

PLAN FORMATIONS VIAGER-PRO & VIAGER-EXPERT

Tous les viagers. Tous les calculs. Tous les documents juridiques et commerciaux. Toute la fiscalité.

COMMENT DÉVELOPPER SON C.A. EN PROPOSANT DU VIAGER

OBJECTIF:

- Découvrir un nouveau métier de la transaction immobilière.
- Répondre à des besoins. (améliorer les retraites, solutionner les problèmes familiaux, de succession...)
- Occuper une niche commerciale.
- Trouver et vendre des viagers
- Connaître et comprendre les mécanismes du viager.
- **PRATIQUER LE VIAGER EN FIN DE FORMATION.**

PUBLIC :

- Manager.
- Responsable agence.
- Négociateur >2 ans d'activité minimum
- Conseiller en gestion de patrimoine.

MODALITÉS DE PARTICIPATION :

Durée : 2 jours dans nos locaux (Nice. 06000) ou 2 jours chez Vous sur devis

Moyens pédagogiques :

- Support de cours.
- Utilisation d'outils de calculs en ligne.
- Utilisation de documents juridiques en ligne.
- *Les Powerpoint des journées VIAGER-PRO & VIAGER-expert vous seront transmis sur votre adresse mèl.*
- *23 documents étayant les formations vous seront délivrés.*
- *Des stickers viager (vitrophanie) pour votre vitrine vous seront offerts.*
- **NOUVEAU:** Déroulés Powerpoint vendeur et acquéreur pour le viager occupé, libre, sans rente et vente à terme, vous seront transférés pour utilisation en clientèle.(Formation viager expert).
- La seconde journée prendra en compte l'aspect commercial auprès des vendeurs et acquéreurs.
- **NOUVEAU :** Assistance POST-FORMATION durant une année (6 heures)

FORMATIONS DISPENSEES PAR : Tolosa Jean Louis – Expert évaluateur – Expert Viager -- Concepteur de l'outil/logiciel CALCULS-VIAGER – Auteur du livre « Le viager pour les pros » -- Conférencier – Coconcepteur du portail 100% viager 100% gratuit : www.viager-expert.com

TOLOSA Jean-Louis – VIAGER-PRO / VIAGER-EXPERT

31, Av. Saint Barthélémy – 06100 NICE - Expert Viager – Formateur auprès FNAIM & ORPI

Concepteur de l'outil « calculs-viager » - www.calculs-viager.com - info@calculs-viager.com

Auto-entrepreneur – Siret 539 581 496 00012 – Code activité 8559 A - Banque SMC Nice – Compte 1800 251 610 R

PROGRAMMES DÉTAILLÉS

(Tous ces thèmes seront abordés)

VIAGER-PRO (première journée. 8 heures)

I. INTRODUCTION :

- Tour de table/attente des participants.
- Forces en présence/étude de marché/chiffres clés
- Les besoins de la population
- Les investisseurs

II. REGLES DE COMPORTEMENT :

- Aborder les non-dits.
- La déontologie.
- L'équilibre des contrats.
- La responsabilité de l'agent immobilier.

III. DROITS ET OBLIGATIONS :

- Du vendeur.
- De l'acquéreur.
- L'aléa viager et ses implications.
- Conditions de la validité du contrat viager.

IV. SPÉCIFICITÉS DU VIAGER :

- Définition du viager.
- Le viager en Questions/Réponses.
- Le pourcentage de Viagers Occupés/Viagers Libres.
- Les différents types de viager:
 - Viager Libre
 - Viager Libre loué
 - Viager sans rente
 - Nue-propriété
 - Viager Occupé
 - Viager Occupé temporairement
 - Vente avec paiement à terme
 - Usufruit temporaire
 - Hors viager: paiement à terme, DUH temporaire
 - Hors viager; viager libre, paiement à terme.
- **Éléments déterminants de la vente en viager.**

TOLOSA Jean-Louis – VIAGER-PRO / VIAGER-EXPERT

31, Av. Saint Barthélémy – 06100 NICE - Expert Viager – Formateur auprès FNAIM & ORPI

Concepteur de l'outil « calculs-viager » - www.calculs-viager.com - info@calculs-viager.com

Autoentrepreneur – Siret 539 581 496 00012 – Code activité 8559 A - Banque SMC Nice – Compte 1800

251 610 R

- Valeur vénale.
- Nombre de vendeurs.
- Sexe.
- Libre/Occupé.

