



LE VIAGER DE A À Z

A partir de 390€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 Juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou...

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Connaître les particularités du viager
- Vendre le viager

Les + de la formation

- Formation action adaptées aux besoins des agences immobilières
- Formations dispensées par des consultants(es), juriste de formation, possédant au moins 10 ans d'expérience dans le domaine juridique spécialiste immobilier





LE VIAGER DE A À Z

Contenu de la formation

1. COMPRENDRE LE VIAGER

- Définition
- Le contrat de vente :
 - L'objet de la vente
 - Le prix
 - Les modalités de paiement
 - La répartition des charges
- La fiscalité :
 - Les droits d'enregistrement
 - Les plus-values
 - L'impôt sur le revenu
- L'annulation de la vente :
 - Les ventes aux parents

2. VENDRE LE VIAGER

- Les garanties du vendeur :
 - Privilège
 - Clause résolutoire
 - Problématique du financement
- Savoir calculer l'efficacité :
 - Barèmes
 - Indexation
 - Calculs libres/occupés
- Les clients du viager :
 - Acheteurs
 - Vendeurs
 - Biens immobiliers
- Le compromis de vente :
 - Rédaction libre/occupé
 - Condition suspensive d'obtention de prêt
 - Garanties du vendeur





LE VIAGER DE A À Z

Contenu de la formation

3. VENDRE AUX INVESTISSEURS

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation.

A chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation, de 42 heures de formation.





LE VIAGER DE A À Z

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Pédagogie active favorisant le partage d'expérience
- Mise en situation sur des cas pratiques
- Support de cours remis aux stagiaires

Modalités d'évaluation

- Attestation de formation individuelle

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de l'immobilier.

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis nécessaire

