

LA VENTE EN VIAGER - PERFECTIONNEMENT

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 distanciel synchrone collectif (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
- **Il est recommandé d'avoir suivi préalablement la formation « La vente en viager : initiation »**

OBJECTIFS

Réaliser une vente en viager

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents
- Différents supports et outils 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)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil

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

Première partie (0h45)

1. Présentation des participants (connaissances initiales, attentes)
2. Brefs rappels théoriques sur le Viager
3. Le marché du Viager : tendances, principaux acteurs

Deuxième partie : Comment réaliser l'expertise d'un bien vendu en Viager? (1h)

1. L'estimation du bien
2. Les questions à poser au futur crédientier
3. Les attentions particulières à porter lors de cette première rencontre
4. Comment et quelles informations donner au futur crédientier ?
5. Le courrier post rendez-vous

Troisième partie : le contrat Viager (1h15)

Lecture et commentaire de plusieurs contrats Viager type: viager occupé, libre , Nue Propriété avec réserve Usufruit ou DUH, avec une attention particulière portée sur les clauses propres à ce type de contrat:

- La capacité des vendeurs
- Propriété et jouissance : la réserve d'usufruit et le Droit d'Usage et d'habitation
- Prix et modalités de paiement
- La rente viagère : modalités de paiement, indexation, revalorisation en cas d'abandon du DUH, faculté de rachat de la rente viagère
- La répartition des charges entre débirentier et crédientier
- Assurances, contrats d'abonnements, entretien et travaux
- Les garanties pour le crédientier
- Les obligations pour le débirentier
- Les modalités de libération d'un bien vendu en viager, par anticipation ou au décès du crédientier
- Le cas particulier de la vente d'un viager libre loué
- Le cas particulier de la revente d'un Viager

Quatrième partie : Le calcul du bouquet et de la rente viagère: rappels théoriques et cas pratiques (2h)

- Calcul d'un viager occupé 1 tête, 2 têtes
- Calcul d'un viager semi occupé
- Calcul d'un viager libre
- calcul d'un viager libre loué
- Calcul de la vente de la Nue Propriété avec réserve d'usufruit
- Calcul de la vente de la Nue Propriété avec réserve du DUH
- Calcul d'une revente de viager
- Calcul de l'indemnité en cas d'abandon du DUH: dans le cas d'un viager occupé et dans le cas de la vente de la Nue Propriété
- Calcul de l'indexation de la rente

Cinquième partie : typologie des acquéreurs en Viager et attentions particulières à y apporter (1h)

- le particulier
- la Sci familiale
- la sarl

Les fonds d'investissement

Débat et questions-réponses avec les participants

Les participants pourront, à tout moment au cours de cette journée, intervenir et poser les questions.

Conclusion de la formation

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

- 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

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.