

COMMENT DEVELOPPER SON C.A. EN PROPOSANT DU VIAGER

OBJECTIF :

- Découvrir un nouveau métier de la transaction immobilière.
- Répondre à des besoins (améliorer les retraites, solutionner les problèmes familiaux...).
- Occuper une niche commerciale en plein essor.
- Trouver et vendre des viagers.
- Connaître et comprendre les mécanismes du viager.
- **PRATIQUER LE VIAGER EN FIN DE FORMATION.**

PUBLIC : (Pré-requis : aucun mais de préférence 2 ans d'expérience)

- Manager - Responsable d'agence.
- Conseiller en immobilier.
- Conseiller en gestion de patrimoine.

MODALITÉS DE PARTICIPATION :

Durée : 2 jours en présentiel à Biarritz ou dans vos locaux ou dans votre département.

Coût total (participation en formation collective) : 890.00 euros (non assujetti à TVA).

Tarif formation individuelle (nous contacter).

Personnes en situation de handicap : étude d'accessibilité personnalisée.

Référente handicap : Sandrine ERRECART - 06.33.30.19.91.

Délai d'accès :

Inscription jusqu'à 15 jours avant la formation, selon les places disponibles,

par mail à se.formation@outlook.fr ou sur le site internet (www.viager-formationen.fr) - onglet « contact ».

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Supports de cours :

Les Powerpoint des journées vous seront transmis.

Des documents étayant les formations vous seront délivrés par mail à la suite de la formation.

- Présentation de l'outil de calculs en ligne.
- Utilisation de documents juridiques et commerciaux en ligne.
- QCM, jeux de rôles, mises en situation.
- NOUVEAU : Assistance POST-FORMATION durant six mois.

FORMATIONS DISPENSEES PAR :

Sandrine ERRECART - Expert Viager - se.formation@outlook.fr - 06.33.30.19.91

MODALITES D'EVALUATION :

Evaluation des acquis, sous forme de quizz, questions, jeux de rôles et remise d'une attestation de suivi de la formation.

Formation EXPERT VIAGER (première journée - 7 heures)

Tour de Table / Attentes des participants
Présentation globale de la formation
Objectifs
Présentation de la journée en quatre parties
Abréviations

PREMIERE PARTIE : GENERALITES

Le marché du viager / Potentialité
Les investisseurs
Le viager : définition
La déontologie et les non-dits
L'aspect social
La responsabilité de l'agent immobilier
Un élément essentiel du viager : L'ALEA (définition rapide)

DEUXIEME PARTIE : MECANISMES

Le viager occupé
Le viager sans rente
Le viager libre
Le viager libre loué
La vente avec paiement à terme
La vente à terme
Autres formes de viagers : viager occupé temporaire...
Nue-propiété
Usufruit temporaire
Au total neuf types de vente supplémentaires...

TROISIEME PARTIE : APPROCHE JURIDIQUE

I. Généralités

Contrat aléatoire – Définition
Le viager – principes de base

II. Clauses obligatoires

L'aléa

Les clauses obligatoires :

- Révision/réindexation de la rente
- Le droit d'usage et d'habitation
- L'abandon du droit d'usage et d'habitation
- L'action résolutoire
- Les autres clauses : répartition des charges et des travaux,...

III. Les causes de nullité de viager

QUATRIEME PARTIE : CONDITIONS ECONOMIQUES

I. Les éléments déterminants du viager

Valeur vénale
Nombre de personnes
Sexe
Age
Type de viager

II. Les éléments de calcul des viagers

Choix des méthodes

- Forfait
- Art 669 du CGI

Choix des tables de mortalité
Les formules

III. Calculs économiques

Valeur d'occupation

- Exercices
- Calculateur EXPERT

IV. Autres conditions économiques

Analyse des méthodes des concurrents
Barème DAUBRY

V. Conseils à l'acquéreur

Assurance DC et assurance propriétaire non occupant

VI. OUTIL VIAGER-EXPERT

Calculateur
Documents juridiques et commerciaux
Tour de table – Questions diverses
Fin de la première journée de la formation.

Formation EXPERT VIAGER (deuxième journée - 7 heures)

PREMIERE PARTIE : APPROFONDISSEMENT DE LA PREMIERE JOURNEE

Tour de table / Retour sur la journée précédente
QCM (24 questions)

Questions diverses

DEUXIEME PARTIE : LES GARANTIES ACCORDEES AU VENDEUR

Le privilège vendeur
L'action résolutoire

TROISIEME PARTIE : CALCULS NOTAIRES ET CALCULS ECONOMIQUES

I. Les calculs « notaires »

Quelles sont les causes de divergence ?

Comment faire ? solutions.

DUH Fiscal / DUH Economique

II. Révision des calculs économiques

Nouvelle série d'exercices pour déterminer les conditions économiques des différents types de viagers.

QUATRIEME PARTIE : LES ARGUMENTS COMMERCIAUX

- I. Avantages du VL, VO, VSR...
- II. Constitution du dossier vendeur
- III. Constitution du dossier acquéreur
- IV. Objections de l'acquéreur
- V.

CINQUIEME PARTIE : IMPOSITION DES REVENUS DU VIAGER

- I. Fiscalité
- II. Plus-value
- III. Comparatif pour investissement

Questions et réponses sur tous les thèmes du viager.
(Économique, juridique, fiscal).

Tour de table

Fin de la deuxième journée de la formation.

MERCI POUR VOTRE CONFIANCE. FORMATION PERFECTIONNEMENT SUR DEMANDE.