

LE VIAGER : de l'Initiation à l'Expertise

Durée de la formation	Tarifs	Dates de formation	Lieu de formation	Profil des stagiaires	Prérequis
105h00	Sur devis	A définir	Intra/inter-entreprise	Professionnel de l'immobilier et/ou de la gestion du patrimoine	Aucun

Objectifs pédagogiques :

La formation comprend 4 sections ayant chacune des objectifs et étant évaluée. La moyenne de ces 4 sections définira la note générale du stagiaire.

Les objectifs pédagogiques et génériques de cette formation étant :

- ***Maitriser les aspects techniques, juridiques, pratiques et commerciaux des ventes et acquisitions immobilières en viager***
- ***Acquérir les outils afin d'accompagner la clientèle lors des ventes et acquisitions immobilières en viager***

Section 1 : Comprendre le Viager : les notions de base

14h00 / 2 jours

Objectifs pédagogiques :

- **Connaître les différents régimes matrimoniaux et leurs conséquences patrimoniales**
- **Connaître les enjeux et les intérêts de la vente en Viager : être en mesure d'identifier la clientèle.**

Déroulés Pédagogiques

Jour 1

Inclusion /tour de table

1/ LES REGIMES MATRIMONIAUX

Notion de Communauté

Les différents régimes communautaires

Les différents régimes séparatistes

Le logement de la famille

2/ LE VIAGER

Introduction générale

Avantage de la vente en viager

Avantage de l'acquisition en viager

Avantages pour l'agent immobilier

Evaluation des acquis sur cette première journée : questions notées sur 20

Jour 2

Inclusion /tour de table

1/ DEVENIR CREDIRENTIER

Percevoir un Bouquet

Percevoir une Rente Viagère

Sécurité de paiement

Le Viager Occupé, Droit d'Usage et d'Habitation

Réaliser des Economies

2/ LE VIAGER LIBRE

Des revenus substantiels

Sans gestion immobilière

Fiscalité avantageuse, comparatif locatif

De fortes garanties

3/ DEVENIR DEBIRENTIER

Se constituer un patrimoine

Un investissement rentable

Une Fiscalité allégée

Un investissement socialement responsable

4/ GENERER DE L'ACTIVITE

Identifier les prospects

Générer de la prescription, le reflexe notaires

Développer la recommandation client

Qualifier son prospect

Se préparer au rendez-vous d'étude viagère

Evaluation des acquis de cette seconde journée : questions notées sur 20

Section 2 : De l'Etude au Mandat

42h00 / 6 jours

Objectifs pédagogiques :

- **Acquérir les compétences nécessaires pour mener une étude personnalisée en viager auprès des clients prospects, en comprenant les besoins spécifiques de chaque client, en analysant leur situation financière et leurs objectifs, en évaluant les différentes options de viager disponibles, et en fournissant des recommandations adaptées et personnalisées pour répondre aux besoins de chaque client intéressé par un investissement en viager.**
- **Développer les compétences nécessaires pour prendre efficacement un mandat de vente en viager, en comprenant les exigences légales et contractuelles, en évaluant la valeur du bien en viager, en proposant des conditions de vente attractives et équitables, en établissant une relation de confiance avec le vendeur, et en gérant de manière professionnelle l'ensemble du processus de vente en viager, dans le but de conclure des transactions réussies et satisfaisantes pour toutes les parties impliquées.**

Déroulé pédagogique

Jour 1

Inclusion /tour de table

LE VIAGER OCCUPE

Mécanismes et fonctionnement

Fondements

Etude d'actes

QUALIFICATION VENDEUR

Régimes matrimoniaux

Cadre familial, successoral, patrimonial

Intérêts à agir

Dossiers d'expertise

Jour 2

Inclusion /tour de table

CALCULS VIAGERS

Méthode

Exercices

Un barème offert

PRESENTATION DE L'ETUDE VIAGERE PERSONNALISEE

Comment mener une étude

Méthodologie

Calculs

Conseils

Pièges

Jour 3

Inclusion /tour de table

MENER UNE ETUDE VIAGERE PERSONNALISEE

Training

LE MANDAT EN VIAGER

Rendez-vous de préparation, récolte de pièces

Les leviers de prise de décision

Comprendre et expliquer un mandat en viager

Faire signer un mandat en viager

Evaluation des acquis : questions notées sur 20

Jour 4-5 et 6

Inclusion /tour de table

Etude de cas : Ce parcours implique des simulations de rendez-vous travaillées en groupe pendant lesquelles l'intégralité d'une préparation au rendez-vous ainsi qu'un rendez-vous seront travaillés.

