

Augmenter son CA avec le viager

1 jour, 7 heures
Ajouté le 28/11/2024 - Modifié le 10/12/2024

À partir de 420€ NET

Objectifs

- Se diversifier avec le viager
- Répondre aux demandes des clients
- Augmenter son CA en pratiquant le viager

Compétences visées

- Comprendre l'aspect commercial
- Maîtriser les calculs et la fiscalité
- Rédiger le mandat et l'annonce

Public

Professionnels de l'immobilier : agents immobiliers, syndics de copropriété et administrateurs de biens qui exercent «les activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce», Titulaires de carte professionnelle, négociateurs ou gestionnaires.

Prérequis : Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Comprendre et pratiquer le viager

- Le marché du viager / potentialité
- Déontologie et non-dits
- Aspect social
- Responsabilité de l'agent immobilier

Augmenter son CA avec le viager

- Les mécanismes (VO, VL, nue propriété, ...)
- L'aléa, les clauses, l'équilibre du contrat
- Le DUH
- Les indices
- L'action résolutoire
- La valeur vénale
- La valeur d'occupation
- Les formules
- La fiscalité pour le vendeur
- La fiscalité pour l'acquéreur
- Exercices d'application

Dates & lieux

📅 07 mars 2025

📍 La Roche sur Yon

€ 420.00

📅 07 novembre 2025

📍 La Roche sur Yon

€ 420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur

Augmenter son CA avec le viager

expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.



Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.