

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

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

PUBLIC VISE Agents immobiliers et négociateurs immobiliers

PREREQUIS Aucun

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours,

ANIMATEUR Equipe Formatec : Mr Stéphane PRAT

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. Formation disponible en web conférence ou en présentiel.

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

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

LA VENTE EN VIAGER

PROGRAMME

JOUR 1 - COMPRENDRE ET PROPOSER LE VIAGER- 7 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.
 - Qcm intermédiaire

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

Jour 2 : Le viager en pratique

- 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.