

VIAGER – FOCUS SUR LES ACHETEURS

Objectifs A l'issue de cette formation le stagiaire doit être capable de :	Appréhender les acheteurs en viager pour mener à bien votre stratégie de développement. Connaitre et maîtriser tous les droits et devoirs soumis aux acheteurs en viager. Être capable d'apporter des réponses factuelles à vos investisseurs
Durée de la Formation Horaires	3 heures 9h30 à 12h30
Publics	Idéalement réservés aux professionnels du patrimoine et/ou aux professionnels de l'immobilier.
Pré requis	Pas de prérequis
Organisation	Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence. .
Modalités pédagogiques et techniques mises en œuvre	<p>Modalités pédagogiques : Apports théoriques Remise d'un book en support papier à chaque participant pour suivi et prise de note en vue de préparer le quiz (16 questions) de validation qui aura lieu en fin de séance</p> <p>Moyens techniques : <u>Visioconférence :</u> Le cours est adressé à l'apprenant 30 minutes avant le début de la formation par mail. Le cours sera diffusé par partage d'écran et commenté par le formateur. Les participants auront la possibilité de poser des questions pendant le cours au formateur. <u>Présentiel :</u> Salle équipée, vidéoprojecteur, paperboard <i>Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre une formation merci de nous contacter afin que nous prenions les mesures nécessaires</i></p>
Moyens d'évaluation	Questionnaire d'évaluation de la formation : Quizz en fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises. En cas de réponses positives à hauteur de 75% et plus, une attestation de réussite est délivrée.

Intervenante	Brigitte Courgeon – Fondatrice et formatrice de l'organisme de formation CELESTINA FORMATIONS qui dispense des formations réservées exclusivement aux professionnels du patrimoine.
Prix	70 euros H.T. Soit 84 euros TTC
Programme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Point macro ▪ Les différentes typologies d'acquéreurs ▪ Les motivations d'achats ▪ Les avantages et inconvénients ▪ Les conditions légales ▪ La location ▪ La fiscalité ▪ Les dépenses ▪ Qui ne peut pas prétendre acheter un bien en viager ▪ Conclusion