

Maitriser les bases du droit privé pour mieux vendre



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Mise à jour des connaissances des intermédiaires en immobiliers- agents immobiliers, négociateurs immobiliers : agents commerciaux indépendants, salariés**

PROGRAMME

1. Les grands principes du viager

- La formation du contrat : existence d'un aléa
- Le transfert de propriété
- Le versement de la rente
- Les sanctions du défaut d'exécution du contrat

2. Le viager en pratique

- Le viager occupé
- Intérêt du viager occupé
- Avantages vendeur
- Avantages acquéreur
- Calcul du viager occupé
- Le viager libre
- Calcul du viager occupé
- La réversibilité au profit du conjoint survivant
- La vente à terme
- La rédaction des annonces immobilières

Durée

14 HEURES

Tarif

700 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

agents immobiliers

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon
financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et
techniques

-Accueil des stagiaires dans une
salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

-Mise à disposition en ligne de
documents supports à la suite de
la formation.

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la
formation.

-Certificat de réalisation de
l'action de formation.



Mise à jour

Jun 2024



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2023 - juin 2024)

81%

PROGRAMME

