

## PROGRAMME DE FORMATION « LES ELEMENTAIRES DU VIAGER » Niveau I

### OBJECTIF :

- Découvrir un nouveau métier de la transaction immobilière.
- Répondre à des besoins (améliorer les retraites, solutionner les problèmes familiaux...).
- Occuper une niche commerciale en plein essor.
- Trouver et vendre des viagers.
- Connaître et comprendre les mécanismes du viager.
- **PRATIQUER LE VIAGER EN FIN DE FORMATION.**

### PUBLIC : (Pré-requis : aucun mais de préférence 2 ans d'expérience)

- Manager - Responsable d'agence.
- Conseiller en immobilier.
- Conseiller en gestion de patrimoine.

### MODALITÉS DE PARTICIPATION :

Durée : 1 jour en présentiel à Biarritz ou dans vos locaux ou dans votre département.

Coût total (formation collective) : 500 euros (non assujetti à TVA).

Personnes en situation de handicap : étude d'accessibilité personnalisée.

Référente handicap : Sandrine ERRECART - 06.33.30.19.91.

### Délai d'accès :

Inscription jusqu'à 15 jours avant la formation, selon les places disponibles, par mail à [se.formation@outlook.fr](mailto:se.formation@outlook.fr) ou sur le site internet ([www.viager-formationen.fr](http://www.viager-formationen.fr)) - onglet « contact ».

### MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Supports de cours :

Le Powerpoint de la formation vous sera transmis.

Des documents étayant les formations vous seront délivrés sous format dématérialisé.

- Présentation de l'outil de calculs en ligne.
- QCM, jeux de rôles, mises en situation
- NOUVEAU : Assistance POST-FORMATION durant six mois.

### FORMATIONS DISPENSEES PAR :

Sandrine ERRECART - Expert Viager - [se.formation@outlook.fr](mailto:se.formation@outlook.fr) - 06.33.30.19.91

### MODALITES D'EVALUATION :

Evaluation des acquis, sous forme de quizz, questions, jeux de rôles et remise d'une attestation de suivi de la formation.

---

## Tour de table - Présentation

### PREMIERE PARTIE : GENERALITES

- Potentiel,
- Définition,
- Déontologie,
- Aspect social,
- Responsabilité de l'agent immobilier,
- Notion d'aléa,

### DEUXIEME PARTIE : LE VIAGER OCCUPE

- Principe : le crédientier, le débirentier
- Mécanisme :
  - Constitution du droit d'usage et d'habitation
  - Le reste à vendre : Bouquet et rentes
- Avantages pour le vendeur
- Fiscalité
- Economie de frais (charges, taxe foncière, travaux)

### TROISIEME PARTIE : CALCUL DU DROIT D'USAGE ET D'HABITATION

- Méthode DAUBRY
- Calculateur expert-viager

### QUATRIEME PARTIE : LE VIAGER LIBRE

- Mécanisme
- Avantages pour le vendeur
- Fiscalité
- Calcul

### CINQUIEME PARTIE : CADRE LEGAL

- Rente et réindexation
- Le Droit d'Usage et d'Habitation
- Charges et travaux
- Privilège vendeur (hypothèque)
- Clause résolutoire

Quelques cas de nullité de viagers

Quelques pistes commerciales

Tour de table - questions réponses

*Introduction à la formation PERFECTIONNEMENT (EXPERT VIAGER)*

Merci de confiance.