V. SAVOIR ÉVALUER LES CONDITIONS DE VENTE D'UN VIAGER :

- Espérance de vie présumée.
- Tables de mortalité INED/TPGHF05/barèmes existants
- Quelles tables faut-il utiliser et pourquoi? La Cour de Justice Européenne et la discrimination
- La valeur vénale.
- Valeur d'occupation.
- Reste à vendre.
- Bouquet/Comptant.
- Capital Constitutif à transformer en rentes/mensualités.
- Rémunération du Capital aliéné (taux)
- Toutes les formules du viager

VI. EXERCICES: (CAS PRATIQUES ET EXEMPLES CHIFFRES)

- Viager Libre.
- Viager sans rente/nue-propriété
- Viager occupé
- Viager occupé temporairement
- Vente avec paiement à terme.
- Calculs pour tous ces types de vente
- Comment vérifier que l'on est dans le vrai.
- Prise en main du calculateur de CALCULS-VIAGER

VII. LES PARTICULARITÉS JURIDIQUES DE LA VENTE EN VIAGER :

- Réserve du droit d'usage et d'habitation.
- L'abandon du droit d'usage et d'habitation.
- Paiement/indexation/révision de la rente ou de la mensualité.
- L'action résolutoire/les différentes clauses résolutoires.
- Décès vendeur.
- Décès de l'acquéreur.
- Expropriation du bien.
- Sinistre total.
- Qui paie quoi?
 - Charges
 - Réparations
 - Travaux

TOLOSA Jean-Louis – VIAGER-PRO / VIAGER-EXPERT

31, Av. Saint Barthélémy – 06100 NICE - Expert Viager – Formateur auprès FNAIM & ORPI

Concepteur de l'outil « calculs-viager » - www.calculs-viager.com - info@calculs-viager.com

Autoentrepreneur – Siret 539 581 496 00012 – Code activité 8559 A - Banque SMC Nice – Compte 1800

251 610 R

- Gros travaux

VIII. FISCALITÉ DES VIAGERS (VENDEUR/ACQUÉREUR) :

- Viager Libre.
- Viager sans rente/nue-propriété.
- Viager occupé.
- Vente à terme.
- Usufruit temporaire
- Plus-value.
- IFI (ex- ISF)
- Assiette des droits d'enregistrement.
- Honoraires de l'agence.
- Diminuer les risques de l'acquéreur (assurance-vie).
- Prise en main de l'éditeur de documents juridiques (mandats, compromis...) de CALCULS-VIAGER.

IX. CALCULS-VIAGER :

L'outil calculs-viager. Toutes les autres fonctions.

X. QCM :

Questions (nb 24) à choix multiples (contrôle des acquis)

Fin de la première journée de la formation VIAGER-PRO

Formation VIAGER-EXPERT (Deuxième journée. 8 heures)

- Retour sur la journée précédente.
- Approfondissement.
- Retour sur le DUH, l'aléa, le privilège vendeur, l'action résolutoire.
- Nouvelle série d'exercices pour déterminer les conditions économiques des différents types de viagers.
- Pour le vendeur avantages/inconvénients des différents types de viager.
- Les calculs « notaires » Quelles sont les causes de divergence ? Comment faire ? solution.
- Scénarii de vente (les participants interviendront).
- Les principales objections de l'acquéreur => comment les lever ?
- Comment vendre le viager au vendeur.
- Comment vendre le viager à l'acquéreur.
- 109 questions et 109 réponses sur tous les thèmes du viager. (Économique, juridique, fiscal).

⇒ **Important :** Les Powerpoint des deux journées de formation + des documents + une PLV vitrine vous seront délivrés.

TOLOSA Jean-Louis – VIAGER-PRO / VIAGER-EXPERT

31, Av. Saint Barthélémy – 06100 NICE - Expert Viager – Formateur auprès FNAIM & ORPI

Concepteur de l'outil « calculs-viager » - www.calculs-viager.com - info@calculs-viager.com

Autoentrepreneur – Siret 539 581 496 00012 – Code activité 8559 A - Banque SMC Nice – Compte 1800

251 610 R

⇒ **Important** : Remise de 7 déroulés PowerPoint qui vous permettront de présenter sur tablette numérique, votre agence, les avantages de vendre en viager occupé, viager libre, vente à terme et/ou viager sans rente. (même outil pour présenter aux acquéreurs les avantages d'acquérir un viager occupé, une vente à terme et/ou un viager sans rente)

Les formations ne sont pas dissociables.

Le coût des formations est de MILLE EUROS (1000 €)

(Formations non assujetties à la TVA => autoentrepreneur)

Le coût des formations comprend le suivi et l'assistance POST-FORMATION durant un an. (6 heures) soit formations + suivi + assistance = 22 heures au total. Soit un coût horaire de 45,45 €.

Au terme des deux journées de formation (16 heures intensives minimum), le VIAGER n'aura presque plus de secret pour Vous!

Après quelques expériences et mises en situation vous serez un professionnel reconnu et incontournable du viager. Vos confrères feront appel à Vous!

TOLOSA Jean-Louis – VIAGER-PRO / VIAGER-EXPERT

31, Av. Saint Barthélémy – 06100 NICE - Expert Viager – Formateur auprès FNAIM & ORPI

Concepteur de l'outil « calculs-viager » - www.calculs-viager.com - info@calculs-viager.com

Autoentrepreneur – Siret 539 581 496 00012 – Code activité 8559 A - Banque SMC Nice – Compte 1800

251 610 R