

Programme Formation la Vente en Viager

V1-2302

Maitriser les fondamentaux de l'achat/vente d'un bien immobilier en viager

Public

Tous professionnels de l'immobilier
Formation dispensée dans le cadre de la loi Alur

Compétences pré requises

Aucune

Délais et modalités d'Accès

L'accès a nos formations peut être initié par le chef d'entreprise, l'employeur pour un salarié, à l'initiative d'un salarié, par un particulier.

La demande d'inscription à la formation devra se faire un mois avant le début de la prestation

Accessibilité public en situation de handicap

Prise en compte de chaque demande afin de tout mettre en œuvre pour favoriser l'accessibilité des prestations de formation aux personnes en situation de handicap. Sur simple demande, une étude de faisabilité sera réalisée, avec le concours si besoin de l'Agefiph.

Référent handicap : Céline WOURM Tél: +33 (0)7 67 19 58 16 - cwourm@hotmail.fr

Objectifs

Evolution :

Comprendre le fonctionnement et les étapes à respecter pour évaluer un bien
Etablir l'accompagnement des différentes parties pour finaliser l'opération

Pédagogiques :

Identifier les mécanismes de la vente moyennant le paiement d'une rente viagère
Définir la réglementation juridique et fiscale applicable dans la vente en viager
Détecter les situations propices pour mettre en place une vente en viager
Etablir l'accompagnement des différentes parties pour finaliser l'opération

A la fin de la formation, vous saurez :

Constituer un dossier viager
Evaluer, estimer ou valoriser un bien
Calculer le bouquet et la rente viagère

Plan de formation : Progression Pédagogique

Jour 1	Examiner le regain actuel du marché de la vente en viager Caractéristiques juridiques de la vente en viager Déterminer le montant de la rente Examiner les garanties pour le vendeur
Jour 2	Identifier le régime fiscal du viager Rédiger le mandat et le compromis de vente Préparer des cas pratiques et analyser des exemples chiffrés Atelier : Simulation d'une rente viagère

Modalités pédagogiques

Formation en face à face pédagogique en présentiel réel dans vos locaux
Support numérique et exercices du cours pour chaque stagiaire
Théorie et exercices pratiques sur la vente en Viager
Formateur expert
Méthodologie active

Validation des Compétences acquises

Simulation d'une rente viagère

Modalités du stage

Durée : 14H, soit 4 ½ journées de 3H30
Horaires : 8H30-12H et 13H30-17H00
Lieu : Sur site client : **A DEFINIR**
Cout horaire par participant : 50 € net de taxe.
Dates : **A DEFINIR**
Nombre maximal de participants à la formation : 5

Responsable de l'action

Céline WOURM : 07 67 19 58 16

Formateur

Céline WOURM, Formatrice multimédia

Suivi de l'action de formation

Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
Feuille émargement.

Evaluation de l'action

Travaux rendus par le stagiaire :

-Simulation d'une rente viagère.

Évaluation qualitative de la formation par les stagiaires en fin de parcours d'apprentissage (questionnaire à chaud)

Évaluation qualitative de la formation par retour d'expérience par les stagiaires 3 à 6 mois après la fin du parcours d'apprentissage (questionnaire à froid)

Passerelles et débouchés possibles

Cette formation répond à la législation de la loi Alur qui impose à tout professionnel de l'immobilier de suivre une formation immobilière de 14 heures par an dans le but d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
