

# Le viager : les fondamentaux



**Public concerné :** Tous les professionnels de l'immobilier

---

**Prérequis :**

Ordinateur, portable, connexion internet HD

---

**Modalités d'accès :** Formation en e-learning

---

**Durée :** 2 heures

---

**Tarif :** 29€ TTC

---

**Date ou période :** 6 mois

---

**Horaires :**

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
  - Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
  - Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.
- 

**Lieu :**

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : [contact@opcap.fr](mailto:contact@opcap.fr)

---

**Objectifs de la formation et compétences visées :**

L'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à :

- > Maîtriser les fondamentaux du viager et son fonctionnement
- > Comprendre les avantages et les risques pour chaque partie
- > Savoir calculer et proposer une offre de viager adaptée
- > Identifier les profils clients adaptés à la vente ou l'achat en viager

# Le viager : les fondamentaux

---

## Programme :

### Partie 1 : Généralités

- > Le viager : Un peu d'histoire
- > Quelques chiffres
- > Quels avantages

### Partie 2 : Le contrat

- > Une exigence : l'aléa
- > Les engagements de chaque partie
- > Les différents types de contrats

### Partie 3 : Calcul du viager : Avis de valeur et reste à vendre

- > La valeur vénale
- > Le bouquet
- > La rente viagère

### Partie 4 : Les règles du contrat

- > Le DUH : droit d'usage et d'habitation
- > L'usufruit
- > Les impôts
- > Les assurances

### Partie 5 : La fiscalité

- > Les droits de mutation, les honoraires
- > La plus-value
- > Le viager et la famille

# Le viager : les fondamentaux

---

## Partie 6 : Proposer une solution à vos clients

- > À qui proposer une vente en viager ?
- > Les engagements de chaque partie
- > Les différents types de contrats
- > Quels arguments avoir ?
- > Profil des acquéreurs pour ce type d'achat

## Partie 7 : En pratique

- > Deux exemples de calcul

# Le viager : les fondamentaux

---

## Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

---

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

### Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
  - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
  - La dénomination du ou des modules suivis.
  - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

### Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

---

## Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.