

Vendre en viager

Durée

2 journées (14 heures)

Public

Professionnels de la transaction immobilière désirant diversifier leur activité

Prérequis

Justifier d'une expérience en transaction immobilière d'au moins 6 mois ou d'une formation permettant de maîtriser les bases de la transaction immobilière

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Simulations et jeux de rôle pour renforcer les acquis théoriques et améliorer les compétences pratiques

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

940 € nets

Objectifs

- **Appréhender les principes fondamentaux** et les différents types de viager
- **Comprendre le cadre légal et les obligations** des parties impliquées
- **Savoir guider efficacement vendeurs et acheteurs** tout au long du processus de vente en viager
- **Maîtriser les outils et méthodologies** nécessaires pour optimiser le calcul de la rente viagère
- **Discerner les implications fiscales et sociales** pour mieux informer les clients
- **Développer des techniques de prospection** et des argumentaires pour promouvoir les ventes en viager
- **Maîtriser les étapes de la négociation** et les points clés pour finaliser un contrat de viager

Contenu de la formation

A. Jour 1 : Introduction et Fondamentaux du Viager

1. Introduction à la Vente en Viager

- a. Définition et principes de base
- b. Avantages et inconvénients pour les vendeurs et les acheteurs

2. Les Différents Types de Viager

- a. Viager libre vs. viager occupé
- b. Viager à terme
- c. Viager sans rente

3. Aspects Juridiques du Viager

- a. Cadre légal et réglementaire
- b. Droits et obligations des parties
- c. Les clauses spécifiques du contrat de viager

4. Calcul de la Rente Viagère

- a. Notions de rente et de bouquet
- b. Méthodologie de calcul : espérance de vie, taux de rendement, etc.
- c. Utilisation des tables de mortalité

5. Fiscalité et Régime Social

- a. Imposition des rentes viagères
- b. Conséquences fiscales pour le vendeur et l'acheteur
- c. Aspect social et allocations

6. Études de Cas Pratiques

- a. Analyse de situations réelles
- b. Exercice de calcul de rente
- c. Discussions et retours d'expérience



Vendre en viager

Durée

2 journées (14 heures)

Public

Professionnels de la transaction immobilière désirant diversifier leur activité

Prérequis

Justifier d'une expérience en transaction immobilière d'au moins 6 mois ou d'une formation permettant de maîtriser les bases de la transaction immobilière

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Simulations et jeux de rôle pour renforcer les acquis théoriques et améliorer les compétences pratiques

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

940 € nets

B. Jour 2 : Perfectionnement et Mise en Pratique

1. Stratégies de Commercialisation du Viager

- a. Techniques de prospection et de marketing
- b. Argumentaires de vente
- c. Gestion des objections courantes

2. Processus de Négociation et Finalisation du Contrat

- a. Étapes de la négociation
- b. Rédaction et validation du contrat
- c. Points de vigilance et recommandations

3. Accompagnement des Parties

- a. Rôle du conseiller immobilier
- b. Gestion des aspects psychologiques et émotionnels
- c. Suivi post-transaction

4. Simulations et Jeux de Rôle

- a. Mise en situation de négociation
- b. Simulation de rendez-vous client
- c. Analyse et feedback



FORMATION

Vendre en viager

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072