

Immobilier

# LA VENTE EN VIAGER



## En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation Vendre ou acheter à plusieurs un bien immobilier : les précautions à prendre.](#)
- [Formation évaluateur immobilier.](#)
- [formation baux commerciaux.](#)



## Objectifs

A l'issue de la formation, vous devrez être en mesure de : Connaître le régime de la vente en viager et ses principaux mécanismes afin de pouvoir proposer cette alternative pour la vente ou l'achat de biens immobiliers

Cette formation viager s'adresse aux professionnels de l'immobilier souhaitant maîtriser la vente en viager. Le programme aborde notamment les différentes techniques de vente en viager, la négociation viager, ainsi que les aspects juridiques et fiscaux du viager. Il s'adresse aux agents immobiliers, notaires et conseillers patrimoniaux souhaitant affiner leurs stratégies de vente en viager. Entre théorie et pratique, les participants développent une expertise pointue en immobilier viager.



## Programme

Définition de la vente en viager  
Règles générales d'une vente en viager  
Détermination du prix de vente  
Ventilation Bouquet / Rente  
Garanties  
Répartition des charges et des impôts entre débit rentier et crédit rentier

### Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

### Effectif

De 3 à 8 stagiaires

### Tarif

300 € NET

### Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

### Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

ACLO-0000-CAI-01

Avantages et Inconvénients

Cas pratiques



## Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

## Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

## Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.