

## LA VENTE EN VIAGER

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

1 journée en présentiel de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, manager, agent immobilier
- Aucun prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

Connaître et maîtriser les spécificités du viager afin de proposer à ses clients ce type de transaction

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera animée par Rachel CASTAING , Présidente d'une agence immobilière spécialisée dans le viager

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

#### Accueil (20 min)

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

#### Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponses

#### Le viager : origine, définitions, vocabulaire (35 min)

#### Pause (10 min)

#### Typologie des ventes en viager (20 min)

#### Duh vs usufruit (15 min)

#### Les bénéficiaires de la rente viagère (30 min)

#### Le calcul du bouquet et de la rente viagère (30 min)

#### Pause déjeuner (1h)

Dernière mise à jour : 11 janvier 2022

## Avantages et garanties (1h)

## Contenu et forme d'un contrat viager (1h)

## Pause (10 min)

## Étude de cas pratiques (1h)

## Conclusion de la formation (20 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

## FIN DE LA FORMATION : 17h30

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

## COÛT DE FORMATION

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

## ACCESSIBILITÉ

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.