

## MAITRISER LE VIAGER ET LA VENTE EN NUE-PROPRIETE

Action de formation réalisée selon les articles L.633.-1 et 6313-2 du Code du Travail

**PUBLIC VISE** : tout public et personne en situation de handicap

**PRE-REQUIS** : aucun

**MODALITE D'EVALUATION** : contrôle continu

**SANCTION** : certificat de réalisation

### **ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION :**

- ⊕ Durée totale de la formation : 14 heures minimum
- ⊕ Horaires : selon emploi du temps du stagiaire
- ⊕ Rythme : suivant les disponibilités du stagiaire demi-journée ou journée de 7h
- ⊕ Mode d'organisation pédagogique : individuel présentiel
- ⊕ Lieu de formation : entreprise, domicile ou organisme de formation

### **Formateur intervenant :**

Pour toutes informations sur votre formateur, veuillez contacter votre référente pédagogique au 02 51 24 23 41

**Coût de la formation :** 70€/h TTC Tarifs indiqués nets de TVA (TVA non applicable selon l'article 261-4-4 du Code Général des Impôts)

**Délai d'accès :** 15-30 jours (selon réception de l'accord)

**Votre contact dans l'organisme de formation :** Audrey BOUTAULT – 02 51 24 23 41 – [aboutault@bg2i.fr](mailto:aboutault@bg2i.fr)

### **Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre :**

- ⊕ Moyens pédagogiques : présentation – analyse – restitution – échange
- ⊕ Moyens techniques : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un tableau blanc – imprimante - manuelles – vidéoprojecteur (sur demande)
- ⊕ Moyens d'encadrement : formateur expérimenté dans son domaine de compétences

### **Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :**

- ⊕ En amont de la formation ou lors du démarrage de celle-ci, entretien de positionnement individuel et d'analyse des besoins pour adapter la formation aux attentes du stagiaire bénéficiaire
- ⊕ Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation
- ⊕ Suivi de l'exécution : feuille de présence signée par le stagiaire à chaque séance
- ⊕ Un certificat de réalisation et une attestation de formation seront remis au stagiaire à l'issue de la formation
- ⊕ Appréciation des résultats : A la fin de la formation, un questionnaire de satisfaction est adressé à chaque stagiaire
- ⊕ Un certificat de réalisation est adressé sur demande au commanditaire / financeur (Caisse des Dépôts et Consignations, FAF, OPCO).

## OBJECTIFS :

- ❖ Différencier les différentes formes de viager et de démembrement de propriété.
- ❖ Maîtriser la méthode de calcul du bouquet, de la rente viagère et de l'abattement fiscal.
- ❖ Conseiller efficacement le crédirentier (vendeur) et le débirentier (acheteur) sur les enjeux juridiques et financiers.
- ❖ Sécuriser la transaction et rédiger les clauses essentielles du contrat.

## PROGRAMME :

### ❖ Les Fondamentaux Juridiques et les Mécanismes de Calcul

#### **Cadre Légal et Différentes Formes de Viager**

- Définitions et Terminologie :
  - Le Viager Occupé vs. le Viager Libre.
  - Le rôle du Crédirentier (vendeur) et du Débirentier (acheteur).
  - Distinction entre la Rente Viagère et le Bouquet.
- Le Démembrement de Propriété :
  - Définition de la Nue-Propriété et de l'Usufruit.
  - La vente en nue-propriété (différence avec le viager).
  - Les obligations du Crédirentier (entretien) et du Débirentier (grosses réparations) : répartition des charges.
- Les Clauses Juridiques Essentielles :
  - La clause de réversion au profit du conjoint.
  - La clause résolutoire et la garantie du paiement de la rente.
  - L'importance de l'aléa (le viager est nul sans aléa).

#### **Les Bases du Calcul Financier**

- Les Tables de Mortalité et leur Usage :
  - Utilisation des tables de l'INSEE (ou autres tables spécialisées).
  - Facteurs influençant l'espérance de vie (âge, sexe, état de santé).
- Déterminer la Valeur Vénale :
  - Estimation classique du bien immobilier.
  - Calcul de la Valeur de l'Usufruit et du Droit d'Usage et d'Habitation (DUH).
- Calcul du Bouquet et de la Rente :
  - Formules de conversion entre capital (bouquet) et rente (annuités).
  - Le rôle du taux de rendement (taux de capitalisation) et son impact sur la rente.

### ❖ Fiscalité, Conseil Client et Commercialisation

#### **Fiscalité et Avantages**

- La Fiscalité du Crédirentier (Vendeur) :
  - L'imposition de la Rente Viagère (l'abattement fiscal selon l'âge).
  - Exonération d'impôt sur la plus-value pour la résidence principale.
  - Impact sur l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI).

- La Fiscalité du Débirentier (Acheteur) :
  - Droits d'enregistrement et frais de notaire (calcul sur la valeur occupée).
  - Les déductions fiscales possibles (intérêts d'emprunt, si applicable).
- La Réindexation de la Rente :
  - les indices légaux de revalorisation (souvent l'Indice des Prix à la Consommation - IPC).
  - Clauses d'indexation et leur application pratique.

#### **Conseil Client et Commercialisation**

- Le Conseil au Vendeur (Crédirentier) :
  - Déterminer les besoins : besoin de revenus complémentaires immédiats (bouquet élevé) ou revenus futurs sécurisés (rente élevée).
  - Les risques et avantages pour le senior.
- Le Conseil à l'Acheteur (Débirentier) :
  - Profils d'investisseurs (particuliers, institutionnels).
  - Avantages : prix d'achat décoté, absence de gestion locative, fiscalité avantageuse.
  - Inconvénients : risque de longévité, immobilisation des fonds.
- Commercialisation des Biens en Viager :
  - Évaluation du marché local du viager.
  - Techniques de communication et d'argumentation spécifiques.

#### **Méthodes et outils pédagogiques utilisés :**

- ⊕ Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation
- ⊕ Un entretien téléphonique a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins du stagiaire
- ⊕ Des documents visuels sont analysés et des exercices écrits et orales sont réalisés
- ⊕ Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur.

#### **Suivi et évaluation à l'issue de la formation :**

- ⊕ Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- ⊕ Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- ⊕ Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rédigé par le stagiaire en fin de parcours de formation.

#### **A l'attention des personnes en situation de handicap :**

- ⊕ Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation.
- ⊕ Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap.

#### **Application du RGPD par Bg2i Formations :**

- ⊕ Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés entre nos deux structures, sont utilisés uniquement dans le cadre de notre relation commerciale.
- ⊕ Par votre retour de documents vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par Bg2i Formations le temps de la formation et de son traitement amont et aval.
- ⊕ Vous pouvez à tous moments exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : [info@bg2i.fr](mailto:info@bg2i.fr)

#### **Indicateur de résultats de Bg2i Formations en 2024 :**

- ⊕ 3.697 heures réalisées dans notre organisme de formation
- ⊕ 136 stagiaires ont réalisé leur formation au sein de notre organisme

#### **Documents contractuels fournis :**

- ⊕ Toutes les actions de formation dispensées par Bg2i Formations font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des particuliers.
- ⊕ Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation et du règlement intérieur.

#### **Engagement de la qualité BG2i Formations :**

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n°2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle. Les formateurs BG2i Formations appliquent la charte qualité définie par BG2i Formations. L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copie des diplômes et références clients sur simple demande).