

LA VENTE EN VIAGER

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, Manager, Agent immobilier
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Connaître et maîtriser les spécificités 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.