IMMOBILIER

Le viager : sécuriser le montage, chiffrer la rente et traiter la fiscalité

Le viager revient dans les demandes des clients mais reste mal maîtrisé en agence. Le calcul du bouquet et de la rente est confié à un tiers sans que le conseil sache l'expliquer, les clauses de révision et de résiliation sont reprises telles quelles et la question fiscale est renvoyée au notaire. Le vendeur et l'acquéreur repartent avec des attentes différentes sur le même contrat. Trois heures pour maîtriser le mécanisme : viager occupé ou libre, construction du bouquet et de la rente, droit d'usage et d'habitation, clauses protectrices et traitement fiscal des sommes perçues. La séance donne les arguments pour conseiller les deux parties sans promesse de rendement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs immobiliers conseillers en gestion de patrimoine et agents immobiliers sollicités sur des ventes en viager.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Distinguer viager occupé viager libre et vente à terme
- Expliquer la construction du bouquet et de la rente
- Identifier les clauses protectrices du vendeur et de l'acquéreur
- Situer le traitement fiscal des sommes perçues et des charges supportées
- Conduire l'entretien de conseil auprès des deux parties

03 Programme détaillé

M1 Mécanique de la vente en viager

- Comprendre ce qui est réellement vendu
- Distinguer viager occupé viager libre et vente à terme
- Situer le droit d'usage et d'habitation et l'usufruit
- Identifier les parties et leurs engagements respectifs
- Repérer les situations où le viager n'est pas adapté
- À retenir : La vente en viager transfère la propriété dès la signature : seule la jouissance du bien reste au vendeur lorsqu'il occupe les lieux.

M2 Bouquet rente et clauses du contrat

- Bâtir un équilibre défendable
- Décomposer les paramètres retenus pour chiffrer la rente
- Arbitrer entre bouquet élevé et rente élevée
- Rédiger les clauses de révision et d'indexation
- Prévoir la clause résolutoire et le privilège du vendeur
- Traiter la répartition des charges et des travaux
- Cas pratique : Construction de deux propositions de bouquet et de rente sur un même bien puis comparaison.

M3 Fiscalité et conseil aux parties

- Expliquer les effets à chacun
- Situer le traitement fiscal de la rente perçue
- Identifier les incidences pour l'acquéreur
- Aborder les effets sur la transmission du patrimoine
- Préparer l'entretien avec le vendeur et sa famille
- Mise en situation : Entretien de conseil avec un vendeur âgé accompagné d'un proche qui conteste le projet.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 580 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr