

# FICHE PEDAGOGIQUE

**INTITULE DE LA FORMATION : LES MECANISMES DU VIAGER**

---

**INTRA OU INTER :** Inter – intra sur commande

**DISPENSEE EN :** Présentiel

**DUREE :** 4 jours

**Cout :** 1500 euros HT

**Loi Alur :** 14 heures

**FINANCEMENT DE LA FORMATION :** Eligible à la prise en charge totale ou partielle par votre organisme financeur : l'AGEFICE et au FIF PL.

**CONTEXTE :** Formation complète destinée aux professionnels de l'immobilier qui souhaite découvrir, approfondir et pratiquer cette vente immobilière spécifique.

**EFFECTIFS PAR SESSION :** 8 personnes maximum

**Compétences visées :** Pouvoir conseiller ce type de vente à un vendeur et ou devenir un expert en viager.

**Objectifs pédagogiques de la formation :**

- Prendre conscience des enjeux de la population des séniors face à leurs difficultés financières ;
- Appréhender l'ensemble des articles du code civil légiférant la vente en viager ;
- Apprendre et maîtriser les tables de calculs du viager ;
- Apprendre et maîtriser la rédaction du mandat de vente, du compromis de vente ainsi que de l'acte notarié.

**Publics :** Agent immobilier – Mandataire immobilier – Conseil en gestion de patrimoine – Professionnel du patrimoine.

**Pré-requis :** Réservé aux professionnels de l'immobilier en activité

**Moyens mis en œuvre spécifique :**

- La formation sera dispensée en présentiel dans les bureaux de CELESTINA FORMATION situé à Saint-Herblain (44800) au 6, avenue Marcellin Berthelot – Le Galilée.
- L'intégralité du cours en support papier ainsi qu'un stylo vous sera remis au début de la formation, ce livret vous permettra de prendre des notes et de suivre la formation dans de très bonnes conditions.
- Les différents modules de la formation seront projetés sur écran et commenté par la formatrice.
- Sera également mis à disposition un tableau blanc permettant d'illustrer certaines données des modules pour une meilleure compréhension.
- 

### **Méthodes pédagogiques :**

Pédagogie active – Méthode expositif et démonstrative avec exercices et mise en situation.

## **PROGRAMME – CONTENU DE LA FORMATION**

### **Jour 1 :**

- Test de positionnement
- Les séniors
- Qui est concerné par le viager et pourquoi ?
- Le vieillissement de la population
- Découvrir de comprendre la population des séniors
- La situation financière des séniors face aux enjeux du financement du vieillissement et de la dépendance.
- Le cadre juridique
- Les différents types de vente en viager
- Le code civil légiférant de viager
- Quiz clôture de la journée

### **Jour 2 :**

- Test de positionnement
- Le calcul du bouquet
- Le calcul de la rente
- Le calcul du viager sans rente

- La fiscalité du bouquet et de la rente
- Exercices de calcul du bouquet et de la rente
- Exercices de calcul de viager sans rente
- Revendre un contrat viager
- Etude de cas - Cas pratique
- Quiz clôture de la journée

### **Jour 3**

- La répartition et le paiement des dépenses des frais d'entretien et des travaux
- La fiscalité des séniors et des acheteurs
- Le mandat de vente
- Le compromis de vente
- L'acte notarié
- Quiz - clôture de fin de journée

### **Jour 4 :**

- Test de positionnement
- Comment présenter le viager à un vendeur
- Comment présenter le viager à un acheteur
- La programmation neurolinguistique comportementale
- Mise en situation de présentation en clientèle
- Quiz final - clôture de la formation

### **Accessibilité :**

L'organisme de formation a pris toutes les dispositions nécessaires pour un accueil personnalisé pour une personne en situation de handicap.

Il est souhaitable que la personne en situation de handicap prenne contact avec l'organisme de formation pour fixer un rendez-vous au moins 72 heures avant la dispense de la formation retenue.

L'entretien d'accueil devra avoir lieu avec l'apprenant pour connaître les conséquences du handicap sur la formation : gestion de l'entrée en formation, relation avec les autres apprenants ainsi qu'avec le formateur.

Mesurer l'adéquation entre la formation produite et le handicap et enfin évaluer avec lui la cohérence de la formation par rapport à son parcours métier.

### **Délais d'accès :**

Les inscriptions seront fermées 72 heures avant la date de la dispense de la formation. Ceux-ci permettant au formateur de pouvoir préparer précisément l'organisation de la formation.

### **Modalités d'évaluation :**

Les évaluations se déroulent en trois temps :

En début de formation : le test de positionnement permet de connaître le niveau de chacun des participant avant la formation de la journée.

Pendant la formation : en binôme ou en trinôme : travail sur des questions avec des mots clés sur les modules présentés pour s'assurer de la bonne compréhension et des acquis de la formation dispensée.

En fin de formation : quiz de fin de formation permettant d'évaluer les connaissances acquises.

### **Evaluation des connaissances :**

Quiz d'évaluation comportant 20 questions : il faudra obtenir au moins 75% de réponses justes au quiz final de formation pour obtenir une attestation de réussite de fin de formation validant 14 heures en loi Alur.

### **Evaluation de satisfaction :**

Un formulaire de satisfaction sera remis à l'apprenant et devra être complété par ses soins en fin de formation. Celui-ci devra être remis au formateur en fin de formation.

### **Formation certifiante :**

Aucune formation sur le viager est certifiante. Le viager est une vente immobilière régit par la Loi Hoguet et fait partie du cursus de l'agent immobilier dans sa globalité.

### **Certificat de réalisation – Attestation de formation :**

A l'issue de la formation, une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant s'il a obtenu au moins 75% de bonne réponse au quiz final.