



Viager

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le principe et le vocabulaire d'une transaction en viager.
- Identifier les principaux éléments entrant dans la construction d'une opération.
- Expliquer clairement le mécanisme du viager aux parties concernées.
- Repérer les points de vigilance dans l'accompagnement commercial.

Description de la formation

Domaine de compétence 1 : Comprendre le viager

- Définir viager occupé, libre, bouquet et rente.
- Identifier les parties et leurs objectifs.
- Comprendre le déroulement général d'une opération.

Domaine de compétence 2 : Analyser les éléments de l'opération

- Identifier valeur du bien, occupation et paramètres utiles.
- Comprendre la logique de calcul du bouquet et de la rente.
- Lire et expliquer une simulation simple.

Domaine de compétence 3 : Accompagner les parties

- Recueillir les besoins et attentes.
- Présenter le mécanisme de façon pédagogique.
- Préparer les informations nécessaires au dossier.

Domaine de compétence 4 : Sécuriser la démarche commerciale

- Identifier les points nécessitant l'intervention de professionnels compétents.
- Assurer une communication claire et traçable.
- Analyser des cas pratiques de transactions en viager.



Prérequis

- Connaître les bases de la transaction immobilière est recommandé.
- Formation destinée aux professionnels de l'immobilier ou personnes concernées par ce type de transaction.

Modalités pédagogiques

- Formation en e-learning / à distance.
- Apports théoriques, démonstrations et exercices pratiques.
- Progression individualisée selon le rythme du participant.
- Méthode interactive et participative.

Durée de la formation

- 14 heures en e-learning.
- Répartition indicative :
 - Comprendre le viager
 - Analyser les éléments de l'opération
 - Accompagner les parties
 - Sécuriser la démarche commerciale

Moyens et supports pédagogiques

- Supports de cours et exemples de simulations.
- Études de cas.
- Exercices d'explication d'une opération en viager.

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de connaissances.
- Étude de cas pratique.
- Évaluation des acquis en fin de parcours.
- Attestation de formation remise à l'issue du parcours.