PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de la vente en viager
Formation Certifiante inscrite au Registre Spécifique
sous le N° RS 7602

Objectifs A l'issue de cette formation le stagiaire doit être capable de :	Devenir un acteur incontesté dans le milieu du viager. Prendre conscience des enjeux de la population des séniors face à leur difficultés financières – Appréhender et maitriser l'ensemble des articles du code civil légiférant la vente en viager – Apprendre et maitriser l'ensemble des calculs pour les différentes formes de vente en viager – Apprendre et maitriser la rédaction du mandat de vente – du compromis de vente ainsi que de l'acte notarié. Appréhender la vente d'un bien par une personne vulnérable. Maitriser les responsabilités de chacun des acteurs intervenant dans la transaction.
Durée de la Formation Horaires	4 jours soit 28 heures 9H30 /12H30 & 13h30 / 17h30
Publics	Réservés aux professionnels du patrimoine et de l'immobilier.
Pré requis	Réservés aux professionnels de l'immobilier ou du patrimoine ayant au minimum 1 année d'expérience.
Organisation	Formation collective ou individuelle dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence. .
Modalités pédagogiques et techniques mises en œuvre	Modalités pédagogiques : Apports théoriques Remise d'un book en support papier à chaque participant pour suivi et prise de note en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance Moyens techniques : Visioconférence : Le cours est adressé à l'apprenant 30 minutes avant le début de la formation par mail. Le cours sera diffusé par partage d'écran et commenté par le formateur. Les participants auront la possibilité de poser des questions pendant le cours au formateur. Présentiel : Salle accessible aux handicapés. Equipée d'un écran, paperboard, crayon et book papier. Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre

	Une formation, merci de nous contacter afin que nous prenions les mesures nécessaires.
Moyens d'évaluation	Dans la phase de formation, un quiz de 16 questions est à réaliser à chaque fin de journée de formation pour permettre la vérification des acquis. En fin de formation (jour 4), un quiz de 50 questions reprenant l'intégralité des modules étudiés devra être fait par chaque apprenant. Si le résultat du quiz est égal ou supérieur à 75% de bonnes réponses, une attestation de fin de formation sera remise à l'apprenant confirmant les connaissances maitrisées. La procédure d'évaluation de l'action de formation est réalisée par la présentation d'une étude de cas devant un jury de professionnel de l'immobilier. En cas d'échec à la première présentation, le candidat aura la possibilité de se représenter une seconde fois devant un jury. En cas de réussite, le candidat se verra remettre un parchemin comprenant le nom de la formation ainsi que les références au Registre Spécifique N°6713.
Intervenante	Brigitte Courgeon – Fondatrice et formatrice de l'organisme de formation CELESTINA FORMATIONS qui dispense des formations réservées exclusivement aux professionnels du patrimoine.
Prix	1 500 euros H.T. soit 1 800 euros T.T.C / participant
Programme	Un peu d'histoire Point macro-démographie Les séniors. Le vieillissement de la population. Découvrir et comprendre la population des séniors. Qui est concerné par le viager et pourquoi ? La situation financière des séniors face aux enjeux du financement du vieillissement et de la dépendance. La retraite Les problèmes financiers des séniors Les dépenses de frais de santé Le financement de la dépendance L'adaptabilité du logement au fil du temps Les aides accordés aux séniors et leur condition Le cadre législatif La personne vulnérable – de quoi parles-t-on ? La loi sur l'adaptation au vieillissement Le rapport « Bien vieillir chez soi » du Senat Les recommandations du Conseil économique et social Le projet de Loi du 17 octobre 2025 du député Vincent LEDOUX pour encadrer le viager Les héritiers Que dit la loi Leur droit et devoir Les acheteurs Typologie et fonctionnement L'importance de la rédaction de l'annonce immobilière en viager Les différents types de vente en viager.

	En comprendre les différences Le code civil légiférant le viager Etude de l'ensemble des articles L'avis de valeur L'importance de la valeur juste Le diagnostic immobilier Comment celui-ci intervient-il dans l'avis de valeur Différence entre estimation et expertise immobilière. Le calcul théorique du viager Les différentes tables de mortalité L'espérance de vie en France selon le sexe et l'âge Le Barème DAUBRY Les différentes typologies de calcul Le calcul du DUH Le calcul du bouquet. Le calcul de la rente. Le calcul du viager sans rente (nu pro et usufruit) Le démembrement de propriété La fiscalité du bouquet et de la rente pour le crédirentier Les incidences fiscales pour le crédirentier Que doit déclarer l'acheteur du point de vu fiscal Focus sur l'IFI Exercices de calcul du bouquet et de la rente. Exercices de calcul de viager sans rente (nu pro et usufruit) La réévaluation de la rente. Les indices de ré évaluation de la rente. Choisir et présenter les indices La libération du droit d'usage et d'habitation Les différents cas de libération de droit d'usage et d'habitation Quid de la réévaluation en cas de DUH Que se passe-t-il au décès du crédirentier et/ou du débirentier Revendre un contrat viager Comment le calculer Focus sur les jurisprudences et procès récent sur les ventes en viager La répartition et le paiement des dépenses des frais d'entretien et des travaux. L'article 606 du Code civil Le décret du 26 aout 1987 Le devoir de conseil L'obligation d'information Notions RGPD et obligations du professionnel L'audit confidentiel Son rôle et usage Les différents types de mandat de vente Le mandat de vente spécifique au viager Le rôle du Notaire dans une vente en viager Les frais de notaire Comprendre le calcul de l'ensemble des taxes et émoluments les constituants Les séniors et la signature électronique des documents juridiques et fiscaux. La taxe foncière La récupération des ordures ménagères Les assurances pour le crédirentier et pour le débirentier

	L'offre d'achat Sensibiliser les professionnels t'intégrer des pratiques RSE dans leur fonctionnement. La promesse unilatérale de vente Le compromis de vente Différence juridique entre la promesse et le compromis Rédaction du compromis de vente dans le viager Rédaction de l'acte notarié L'après-vente et accompagnement acheteur et vendeur Pourquoi cela est -il important La présentation du professionnel devant une personne vulnérable Comment présenter le viager à un vendeur. Comment présenter le viager à un acheteur. La programmation neurolinguistique comportementale. Le test VAK La communication avec une personne vulnérable L'offre lisible et sa présentation Les couleurs à ne pas utiliser dans une offre Les différents signaux d'un malaise Le jeu de cartes Les différentes émotions Décrypter les émotions lors d'un entretien avec une personne âgée Mise en situation de présentation en clientèle