Evaluation des acquis : évaluées sur 20

Section 3 : De la Commercialisation à l'Offre Acceptée

17h30 / 2.5 jours

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une compréhension approfondie de l'investissement en viager, y compris ses principes fondamentaux, ses mécanismes et ses implications financières, afin de pouvoir prendre des décisions éclairées dans ce domaine.
- Développer les compétences nécessaires pour lancer efficacement la commercialisation d'un bien en viager, en comprenant les étapes clés du processus, en identifiant les stratégies de marketing appropriées, en évaluant les aspects juridiques et financiers.

Déroulé pédagogique

Jour 1

Inclusion /tour de table

L'INVESTISSEMENT EN VIAGER OCCUPE

Mécanismes et fonctionnement

Les différents leviers

La gestion de l'aléa

Les profils et réseaux d'acquéreurs

Etude de cas

LA COMMERCIALISATION D'UN VIAGER

Découverte Acquéreur + training

Lever les principaux freins, convaincre

Comparatif locatif

Vendez-moi un viager (training)

Rédiger une annonce en viager

Jour 2

Inclusion/tour de table

VERS LA CONCLUSION D'UN ACCORD EN VIAGER

Call annonce (training)

La visite en viager

La négociation en viager (bouquet/rente, valeur...)

L'offre en viager - faire accepter une offre, les différents leviers (training)

L'importance du suivi de commercialisation

Evaluation des acquis : questions notées sur 20

Jour 3

Inclusion/tour de table

Ce parcours implique :

- La rédaction des annonces des biens lors de leur publication. Cela peut concerner un bien pris en mandat ou alors un bien fictif lié à une des simulations faites lors du « bloc1 ».
- Les entraînements téléphoniques afin de recueillir les bonnes informations lorsqu'un prospect acquéreur appelle pour un bien. Il peut s'agir d'appel réel ou alors fictif liés au bien publié fictivement.

Evaluation des acquis : évaluées sur 20

Section 4: De l'Offre à l'Acte

31h30 / 4.5 jours

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une compréhension approfondie de la transaction en viager dans sa globalité afin de pouvoir prendre des décisions éclairées dans ce domaine et mener à bien une vente en viager tout en évitant les risques de casses.
- Développer les compétences nécessaires afin d'asseoir l'expertise permettant de développer son réseau ; qu'il soit côté acquéreur, vendeur ou encore professionnel.

Déroulé pédagogique

Jour 1

Inclusion /tour de table

LA PROMESSE EN VIAGER

Etude d'actes

Les points de vigilance

LA RELATION PRECONTRACTUELLE

Gestion des relations notaires, parties

Principaux de désaccord

Outils pour convaincre (cridon, bofip, c.civ...)

Un dossier complet = succès

Jour 2 Inclusion /tour de table

L'ACTE DE VENTE EN VIAGER

Etude d'actes

Les erreurs conduisant à la nullité

Les diverses responsabilités

Bien se protéger

Revente en viager

LA RENTE VIAGERE

Régime de la Rente Viagère

Obligations

Indexation, majoration

Rachat de la rente

Solvabilité

Protection

Jour 3

Inclusion /tour de table

FISCALITE

Crédirentier

Débirentier

Risques, optimisation

LA FIN DU CONTRAT EN VIAGER

Extinction du contrat

Résolution du contrat

Annulation du contrat

Point général sur la formation

Clés du succès pour un Conseiller Expert en Viager

Evaluation des acquis : questions notées sur 20

Jour 4 Inclusion /tour de table

Ce parcours implique :

- La relecture de projets de promesse en cours ou fictifs
- La prise de rendez-vous dans des offices notariales afin de pouvoir aborder le thème du viager et avoir des recommandations et/ou pour suivi d'une vente en cours en viager.
- Une simulation complète d'une transaction en viager en tant qu'expert ; de l'étude à la Signature.

Evaluation des acquis : évaluées sur 20

Organisation de la formation

Moyens pédagogiques et techniques

- Temps de parole et d'échange libre avec orientation sur les thèmes à aborder
- Livret d'apprentissage à compléter lors de la formation
- Exercices sur des cas pratiques
- Evaluations
- Mise en pratique de situations réelles ou simulées

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Échanges de bonnes pratiques.
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Evaluation

- Des évaluations sont faites lorsqu'une section a été traitée. Cela permet de pouvoir évaluer les connaissances et revenir sur les points moins maîtrisés de manière à ne pas passer d'une section à une autre sans maîtriser l'ensemble des connaissances préalables.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Si vous êtes en situation de handicap, et afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, n'hésitez pas à nous contacter au 06.12.97.46.66