

Viager : comprendre le mécanisme

FORMATION ALUR : 2 HEURES

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Agents immobiliers, mandataires indépendants et tous professionnels du secteur détenteurs de cartes professionnelles (T, G, S).

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques sont joignables 5j/7 sur contact@esfi.fr

Objectifs et compétences visées

- Comprendre les mécanismes fondamentaux du viager pour proposer cette solution à leurs clients.
- Utiliser le viager comme levier pour débloquer des situations, générer des mandats et proposer des solutions adaptées aux vendeurs seniors.
- Maîtriser les bases, calculer une rente et intégrer le viager dans son approche commerciale.

Contenu de la formation

- Nature juridique du viager : crécientier, débicientier, bouquet, rente et aléa vital
- Viager libre vs occupé : droits du vendeur, jouissance et démembrement (usufruit / usage habitation)
- Viager à têtes multiples, réversion et intérêts patrimoniaux pour l'acheteur et le vendeur
- Fiscalité : plus-values, abattements sur la rente, prélèvements sociaux, IFI et impôts locaux
- Calcul de la rente : valeur vénale, âge, tables de mortalité, bouquet et indexation
- Sécurités contractuelles : clause résolutoire, formalisme notarié, mentions obligatoires
- Prêt viager hypothécaire : mécanisme, maintien de propriété, remboursement différé et impact successoral
- Obligations d'information, protection contre l'abus de faiblesse et recours judiciaires