

[Transaction] Intégrer le viager pour développer son activité

Formation Continue - Immobilier



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Comprendre le contexte économique et juridique du viager

Objectifs :

- Comprendre le contexte économique et juridique du viager
- Développer une nouvelle clientèle, notamment sur les zones balnéaires où la moyenne d'âge s'accroît.

Public :

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction
- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)
- Négociatrices et négociateurs, sans condition d'expérience.

Pré-requis : aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référé handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site [CCI Formation 49](#) .

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Compétences visées :

- Définir le viager et sa réglementation

Points forts :

Indicateurs de satisfaction et de performance :

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées.

Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur [notre page CCI Formation Continue](#).

Modalités pédagogiques :

Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, exercices d'application, d'ateliers de travail.

Equipement matériel :

La CCI de Maine et Loire vous accueille en proximité dans ses 3 établissements de Formation à Angers, Cholet et Saumur. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web [CCI Formation 49](#), nos trois campus, ateliers techniques, laboratoires

Equipe pédagogique :

Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise

INFORMATION

1 jour (7H)

€ 360 €

Session(s) à Nantes

- à confirmer pour 2021

Session(s) à La Roche sur Yon

- à confirmer pour 2021



Formation régionale



dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Validation / Certification :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

**Programme :****LA VENTE EN VIAGER ET LE CONTEXTE ECONOMIQUE****LA VENTE EN VIAGER COTE DROIT
DEFINITION LEGALE****LE VIAGER LIBRE ET LE VIAGER OCCUPE****LE CARACTERE ALEATOIRE DU CONTRAT****LE VIAGER ET L'USUFRUIT****LA MISE EN OEUVRE DU VIAGER****LA DETERMINATION DE L'ESPERANCE DE VIE ET DE LA VALEUR VENALE****VIAGER OCCUPE, UN TROISIEME CRITERE : LA VALEUR VENALE LOCATIVE****SAVOIR REMPLIR LE MANDAT DE VENTE****LES HONORAIRES DE L'AGENT IMMOBILIER****L'OBJET DU MANDAT DE VENTE, LE CRITERE ESSENTIEL****LA PUBLICITE DU MANDAT ET LE MAINTIEN DU DROIT COMMUN, L'ARRETE DU 18
JANVIER 2017****L'INFORMATION PRE-CONTRACTUELLE PRESERVEE****TEST QCM APRES FORMATION**

Repas offert