

LA VENTE EN VIAGER

DATE ET DURÉE

1 journée 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
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Connaître et maîtriser les spécificité de la vente des viagers.

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

POINT SUR LA DEONTOLOGIE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : 1H

- remise du code de déontologie
- rappel des fondamentaux
- questions – réponses

LE VIAGER : ORIGINE, DEFINITIONS, VOCABULAIRE

TYPOLOGIE DES VENTES EN VIAGER

DUH VS USUFRUIT

LES BENEFICIAIRES DE LA RENTE VIAGERE

LE CALCUL DU BOUQUET ET DE LA RENTE VIAGERE

AVANTAGES ET GARANTIES

CONTENU ET FORME D'UN CONTRAT VIAGER

ETUDE DE CAS PRATIQUES

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 aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),
 - 15% si 3 inscriptions et plus (hors modules de 2 jours)
- Pour 5 inscriptions, la 6ème inscription d'une journée est offerte