

OBJECTIF(S)

- Acquérir une compréhension fondamentale du viager
- Maîtriser les avantages les risques
- Distinguer les différents types de viagers
- Comprendre les aspects juridiques et financiers
- Apprendre à calculer les viager occupé et libre
- Développer des compétences en communication
- Concevoir une approche éthique et professionnelle

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toutes personnes débutant dans le domaine de l'activité de marchands de biens ou souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 2 jours (soit 14 heures)

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis

Support pédagogique :

- Initiation à la pratique du viager

Quiz d'évaluation finale.

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel / formateur spécialisé à la pratique du viager

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 650 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 500 € HT

Demandeur d'emploi : 1 100 € HT

PROGRAMME

JOUR 1

NOTIONS FONDAMENTALES DE LA PROPRIÉTÉ ET DU DÉMEMBREMENT

- Conception de la propriété « Perpétuelle-Absolute-Exclusive »
- Les droits et limites liés à la propriété
- Les notions de démembrement
- La répartition « Usus-Fructus-Abusus »

- LES BASE DU VIAGER

- Origines et contexte historique
- La codification du viager
- Notions d'espérances de vie

EXPANSION DU MARCHÉ DU VIAGER

- Développement de la transaction viager et du démembrement
- Motivations côté vendeurs
- Motivations côté acquéreurs

-LES DIFFÉRENTES FAMILLES DE VIAGER

- Viager occupé : modalités et avantages pour les parties
- Viager libre : modalités et intérêts pour les parties
- Glossaire

JOUR 2

- ASPECTS LÉGAUX ET JURIDIQUES DU VIAGER

- La notion fondamentale d' "Aléa"
- Les garanties pour les parties impliquées
- Répartition des charges
- Les délais de prescriptions dans les transactions viagères
- Causes d'annulation et d'extinction du contrat viager

- APPROCHE DES CALCULS VIAGER

- Bases fondamentales pour effectuer les calculs
- Viager occupé bouquet + rente
- Viager occupé bouquet seul
- Nue-propriété
- Viager libre

- EXERCICE DE CALCULS

- Viager occupé bouquet + rente
- Viager occupé bouquet seul
- Nue-propriété
- Viager libre

-- CRÉATION DE SON RÉSEAU VIAGER

- Utilisation des supports pour renforcer votre présence
- Stratégie de « sourcing » pour attirer les clients
- Etablissement d'un réseau professionnel pour des partenariats fructueux.