

● **Nature de l'action**

Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

● **Personnel concerné**

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 – décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

● **Pré-requis**

Professionnel de l'immobilier en activité.

● **Objectifs pédagogiques**

Être capable de :

- Connaître le cadre légal du Viager.
- Connaître les fondamentaux du processus de vente et de la fixation du prix.
- Connaître les différentes étapes du viager afin de mieux accompagner les clients dans leur projet.

● **Modalités et délais d'accès**

- Modalités d'accès : Entretien
- Estimation du délai d'accès : de 7 jours à 6 mois

● **Mode d'évaluation**

Une évaluation qualitative de la formation est demandée aux stagiaires en fin de session.

● **Méthodes pédagogiques**

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- Support pédagogique remis aux stagiaires
- Matériels divers (vidéoprojecteur...)

● **Sanction de la formation**

- Remise d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action.
- Quizz d'évaluation.
- Cette formation valide 14 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016. Elle inclut les 2 heures obligatoires sur le code de déontologie

● **Durée**

1 jour, soit 7 heures.

● **Tarif**

350€ HT

● **Accessibilité aux personnes handicapées**

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

● **Contact**

Cynthia PEBOSCQ 07 57 10 15 23  
[cynthia.peboscq@asfo.fr](mailto:cynthia.peboscq@asfo.fr)

**PROGRAMME**

**Introduction**

Découverte de l'environnement du viager.

**Les conditions du viager**

Point de vue du vendeur :

- La propriété et ses différentes composantes
- La capacité juridique
- Qui peut vendre en viager ?
- Dans quel but vendre en viager ?
- Déontologie : L'obligation de conseil et d'information ; L'abus frauduleux de la situation de faiblesse.

Point de vue de l'acquéreur :

- La notion de couple
- Dans quel but acheter en viager ?
- Les conditions d'accès au viager

**Les composantes du prix**

- Le bouquet
- La rente réversible ou non
- L'indexation de la rente
- La table de mortalité

**Promesse de vente et compromis**

- Les différentes clauses (résolutoire, rachat,...)
- La période de 20 jours qui suit la signature du contrat

**Transmission et extinction du viager**

**Les interrogations contemporaines relatives au viager**

**Sa fiscalité**