

PROGRAMME

Techniques de la vente en viager

Formation inscrite au Registre Spécifique sous le N° 6713

<p>Objectifs A l'issue de cette formation le stagiaire doit être capable de :</p>	<p>Prendre conscience des enjeux de la population des séniors face à leur difficultés financières - Appréhender et maîtriser l'ensemble des articles du code civil légiférant la vente en viager - Apprendre et maîtriser l'ensemble des calculs pour les différentes formes de vente en viager - Apprendre et maîtriser la rédaction du mandat de vente - du compromis de vente ainsi que de l'acte notarié. Appréhender la vente d'un bien par une personne vulnérable. Maîtriser les responsabilités de chacun des acteurs intervenant dans la transaction.</p>
<p>Durée de la Formation Horaires</p>	<p>4 jours soit 28 heures 9H30 / 12H30 & 13h30 / 17h30</p>
<p>Publics</p>	<p>Réservés aux professionnels de l'immobilier détenteur de la carte de transaction immobilière.</p>
<p>Pré requis</p>	<p>Être détenteur d'une carte de transaction immobilière</p>
<p>Organisation</p>	<p>Formation collective dispensée par l'organisme en présentiel et/ou en visioconférence. .</p>
<p>Modalités pédagogiques et techniques mises en œuvre</p>	<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 : Visioconférence : 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.</p> <p>Présentiel : Salle accessible aux handicapés. Equipée d'un écran, paperboard, crayon et book papier. 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.</p>

Moyens d'évaluation	La procédure d'évaluation de l'action de formation est réalisée par la présentation d'une étude de cas devant un jury de professionnel de l'immobilier. En cas d'échec à la première présentation, le candidat aura la possibilité de se représenter une seconde fois devant un jury. En cas de réussite, le candidat se verra remettre un parchemin comprenant le nom de la formation ainsi que les références au Registre Spécifique N° 6713.
Intervenante	Brigitte Courgeon - Fondatrice et formatrice de l'organisme de formation CELESTINA FORMATIONS qui dispense des formations réservées exclusivement aux professionnels du patrimoine.
Prix	2500 euros H.T. soit 3000 euros T.T.C / participant
Programme	<p>Les séniors.</p> <p>Qui est concerné par le viager et pourquoi ?</p> <p>Le vieillissement de la population.</p> <p>Découvrir et comprendre la population des séniors.</p> <p>La situation financière des séniors face aux enjeux du financement du vieillissement et de la dépendance.</p> <p>Le cadre juridique.</p> <p>Les différents types de vente en viager.</p> <p>Le code civil légiférant le viager</p> <p>L'avis de valeur</p> <p>L'estimation et l'expertise immobilière.</p> <p>Le calcul du bouquet.</p> <p>Le calcul de la rente.</p> <p>Le calcul du viager sans rente.</p> <p>La fiscalité du bouquet et de la rente.</p> <p>Exercices de calcul du bouquet et de la rente.</p> <p>Exercices de calcul de viager sans rente.</p> <p>La réévaluation de la rente.</p> <p>Choisir l'indice et savoir le calculer.</p> <p>La libération du droit d'usage et d'habitation.</p> <p>Revendre un contrat viager</p> <p>La répartition et le paiement des dépenses des frais d'entretien et des travaux.</p> <p>La fiscalité des séniors et des acheteurs.</p> <p>Le mandat de vente.</p> <p>Rédaction du compromis de vente.</p> <p>Rédaction de l'acte notarié</p> <p>Comment présenter le viager à un vendeur.</p> <p>Comment présenter le viager à un acheteur.</p> <p>La programmation neurolinguistique comportementale.</p> <p>Mise en situation de présentation en clientèle</p> <p>Le devoir de conseil</p> <p>L'obligation d'information</p>