

## LA VENTE EN VIAGER - PERFECTIONNEMENT

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, manager, agent immobilier
- **Il est recommandé d'avoir suivi préalablement la formation « La vente en viager : initiation »**

### OBJECTIFS

**Réaliser une vente en viager**

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents
- Différents supports et outils seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Rachel CASTAING , Présidente d'une agence immobilière spécialisée dans le viager

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

*Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure*

#### **DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30**

##### **Accueil**

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

##### **Première partie (1h)**

1. Présentation des participants (connaissances initiales, attentes)
2. Brefs rappels théoriques sur le Viager
3. Le marché du Viager : tendances, principaux acteurs

##### **Deuxième partie : Comment réaliser l'expertise d'un bien vendu en Viager? (1h15)**

1. L'estimation du bien
2. Les questions à poser au futur crédientier
3. Les attentions particulières à porter lors de cette première rencontre
4. Comment et quelles informations donner au futur crédientier ?
5. Le courrier post rendez-vous

##### **Troisième partie : le contrat Viager (1h30)**

*Dernière mise à jour : 27 novembre 2024*

Lecture et commentaire de plusieurs contrats Viager type: viager occupé, libre , Nue Propriété avec réserve Usufruit ou DUH, avec une attention particulière portée sur les clauses propres à ce type de contrat:

- La capacité des vendeurs
- Propriété et jouissance : la réserve d'usufruit et le Droit d'Usage et d'habitation
- Prix et modalités de paiement
- La rente viagère : modalités de paiement, indexation, revalorisation en cas d'abandon du DUH, faculté de rachat de la rente viagère
- La répartition des charges entre débirentier et crédirentier
- Assurances, contrats d'abonnements, entretien et travaux
- Les garanties pour le crédirentier
- Les obligations pour le débirentier
- Les modalités de libération d'un bien vendu en viager, par anticipation ou au décès du crédirentier
- Le cas particulier de la vente d'un viager libre loué
- Le cas particulier de la revente d'un Viager

#### **Quatrième partie : Le calcul du bouquet et de la rente viagère: rappels théoriques et cas pratiques (2h15)**

- Calcul d'un viager occupé 1 tête, 2 têtes
- Calcul d'un viager semi occupé
- Calcul d'un viager libre
- calcul d'un viager libre loué
- Calcul de la vente de la Nue Propriété avec réserve d'usufruit
- Calcul de la vente de la Nue Propriété avec réserve du DUH
- Calcul d'une revente de viager
- Calcul de l'indemnité en cas d'abandon du DUH: dans le cas d'un viager occupé et dans le cas de la vente de la Nue Propriété
- Calcul de l'indexation de la rente

#### **Cinquième partie : typologie des acquéreurs en Viager et attentions particulières à y apporter (1h)**

- le particulier
- la SCI familiale
- la SARL
- Les fonds d'investissement

#### **Débat et questions-réponses avec les participants**

Les participants pourront, à tout moment au cours de cette journée, intervenir et poser les questions.

#### **Conclusion de la formation**

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction  
Tour de table et bilan de la formation

#### **FIN DE LA FORMATION : 17h30**

#### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

*Dernière mise à jour : 27 novembre 2024*

## COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

*Dernière mise à jour : 27 novembre 2024*