

# « La pratique de la vente en viager »

*Formation en présentiel pour professionnels de l'immobilier*

**La formation est destinée** aux agents immobiliers, aux commerciaux (salariés ou indépendants) exerçant dans le domaine de la transaction immobilière et aux assistants négociateurs des notaires.

**Cette formation se veut avant tout « pratique »**, c'est-à-dire qu'elle a pour objectif de rendre les participants **compétents et autonomes** pour intervenir en tant qu'intermédiaire en transaction viagère de manière occasionnelle.

**Aucun prérequis**, pratique maîtrisée de la transaction immobilière souhaitable.

**La formation se déroule sur 2 journées** de 5 heures chacune, de 10 h à 12 h et de 14 h à 17 h. Ce temps de formation a été étudié de manière à favoriser une bonne concentration ; le cours a volontairement été réduit par rapport à d'autres formations afin d'enseigner l'essentiel, privilégiant la qualité plutôt que la quantité et permettant d'accorder une plus large place à la pratique.

**Le nombre de participants** est limité à 6 par session.

**Le lieu de la formation** est en principe le lieu de travail du client (agence immobilière, étude notariale, cabinet de gestion de patrimoine...)

La formation pourra s'effectuer dans une salle indépendante du lieu de travail du client, notamment à partir de 2 participants faisant partie de structures (agence, étude) différentes.

**Les dates** de formation (2 journées consécutives) sont déterminées au choix du client, sous réserve de disponibilité du formateur. Pour une question pratique, ces dates seront arrêtées au minimum 10 jours à l'avance.

**Le tarif de la formation** est de MILLE CINQ CENT EUROS HT (1500 € HT) par participant (*moins de 15 % des honoraires d'une seule vente ...*)

**Le plus !** Ce tarif inclus une assistance (accompagnement) au profit de chaque participant pour une durée d'un an suivant la formation (hot-line, questions réponses par téléphone ou par courriel, vérification rédactionnelle etc ...).

**Le paiement** de la formation sera effectué à la réservation.

**Formateur : François LE GALL**, directeur de l'agence « AQUITAINE VIAGER », agent immobilier depuis l'an 2000, expert viagériste depuis début 2005 (+ de 20 ans). Doté d'une expérience rédactionnelle de plusieurs centaines d'évaluations, mandats ou avant-contrats de vente en viager.

Téléphone : 06 81 88 85 84 - courriel : [gestiviag@gmail.com](mailto:gestiviag@gmail.com)

## **Moyens pédagogiques mis en oeuvre :**

Cours (envoyé aux participants une semaine avant la formation, une fois celle-ci réglée)

+

Extraits du barème de calcul

Extraits du Code Civil (circonstanciés, articles en rapport avec l'objet du cours)

Fiche de renseignements spécifique contrats viagers à utiliser pour vos clients

Modèle d'évaluation viagère (pour viagers occupés et viagers libres)

Modèle de mandat de vente (pour viagers occupés et viagers libres)

Modèle d'annonce publicitaire (pour viagers occupés et viagers libres)

Fiche de clauses à insérer aux contrats de ventes, selon le type de viager

Exemples d'avant-contrat sous seing privé (viager occupé et viager libre)

Exemples d'acte authentique de vente (viager occupé et viager libre)

Exemples d'indexation et de majoration de rente

Exercices avec leurs corrigés

L'ensemble sera imprimé et remis à chaque participant en format papier A4 et sera envoyé par courriel à l'issue de la formation en format pdf. Une brochure explicative de la vente en viager à remettre aux clients de votre choix vous sera également fournie en pdf.