



LE VIAGER DE A À Z

A partir de 390€ nets de taxes.

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 statuaire. 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 : Sans niveau spécifique

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

Mise en situation Réalisation d'une étude de cas
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

