

Durée :

jours : 2 HEURES : 14

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- maîtriser les bases du viager
- Expliquer les avantages fiscaux du viager
- Savoir quand et comment le proposer aux clients

Public :

Conseillers et agents immobiliers confirmés

Contenu pédagogique :

Généralités

un peu d'histoire – quelques chiffres.
Le marché: les acteurs , la croissance, la morale
Le potentiel : les retraités, la perte d'autonomie
Quels avantages : pour le crédientier et pour le débirentier

Le contrat

Un exigence : l'aléa, les engagements de chaque partie, les différents types de contrats : Viager libre – viager occupé – l'usufruit économique – la nue propriété
Étude des différentes situations

Mise en situation, cas pratiques

Viager libre, calculs
Viager occupé, calculs
Vente à terme
Comprendre la ventilation des montants

A qui proposer ces solutions et comment l'aborder

LES CREDIRENTIERS
LES DEBIRENTIERS

L'argumentaire

Discours vendeur
Discours acquéreur
Discours Notaire

Prérequis :

Avoir au moins 1 an de pratique. Maîtriser les fondamentaux du métier

Sanction de la formation :

Attestation de formation
Formation validante loi ALUR



Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit ».**
- Méthodes :
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Brefs exposés, simulation, résolution de problèmes, brainstorming, quiz, exercices, situations professionnelles reconstituées, ...

Remise d'un support pédagogique individuel

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative séquencé, en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid (sous 3 à 4 mois)