

FICHE 02 **Viager & démembrement : transformer les droits en solutions patrimoniales**

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les mécanismes du viager libre, du viager occupé et du démembrement de propriété.
 - Identifier les profils vendeurs et acquéreurs adaptés à ces solutions patrimoniales.
- Calculer et expliquer les composantes économiques d'une opération : valeur occupée, bouquet, rente, droit d'usage et d'habitation, nue-propiété et usufruit.
 - Présenter et négocier ces ventes spécifiques avec pédagogie et sécurité.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Principes du viager et du démembrement	1 h 30	Viager libre et occupé ; rente viagère ; bouquet ; aléa ; démembrement ; usufruit, nue-propiété et droit d'usage et d'habitation.
Module 2 — Méthodes de calcul et construction du prix	2 h 00	Valeur vénale ; valeur du droit conservé ; décote d'occupation ; détermination du capital à convertir en rente ; lecture et explication des résultats.
Module 3 — Répartition des droits, charges et risques	1 h 30	Occupation ; travaux et charges ; indexation ; libération anticipée ; garanties ; incidences patrimoniales et points de vigilance pour l'intermédiaire.
Module 4 — Conseil, commercialisation et négociation	2 h 00	Qualification du projet ; présentation au vendeur et à l'acquéreur ; argumentaire ; traitement des objections ; constitution du dossier et coordination avec le notaire.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Calculer un viager occupé à partir d'un cas complet et justifier bouquet et rente.
Atelier 2	1 h 30	Comparer viager, vente de nue-propiété et vente classique pour un même propriétaire.
Atelier 3	1 h 30	Construire une argumentation vendeur et acquéreur adaptée aux enjeux patrimoniaux.
Atelier 4	1 h 15	Traiter les objections sensibles : longévité, travaux, charges, indexation et libération anticipée.
Atelier 5	1 h 15	Rédiger une fiche de commercialisation claire pour une opération en viager.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOP

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.