

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 collectif 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

Expliquer les atouts et les contraintes de la vente en viager et la proposer à ses clients

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 : 25 avril 2023

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

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € 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.