

# FORMATION : VIAGER ET DÉMEMBREMENT

## Durée :

1 journée (7h)

Formation pratique et interactive

## Public cible :

- Professionnels de l'immobilier
- Conseillers en gestion de patrimoine
- Négociateurs
- Investisseurs accompagnés
- Toute personne intervenant dans une stratégie patrimoniale immobilière

## Pré requis :

- Une connaissance générale de la transaction immobilière est recommandée.

## Modalité :

- Lieu : présentiel (salle équipée) ou distanciel (visioconférence)
- Matériel : vidéoprojecteur, supports remis aux stagiaires
- Accessibilité : adaptée aux personnes en situation de handicap

## OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier les mécanismes du viager et du démembrement de propriété, d'en comprendre les enjeux patrimoniaux et fiscaux, et d'appréhender leur utilisation dans une stratégie immobilière, en validant ses acquis par un quiz.

## POURQUOI CETTE FORMATION ?

Le viager et le démembrement de propriété constituent des outils juridiques et patrimoniaux utilisés pour organiser la transmission, générer des revenus ou optimiser une stratégie d'investissement. Ils modifient la structure du droit de propriété et impliquent des conséquences civiles, financières et fiscales importantes.

Pour les professionnels de l'immobilier, comprendre ces mécanismes permet d'identifier des opportunités, d'orienter les clients avec pertinence et de sécuriser les opérations souvent perçues comme techniques.

Cette formation propose une lecture claire et opérationnelle afin de maîtriser les fondamentaux du viager et du démembrement et d'en mesurer les incidences dans une transaction immobilière.



# FORMATION : VIAGER ET DÉMEMBREMENT



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre le principe du démembrement de propriété.
- Identifier les caractéristiques d'une vente en viager.
- Distinguer les droits et obligations des parties.
- Appréhender les incidences fiscales principales.
- Évaluer les opportunités et les risques pour les clients.

## METHODES PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques illustrés d'exemples
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation collective
- Supports pédagogiques remis aux participants

## MODALITE D'EVALUATION :

- **Diagnostic** : tour de table en ouverture
- **Formative** : études de cas et exercices au fil de la journée
- **Sommative** : quiz final
- **Satisfaction** : questionnaire de fin de formation

# FORMATION : VIAGER ET DÉMEMBREMENT

## DEROULE DE LA JOURNEE

### Matinée (3h30)

**Introduction : présentation des participants et recueil des attentes**

### Comprendre le démembrement de propriété

- Pleine propriété : rappel des attributs
- Usufruit et nue-propriété : définition
- Répartition des droits (usage, perception des revenus, disposition)

### Droits et obligations des parties

- Charges, travaux et entretien du bien
- Relations entre usufruitier et nu-propriétaire

### Les principales stratégies utilisant le démembrement

- Transmission anticipée
- Donation avec réserve d'usufruit
- Acquisition en nue-propriété
- Usage patrimonial de défiscalisation

### Valorisation économique du démembrement

**Cas pratique : analyse d'un schéma d'acquisition en nue-propriété**

# FORMATION : VIAGER ET DÉMEMBREMENT

## DEROULE DE LA JOURNEE

### Après-midi (3h30)

#### La vente en viager : comprendre le mécanisme

- Viager occupé vs viager libre
- Bouquet et rente

#### Droits et obligations dans un viager

- Répartition des charges
- Indexation de la rente
- Aléa réel : rôle dans l'équilibre du contrat

#### Fiscalité : repères essentiels

- Logique d'imposition de la rente
- Information des parties
- Risques de contentieux

#### Dans quels cas proposer viager ou démembrement ?

- Analyse des profils vendeurs
- Analyse des profils acquéreurs
- Lecture patrimoniale globale

#### Cas pratique final : construction d'une stratégie patrimoniale intégrant viager ou démembrement

#### Débriefing collectif et réponses aux questions

#### Évaluation finale : quiz de validation des acquis

## PLAN D'ACCOMPAGNEMENT

- **Avant la formation** : recueil des attentes
- **Pendant la formation** : accompagnement individualisé lors des cas pratiques
- **Après la formation** : remise des supports et fiches mémo.

# FORMATION : VIAGER ET DÉMEMBREMENT

## TARIF :

- Présentiel 7 h : 294 € HT
- Distanciel 7 h : 245 € HT

\*

Formation  
inter ou intra-entreprise  
(hors frais éventuels de  
déplacement ou de logistique)

## TAILLE DU GROUPE

De 6 à 12 participants  
maximum

## LIEU DE FORMATION

Dans vos locaux ou en  
distanciel.

En cas de besoin de location d'une  
salle externe, des frais  
supplémentaires pourront être  
appliqués.



## Modalités et délais d'accès

Entrée possible tout au long de l'année,  
sous réserve de disponibilités.

Délai indicatif entre la demande et  
l'entrée en formation : 30 jours.

Inscription : via le formulaire de contact  
du site ou par téléphone.

## Accessibilité

Contactez notre Référente Handicap :  
Mélissa Sayad  
[msayad@andrea-formation.com](mailto:msayad@andrea-formation.com)

# FORMATION : VIAGER ET DÉMEMBREMENT



## NOUS CONTACTER :

A votre disposition pour plus d'informations :

Mélissa SAYAD :



[msayad@andrea-formation.com](mailto:msayad@andrea-formation.com)

06.68.43.37.77

Ann-Cécile JOUCHER :



[acjoucher@andrea-formation.com](mailto:acjoucher@andrea-formation.com)

06.29.93.74.24

## ANDREA FORMATION

Immeuble le triangle,  
Pôle d'Excellence Jean-Louis 68, VIA NOVA  
83 600 Fréjus

Siret : 988 191 219 00019

NDA : 93 83 08 463 83



<https://andrea-formation.com>

S'INSCRIRE

Présentiel



Distanciel

