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.

**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 Viagers :** 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 financiers :** 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 viager occupé et libre :** Vous serez en mesure de calculer par la méthode DAUBRY les viagers occupés et Nue-propriété, mais également les viager libre (méthode par la valeur locative). 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 débuter dans le domaine passionnant et complexe du viager.

**Description du programme de formation JOUR 1-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-De l’initiation vers le perfectionnement:**

Jour 2 :

**01. FAMILLES VIAGER**

a. Viager occupé

- Nue-propriété

- 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 ;
* Exercices de calculs de viager par la méthode DAUBRY
* Tables de mortalité INSEE 2020 ;
* Vidéos et témoignages ;
* Questionnaire et corrigé.

**Formateur** : Yannick WOJTKOWSKI

**Durée** : 24 heures **Horaires** : 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 18h00

**Lieu** : XXXXXXXX