

PRÉSENTATION

Une agence doit sans cesse innover et proposer des « produits » originaux à ses prospects.

Cette formation s'adresse aux dirigeants et à leurs collaborateurs qui désirent accroître leur potentiel de ventes.

À l'issue de cette session, vous apporterez des réponses à une clientèle âgée en recherche de revenus complémentaires. Vous pourrez, également, conseiller les familles « recomposées » en matière de protection. Vous maîtriserez les opérations effectuées avec des ressortissants étrangers.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du participant

- Agent immobilier
- Négociateur

Prérequis

- Expérience professionnelle

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles essentielles du viager
- Apporter une alternative avec la vente à terme
- Mettre en place une clause tontinière
- Connaître les régimes matrimoniaux des ressortissants étrangers

ORGANISATION

Intervenant

- Francis BORD

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques et étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation de la formation

- Feuille de présence
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Attestation ouvrant droit au renouvellement de la carte professionnelle ou de l'habilitation à exercer

LA VENTE EN VIAGER

- Conditions juridiques
- Éléments de calcul :
 - valeur vénale
 - bouquet
 - capital à renter
 - montant de la rente viagère
- Évènements durant le viager :
 - décès du crédit-rentier ou du débit-rentier
 - non-paiement de la rente viagère
 - cession du viager

LA VENTE À TERME

- Conditions juridiques
- Détermination du délai
- Les éléments de calcul

L'ACQUISITION EN TONTINE

- Règles juridiques
- Avantages et inconvénients
- Cession du bien

ACQUISITION-CESSION PAR UN RESSORTISSANT ÉTRANGER

- Les préconisations TRACFIN
- Les régimes matrimoniaux légaux
- Précautions lors de la rédaction des avants-contrats