

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

**Intitulé :** TR51 - Longévité & Viager

**Code** TR51

**Durée :** 7h00

**Modalité :** Présentiel

**Public :**

- Titulaire de la carte professionnelle.
- Salarié ou agent commercial détenteur d'une attestation d'habilitation.

**Objectifs pédagogiques :**

- Maîtriser la transaction immobilière dans le cadre du viager.
- S'approprier la clientèle senior et ses préoccupations, les aléas vieillissement, le maintien à domicile, les coûts longévité, l'obligation alimentaire, l'intergénérationnel, les aidants familiaux.
- Comprendre les mécanismes juridiques et financiers des différents types de viagers : libre, occupé, mi-libre mi-occupé.
- Maîtriser le Droit d'Usage et d'Habitation.
- Acquérir les méthodes de calculs pour les formes de vente.
- Découvrir les profils investisseurs : privés et institutionnels.

**Pré-requis :**

- **Avoir à disposition, sous format numérique ou papier, le support de formation mis à disposition préalablement dans l'extranet.**
- **IMPRIMER ET APPORTER POUR LA FORMATION :**
- Les tables de mortalité et barèmes ainsi que la fiche technique de calculs « couple de même sexe » pour la vérification des acquis à réaliser durant la journée de formation.
- Les tables sont fournies dans l'extranet de la session : voir liste pièces annexes au n° 5 : 7 tables fournies pour les calculs.
- Fiche technique calculs de même sexe : 2 pages.
- Apporter éventuellement des dossiers clients pour étude de cas.

**Programme :**

- 1 - LES SENIORS
- Une cible complexe

- Leur patrimoine
- La cartographie du senior
- Les aléas vieillissement & Coût de la longévité
- Chronologie phases du vieillissement (autonomie, GIR)
- Pourquoi toutes ces informations sur les seniors ?
- Perte d'autonomie et obligation alimentaire

## 2 - LE MARCHÉ DU VIAGER/NUE-PROPRIÉTÉ

- Répartition de la population française, la population senior, statistiques, les centenaires
- Nombre de retraités pensionnés CNAV
- Le certificat de vie (certificat d'existence)
- Schéma synthèse marché du viager/NP
- La croissance de ce marché
- Quid des sociologues

## 3 - LES DIFFÉRENTS TYPES D'INVESTISSEURS

- Privés : leurs motivations à investir
- Institutionnels : leur objet social lié à l'investissement, la maîtrise du risque de « sur longévité ».

## 4 - DIFFÉRENTS TYPES DE VIAGERS : libre, occupé, mi- libre/occupé.

- Principe du viager immobilier
- Conditions requises pour vendre en viager
- Qu'est-ce que l'aléa viager ?
- Schéma outils de calculs : espérance de vie + prix immobiliers

- L'espérance de vie et son estimation, notion d'actuariat
- Les prix immobiliers : les bases pour calculer un viager
- La composition du prix : le bouquet, la rente, leur définition
- Le viager familial

## 5 - LE VIAGER LIBRE : découverte

- Démonstration du principe : schéma paperboard
- Vendeurs intéressés par ce type de vente
- Obligations des parties et répartition des charges habitation

## 6 - LE VIAGER OCCUPÉ : découverte

- Démonstration du principe : schéma paperboard
- Vendeurs intéressés par ce type de vente
- Le droit d'usage et d'habitation : c'est quoi ?
- Obligations des parties et répartition des charges habitation
- La libération anticipée : qu'est-ce que c'est ?

## 7 - LES CLAUSES PARTICULIÈRES D'USAGE : ACTE NOTARIÉ

- La nature du bien et sa désignation
- La réserve de Droit d'Usage et d'Habitation (DUH)
- La composition du prix
- Clause d'indexation de la rente
- Clause résolutoire : « clause de privilège de vendeur »
- Clause de réquisition « dite de rachat »
- Clause en cas de décès du débirentier

- Clause libération anticipée : conditions et rente majorée
- Assurances incendie et risques divers

## 8 - SCHÉMA SYNTHÈSE DES ESSENTIELS À RETENIR

## 9 - LE VIAGER MI-LIBRE/MI-OCCUPÉ : découverte

- Démonstration du principe : schéma paperboard
- Explications succinctes : fiche technique fournie en annexes

## 10 - À SAVOIR CONCERNANT LA RENTE

- Synthèse des différents types de rente, vocabulaire à savoir

## 11 - ANNULATION DU CONTRAT DE VENTE

- Les principales raisons
- Zoom : situation de tutelle/curatelle
- Zoom : capacités des vendeurs (abus de faiblesse)
- Zoom : rescision pour lésion

\*SESSION DE L'APRÈS-MIDI : 13H30 – 17H00

## 12 - MÉTHODES DE CALCULS : VIAGER LIBRE & OCCUPÉ

- Initiation à l'utilisation des tables de mortalité et barèmes
- Pourquoi utiliser ces tables à données publiques
- Comprendre l'actuariat de l'espérance de vie
- Calculs pour un viager libre : 2 méthodes
- Schéma du raisonnement de calculs
- Calculs sur une personne seule, 1 tête (H 78 ans)
- Calculs pour un couple, 2 têtes (H 85 ans + F 80 ans)

- Vérification acquis : étude de cas à réaliser (10 mn) calcul

couple H 85 ans + F 72 ans

➤ Calculs pour un viager occupé : 2 méthodes

- Schéma du raisonnement de calculs

- Calcul personne seule, 1 tête (F 83 ans)

- Calcul pour un couple, 2 têtes (H 85 ans + F 80 ans)

- Calcul libération anticipée : augmentation de la rente

- Vérification acquis : étude de cas à réaliser (10 mn), calculs

couple homosexuel H 73 ans + H 85 ans

## 13 - LE MÉCANISME DE L'INVESTISSEUR

- Schéma placement financier sur du long terme et sur de l'actif résidentiel démembré : l'investissement en individuel pour une épargne solidaire et intergénérationnelle tout en maîtrisant le risque de « surlongévité »

## 14 - LES FRAIS DU VIAGER IMMOBILIER

- Les droits d'enregistrement

- Les méthodes de contrôle de l'Administration fiscale

- Les honoraires d'agence

## 15 - LA FISCALITÉ « VIAGÈRE »

- La fiscalité côté crédentier

- La fiscalité côté débirentier

- La fiscalité dans le cadre de l'IFI (biens démembrés)

- Imposition sur la plus-value (biens démembrés)

**Moyens pédagogiques :** Séance de formation en salle.  
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant.

**Moyens d'évaluation :** Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation. Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

**Matériel nécessaire :** Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

#### **A propos de UN + Formations :**

UN+ Formations C/O UNIS - 4 Rue de la République - 69001 LYON  
04 12 05 72 90 | 9h - 12h et 14h - 17h  
[contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

#### **L'accueil des personnes en situation de handicap :**

UN + Formations met en œuvre les solutions les plus adaptées pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder facilement à nos formations.  
Notre référente handicap vous accompagnera grâce à un plan d'actions adapté à chaque situation de handicap, en collaboration avec nos partenaires et notre équipe pédagogique.

**Dernière MAJ :** 02/01/2024