IF'AM
FORMATIONS & CONSEILS

VENTE EN VIAGER	
Public concerné, nombre,	Tous les professionnels de l'immobilier De 4 à 15 participants maximum
Prérequis, modalités et délai d'accès	Pas de prérequis nécessaires Accessible aux personnes en situation de handicap : Nous consulter
Présentation générale (problématique, intérêt)	Le métier d'agent immobilier est très réglementé. D'années en années, vos obligations augmentent. Il est important de vous tenir informés, c'est pourquoi, vous avez l'obligation de réaliser 42H de formation sur 3 ans afin de renouveler votre carte professionnelle **Cette formation répond des formations continues obligatoires** *(ALUR)*
Objectifs	**Pédagogiques :** - Identifier les particularités de la vente viagère et ses différents atouts *(Public, répartition des charges, fiscalité…)* - Estimer les modalités de paiement -
Contenu de la formation	**Programme détaillé :** Introduction : définition et présentation de la réglementation Le viager, une modalité particulière de vente - Avant tout, une vente classique *(Rappels)* - Dont les modalités de paiement sont aménagées *(Bouquet, rente…)* - Focus sur les différentes méthodes et bilan *(Cas pratiques)* Les impacts financiers du viager - Répartition des charges - Fiscalité nationale Le transfert de propriété - Réalisation de l'aléa - Cession du viager
Modalités pédagogiques et techniques	**Moyens pédagogiques :** - Apports théoriques et mises en pratique par le biais d'échanges *(Questions/réponses)* ou de mises en situation *(Cas pratiques, vidéos, liens internet…)* - Vérification de l'assimilation par des questions et tests réalisés en amont et en aval *(Positionnement/Évaluation)* **Moyens techniques et organisationnels :** - Démarche déductive *(Méthode expositive, active et interrogative)* - Démarche inductive *(Méthode expérimentale et participative)* - Distanciel synchrone collectif

Compétences / Capacités professionnelles visées	- Techniques - Relationnelles - Analytiques - Juridiques
Durée	7h00 sur 1 jour
Dates	Nous consulter
Lieu(x)	Présentiel ou Visio
Coût par participant	300,00€ HT / participant (Exonération de TVA)
Contact	Amélie MONTOUSSE Tél : 07 88 97 84 66 Email : contact@ifam-conseils.com
Formateurs, Animateurs et intervenants	Sarah MEYER, Formatrice consultante spécialisée dans l'immobilier.
Suivi de l'action	Bilan formateur, émargement par les stagiaires et le formateur, attestation de fin de formation
Evaluation de l'action	Evaluation de l'action *(satisfaction des participants) :* Evaluation de la prestation de formation **« à chaud »** Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus **« à froid »** Auto évaluation des participants sur les objectifs atteints, le cas échéant Evaluation de satisfaction du formateur (bilan formation)

Accès sur notre site internet www.ifam-conseils.com ou à la demande :

- Le règlement intérieur
- CGV
- Le livret d'accueil
- La politique de confidentialité