

Le Viager : Principes, contrats et aspects financiers

PRÉSENTIEL

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Les participants auront une compréhension claire du viager, seront capables de gérer efficacement un mandat de vente en viager, de réaliser les calculs financiers nécessaires et de répondre aux questions et objections courantes.

Programme

La vente en viager et le contexte économique

1. LES PRINCIPES PROPRES AU VIAGER

Le caractère aléatoire du contrat

Le viager et l'usufruit

La mise en œuvre du viager

La détermination de l'espérance de vie et de la valeur vénale

Viager occupé, un troisième critère : la valeur vénale locative

2. MAÎTRISER LE MANDAT RELATIF AU VIAGER

Savoir remplir le mandat de vente

Les honoraires de l'agent immobilier

L'objet du mandat de vente, le critère essentiel

La publicité du mandat et le maintien du droit commun

L'information précontractuelle préservée

3. LES ASPECTS FINANCIERS DU VIAGER

Éléments de calculs financiers (valeur du droit d'usage et d'habitation)

Utilisation des tables d'espérance de vie

L'estimation du bien, le calcul et la fixation de la rente

4. LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT DE VIAGER

Les conditions de validité du contrat

L'exécution du contrat, la garantie de paiement de la rente

Réversibilité au profit du conjoint survivant

Viager libre ou viager occupé

Le droit d'usage et d'habitation du vendeur : répartition des travaux

5. ARGUMENTS DE VENTE ET CONTENTIEUX

Les profils des vendeurs et acquéreurs en viager

Les éléments négociables et non négociables de la vente en rente viagère

Rappels du mécanisme de la vente, les notions d'aléa, d'égalité, d'abus de faiblesse

Le dol et les contentieux de la vente en viager

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Durée

1 jour dont 7 heures en centre

Tarif(s) net de taxe

380 € par stagiaire

Adresse

Site de Rennes/Bruz
Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

Les points forts de la formation

- Cette formation permet de répondre à l'obligation de formation de professionnels de l'immobilier (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)
- Mini groupe pour favoriser l'individualisation

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondamentaux du viager et ses principes de base. Savoir gérer les aspects contractuels et administratifs du mandat de vente en viager. Maîtriser les aspects financiers et les calculs nécessaires pour une vente en viager. Comprendre les modalités d'application et les spécificités du contrat de viager. Savoir argumenter en faveur du viager et gérer les contentieux éventuels.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, études de cas, débats, mises en situation et synthèses schématiques.

Date et mise à jour des informations : 20/04/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Bruz

- Nous contacter

Contacts



TANDONNET Diane

diane.tandonnet@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION
BRETAGNE