

FORMATION INITIALE VIAGER

PROGRAMME DE FORMATION

2024



Néo Viager Pro

FORMATION INITIALE VIAGER

Objectifs de la formation :

- Connaître les principes et les mécanismes du viager
- Savoir identifier, qualifier et convertir des prospects vendeurs en viager

Modalités :

14 heures, sur 2 jours.

Lieu : présentiel ou digital.

Tarif selon format (nous contacter : contact@neo-viager-pro.fr).

Public concerné :

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

Prérequis :

Pas de prérequis.

Pour les formations en digital, un microphone et une caméra fonctionnels sont demandés.

Moyens pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Alternance de contenus théoriques et pratiques
- Leçons, vidéos, exercices pratiques (mises en situation)
- Utilisation d'un outil d'expertise viagère

Modalités d'évaluation et suivi de l'exécution :

Évaluation du niveau initial en début de formation, test final des connaissances acquises, attestation de fin de formation.

Les supports de cours sont remis aux stagiaires par mail après la formation.

Accessibilité :

Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement à l'adresse contact@neo-viager-pro.fr, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.



Néo Viager Pro

FORMATION INITIALE VIAGER

Contenu de la formation

- Introduction

Jour 1

Module 1 : Présentation du marché et des enjeux

- Historique du viager
- Le viager, solution complémentaire de financement des retraites
- Marché actuel en France : chiffres clés, tendances et innovations

Module 2 : Les types de vente en viager

- Les fondements juridiques du viager et de la nue-propriété : démembrement, aléa, articles de loi, DUH/usufruit
- Définition et présentation du viager et des ventes apparentées : viager occupé, viager libre, viager avec ou sans rente, nue-propriété, vente à terme, cession bail viager

Module 3 : Aspects contractuels

Les clauses du contrat de vente en viager :

- Répartition des charges
- Indexation de la rente
- Libération anticipée : majoration de rente / capital complémentaire
- Protections juridiques et conséquences sur le financement

Module 4 : Fiscalité du viager

- Fiscalité du vendeur (plus-value immobilière, IFI, imposition de la rente, etc.)
- Fiscalité de l'acquéreur (plus-value immobilière, IFI, etc.)
- Droits d'enregistrement

Module 5 : Le viager, un projet de vie personnalisé

- Qui sont les vendeurs ? Persona types (situation familiale, patrimoniale et projet de vie), exemples concrets.
- Quelle vente pour quel vendeur ? : exercices pratiques et retours d'expérience
- Le discours commercial et la clientèle senior : écoute active, compréhension des besoins du vendeur, rassurer sur les angoisses & questions, points de vigilance.
- Mise en situation R1



Néo Viager Pro

FORMATION INITIALE VIAGER

Contenu de la formation – suite

Jour 2

Rappels des fondamentaux vus en jour 1

- Le marché du viager et les enjeux
- Types de vente en viager
- Aspects contractuels
- Fiscalité du viager
- Le viager, un projet personnalisé

Module 6 : Aspects techniques

- Les principes du calcul viager : espérance de vie, valeur économique du DUH/usufruit, taux d'actualisation
- Méthodes de calcul et barèmes utilisés (Daubry, usufruit fiscal, leurs limites, questions actuelles)
- Utilisation d'un outil de calculs viager

Module 7 : Les acquéreurs en viager

- Acquéreurs particuliers (seuils financiers, points de vigilance)
- Investisseurs institutionnels (leurs caractéristiques, critères et procédure d'acquisition, avantages et inconvénients)
- Comment convaincre un acquéreur ?
- Rédaction des annonces en viager / nue-pro

Module 8 : Discours commercial et prise de mandat

- Présentation de l'étude viagère personnalisée
- Mise en situation R2 : étude d'un cas pratique avec calculs et déroulé de l'étude viagère face à un client vendeur.

Module 9 : Spécificités et alternatives au viager

- Cas particuliers (vendeurs trop jeunes ou malades : Prêt Viager Hypothécaire, cession bail)



Néo Viager Pro