

## **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 visioconférence 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 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** *(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)**

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*

**Pause déjeuner (1h)**

**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, 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.

### **ACCESSIBILITÉ**

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*