description du programme de formation JOUR 2 et 3 EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL-De l'initiation vers le perfectionnement:

Jour 2 :

01. FAMILLES VIAGER

- a. Viager occupé
- b. propriété
- c. Viager libre

02. CALCULS VIAGER

Bases fondamentales

- a. Viager occupé bouquet + rente
- b. Viager occupé bouquet seul

- c. Nue-propriété
- d. Viager libre

Jour 3 :

03. TRANSACTIONS

- a. Les étapes de la vente
- b. Protéger le vendeur
- c. Protéger l'acquéreur

04. POUR ALLER PLUS LOIN

- a. Frais de notaire
- b. Fiscalité du viager
- c. Les plus-values
- d. L'impôt sur la fortune
- e. Aspects légaux et juridiques

05. MISE EN PRATIQUE

- a. Réussir ses rendez-vous
- b. Créer son réseau viager
- c. Annonces viager
- d. Cas concrets

06. ANNEXES

- a. Réponses aux questions clients
- b. Nos honoraires
- c. Vidéos

Outils pédagogiques :

- 📄 1 support de cours numérique ;
- 📄 Exercices de calculs de viager ;
- 📄 Tables de mortalité INSEE 2023 ;
- 📄 Vidéos et témoignages ;
- 📄 Questionnaire et corrigé.

Formateur : Yannick WOJTKOWSKI

Durée : 24 heures (3 jours) **Horaires :** 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 18h00

Lieu : formation distancielle

Date : 19, 23 et 24/06/2026

Coût : 900 € HT/stagiaire (nous contacter pour les tarifs de groupe ou pour nos tarifs en tant que prestataire)

inscrits, présents et %tage assiduité

