

# Comment réussir une transaction en viager 7 heures

## Objectifs de la formation :

- Appréhender les enjeux juridiques et financiers du viager.
- Maîtriser la réglementation applicable dans le domaine.
- Être apte à mesurer l'engagement juridique des deux parties.
- Être capable d'exercer en toute sécurité son métier.

Pour le public immobilier : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



## Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

## Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 375 € HT soit 450 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325 € HT soit 390 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 1900 € HT soit 2280 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation.

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.  
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1 (matin) :

#### 1) *Tour de table*

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
Test de positionnement

#### 2) *Définitions*

L'histoire du viager  
Les différents types de viagers  
Le viager occupé  
Le viager libre  
Les obligations de l'agent immobilier

#### 3) *Les calculs du viager*

Les différents barèmes  
Les différentes méthodes  
Viager libre : approche investisseur et méthode d'évaluation  
La notion d'espérance de vie

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

---

### **4) Les aspects juridiques et fiscaux**

Droits de mutations et plus-value  
La répartition des impôts, des charges

#### **Jour 1 (après-midi) :**

### **5) Les clauses spéciales**

Les différentes clauses d'un viager  
La fixation du prix du bouquet et de la rente  
La répartition des charges  
Les différentes garanties  
La fin du contrat

### **6) Test d'évaluation des acquis**

QCM

### **7) Bilan de la formation**

Tour de table