



LA VENTE EN VIAGER

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître le marché du viager, son contexte et son environnement socio-économique.
- Appréhender l'aspect humain et éthique de ce type de vente
- Connaître la réglementation juridique et fiscale applicable au viager
- Découvrir et maîtriser les notions clés et des différents types de viager
- Savoir calculer et présenter l'équilibre financier, droit d'usage, bouquet, rente d'un viager
- Rédiger un mandat de vente intégrant les spécificités du viager
- Créer et développer son propre réseau de prescripteurs
- Se faire connaître : Communication et marketing

DUREE & LIEU 16 heures réparties sur 2 jours, en entreprise ou à distance.

FORMATEUR Stéphane Prat

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

LA VENTE EN VIAGER – LA SCI –

PROGRAMME

JOUR 1 - COMPRENDRE ET PROPOSER LE VIAGER - 8 Heures

Le viager de nos jours, introduction

- La gestion du patrimoine et le viager :
 - Les sources de rentes viagères
 - Environnement personnel, familial, patrimonial
 - Vente immobilière en viager :
- Les conditions générales de vente d'immeuble en viager
 - Les conditions du contrat de rente viagère
 - La fiscalité du viager
 - Qcm intermédiaire
- Vie du contrat et droit de la rente :
 - Le paiement de la rente
 - Les garanties de paiement de la rente
 - La revente de l'immeuble
 - Qcm intermédiaire
- La fin du contrat :
 - La résolution pour inexécution du contrat
 - L'annulation du contrat
 - L'extinction du contrat.

Jour 2 : Le viager en pratique - 8 Heures

- Calculer et présenter l'équilibre financier, droit d'usage, bouquet, rente d'un viager
 - Les différentes formes de calcul et barèmes
 - Comment présenter à un vendeur une proposition commerciale acceptable.
- Rédiger un mandat de vente type viager
 - Les différents types de mandats adaptés aux types de viager
- Développer son réseau de prescripteurs pour gagner des clients
 - Partenariats, parrainages.
- Mettre en place une communication adaptée sur le viager
 - Communication ciblée et adaptée au viager, quels supports, quels messages ?
- Cas pratique
- Mise en situation.

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85