

Comment augmenter son C.A. en proposant du viager ?

Plan de la formation

Tous les viagers. Tous les calculs. Tous les documents commerciaux. Toute la fiscalité.

OBJECTIF:

- Découvrir un nouveau métier de la transaction immobilière.
- Répondre à des besoins. (Améliorer les retraites, solutionner les problèmes familiaux, de succession...)
- Occuper une niche commerciale.
- Trouver et vendre des viagers
- Connaître et comprendre les mécanismes du viager.
- **PRATIQUER LE VIAGER EN FIN DE FORMATION.**

PUBLIC :

- Manager.
- Responsable agence immobilière
- Négociateur > 2 ans d'activité minimum
- Tous métiers de l'immobilier (notaire -syndic - gestionnaire - avocat - autres)

PROGRAMME DETAILLE

(Tous ces thèmes seront abordés)

INTRODUCTION

- Forces en présence/étude de marché/chiffres clés
- Les besoins de la population
- Les investisseurs

II. REGLES DE COMPORTEMENT :

- Aborder les non-dits.
- La déontologie.
- L'équilibre des contrats.
- La responsabilité de l'agent immobilier.

III. DROITS ET OBLIGATIONS :

- Du vendeur.
- De l'acquéreur.
- L'aléa viager et ses implications.
- Conditions de la validité du contrat viager.

IV. SPÉCIFICITÉS DU VIAGER :

- Définition du viager.
- Les différents types de viagers :
 - Viager Libre
 - Viager Libre loué
 - Viager sans rente
 - Viager Occupé
 - Viager Occupé temporairement
- Vente avec paiement à terme
- Nue -propriété
- Usufruit temporaire
- Hors viager : paiement à terme, DUH temporaire
- Hors viager : viager libre, paiement à terme.

- **Éléments déterminants de la vente en viager.**
 - Valeur vénale.
 - Nombre de vendeurs.
 - Sexe.
 - Libre/Occupé.

V. SAVOIR ÉVALUER LES CONDITIONS DE VENTE D'UN VIAGER :

- Espérance de vie présumée.
- Tables de mortalité INED/TPGHF05/barèmes existants
- Quelles tables faut-il utiliser et pourquoi? La Cour de Justice Européenne et la discrimination
- La valeur vénale.
- Valeur d'occupation.
- Reste à vendre.
- Bouquet/Comptant.
- Capital Constitutif à transformer en rentes/mensualités.
- Rémunération du Capital aliéné (taux)
- Toutes les formules du viager

VI. EXERCICES: (CAS PRATIQUES ET EXEMPLES CHIFFRES)

- Viager Libre.
- Viager sans rente
- Viager occupé
- Viager occupé temporairement
- Vente avec paiement à terme.
- Calculs pour tous ces types de vente
- Comment vérifier que l'on est dans le vrai.

VII. LES PARTICULARITÉS JURIDIQUES DE LA VENTE EN VIAGER :

- Réserve du droit d'usage et d'habitation.
- L'abandon du droit d'usage et d'habitation.
- Paiement/indexation/révision de la rente ou de la mensualité.
- L'action résolutoire/les différentes clauses résolutoires.
- Décès vendeur.
- Décès de l'acquéreur.
- Expropriation du bien.
- Sinistre total.
- Qui paie quoi ?
 - Charges
 - Réparations
 - Travaux
 - Gros travaux

VIII. FISCALITÉ DES VIAGERS (VENDEUR/ACQUÉREUR) :

- Viager Libre.
- Viager sans rente
- Viager occupé.
- Vente à terme.
- Usufruit / temporaire / NP
- Plus-value vendeur et acquéreur
- IFI (ex- ISF)
- Assiette des droits d'enregistrement.
- Honoraires de l'agence.
- Diminuer les risques de l'acquéreur (Les conseils).

IX. QCM + 5 QUIZ (56 QUESTIONS)

QCM = Questions (nb 24) à choix multiples (contrôle des acquis)

- Retour sur la première partie.

- Approfondissement.
- Retour sur le DUH, l'aléa, le privilège vendeur, l'action résolutoire.
- Pour le vendeur avantages/inconvénients des différents types de viagers.
- Les calculs « notaires » Quelles sont les causes de divergence ? Comment faire ?

solution !

- Les principales objections de l'acquéreur => comment les lever ?
- Comment vendre le viager au vendeur.
- Comment vendre le viager à l'acquéreur.
- Contrôle de l'acquis (questionnaire portant sur l'économique, juridique, fiscal).

⇒ **Important** : ACCES VIDEO FORMATION sans limite de connexion

⇒ **Important** : ACCES VIDEO FORMATION 6 ou 12 mois selon votre choix

⇒ **Important** : Téléchargement de 7 déroulés PowerPoint qui vous permettront de présenter sur tablette numérique, votre agence, les avantages de vendre en viager occupé, viager libre, vente à terme et/ou viager sans rente.

(même outil pour présenter aux acquéreurs les avantages d'acquérir un viager occupé, une vente à terme et/ou un viager sans rente)

Selon votre choix : Le coût de la formation est de : TROIS CENT SOIXANTE DIX € (370 €) ou SIX CENT QUARANTE CINQ € (645 €) ou NEUF CENT QUARANTE CINQ € (945 €) / par personne - (Formation non assujettie à la TVA => autoentrepreneur)

ACCES FORMATION : le PAIEMENT EN LIGNE donne l'accès immédiat à la totalité de la formation

Une assistance juridique, fiscale, commerciale, technique en illimité **pour 645 € OU quinze heures pour 945 €**, vous permettra d'être très performant et de répondre à toute question. (Il n'y a aucune assistance avec le choix à 370 €)

Au terme de la formation, le VIAGER n'aura presque plus de secret pour Vous!

Après quelques expériences et mises en situation vous serez un professionnel reconnu et incontournable du viager. Vos confères feront appel à Vous!

TOLOSA Jean-Louis – VIAGER-PRO / VIAGER-EXPERT - 31, avenue Saint Barthélémy – 06100 – NICE

Expert Viager - Expert évaluateur – Conférencier - Concepteur « calculs-viager.com »

Auteur « Le viager pour les pros » - site <https://expert.formations-viager.com>

Autoentrepreneur – Siret 539 581 496 00012 – Code activité 8559 A - BPMED NICE compte 7002 1807 286