

« LE VIAGER/LE DEMEMBREMENT »

Un marché en pleine expansion

Programme détaillé

Avant-Propos

- Comment le Viager est la solution n° 1 pour répondre au problème des retraites ?
- Comment tirer parti du prêt viager hypothécaire ?
- Comment ne pas se laisser distancer par de nouveaux intervenants ?

1- Les informations préalables

- Définitions d'origine et évolutions.
- Les aspects juridiques :
 - ✓ les deux modes de viager : libre ou occupé,
 - ✓ les garanties du vendeur et notamment en cas de non-paiement de la rente : le privilège de vendeur et la clause résolutoire.
 - ✓ comment s'assurer sur le versement de la rente ?
- Les aspects financiers : les modes d'évaluation du bien et de calcul des honoraires.
- Les incidences fiscales pour le vendeur et pour l'acquéreur.

2- Les modes de calcul du prix

- En cas de "bouquet seul" ou "bouquet plus rente" ou encore "rente sans bouquet".
- En cas de "viager libre" ou en "viager occupé".
- Les aspects liés à l'âge, la théorie des très grands vieillards
- Le calcul de l'augmentation de la rente en cas de libération anticipée.

3- Le marché du viager/démembrement

- Un marché d'avenir reconnu et très prometteur.
- Le viager, la meilleure solution pour rentrer des mandats sur des biens qui auraient été en vente quelques années après.
- Le viager en quelques chiffres.
- Une solution d'avenir compte-tenu des évolutions démographiques, du patrimoine, des modes de vie actuels, de la retraite et de l'augmentation de la dépendance.
- Les vendeurs et acquéreurs en viager : leurs profils,
- leurs motivations,
- Les intervenants, les concurrents.

MULTISCORE

— TGS —

4- Comment trouver des vendeurs en viager et les convaincre de donner un mandat exclusif ?

- Quels sont les modes de recherche et de prise de contact auprès des vendeurs ?
- Comment constituer une base de données de vendeurs
- Comment rentrer des mandats auprès de personnes qui ne sont pas vendeurs en classique ou qui ont du mal à vendre en classique ?
- Comment, dans le fichier actuel des biens à vendre et des vendeurs, déceler des biens vendables en viager ?
- Comment dans le fichier actuel des biens gérés et des bailleurs, susciter la vente en viager sans perdre la gestion locative du bien ?
- Comment la vente en viager conduit naturellement à la rentrée d'un mandat exclusif ?
- Comment découvrir les motivations des vendeurs ?
- Quels argumentaires utiliser auprès de vendeurs pour les convaincre de vendre en viager ?
- Comment présenter et faire accepter le mode de calcul ?
- Quelles sont les principales objections à l'égard de la mise en viager et comment y répondre ?
- Comment prendre en compte l'environnement social, familial des vendeurs pour conforter la transaction ?
- Comment intégrer en amont le notaire dans le dispositif ?

5- Comment trouver et convaincre les acquéreurs ?

- Les méthodes de recherche des acquéreurs.
- La découverte des motivations.
- Les modes de financement en fonction des garanties du vendeur.
- Quels sont les argumentaires à utiliser auprès des utilisateurs différés ou des investisseurs en viager ?
- Comment répondre aux objections à l'égard du viager telles que : "Que se passe-t-il si le vendeur vit longtemps" (syndrome Jeanne CALMENT), "Que se passe-t-il si je ne peux plus payer la rente ", "Qui paie les charges et les travaux d'entretien dans le cas d'un viager occupé", "Si je revends: comment se calcule le prix, la plus-value", "qu'est-ce que je vais toucher", "Ai-je des frais à payer après le décès des vendeurs" ?...

6- Exemples et cas pratiques

Nombreux exemples présentés sur des cas vécus par le consultant, prise en compte des cas particuliers rencontrés par les participants.

7- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Maitriser la vente en viager dans tous ses aspects
- Savoir communiquer sur les avantages du viager auprès des vendeurs et des acquéreurs
- Savoir adapter son comportement tout au long de la relation avec les acquéreurs et les vendeurs

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Développer une nouvelle source de C.A.
- Développer une image de conseil.
- Réaliser des transactions avec un fort taux d'honoraires
- Toucher une clientèle d'investisseurs.
- S'imposer aujourd'hui sur le marché de demain !

... inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Publique visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les responsables d'agence qui souhaitent diversifier leur activité, augmenter leur chiffre d'affaires, se créer une trésorerie sécurisante, améliorer et développer un portefeuille de gestion.
- Les négociateurs confirmés qui veulent valoriser leur relationnel et élargir leur champ de compétences.
- Les négociateurs spécialisés auprès des investisseurs qui veulent proposer des solutions financières et fiscales méconnues.
- Et tous les commerciaux d'agences situés dans des secteurs où les propriétaires "sénieurs" sont prédominants (côte d'azur, villes d'eau, stations balnéaires et de montagne...).

Tarifification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur
Des mises en situation

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS
Tél : 01 53 46 96 21
e-mail : info@multiscoretgs.fr
www.multiscore
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Des échanges et travaux dirigés
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE praticien de l'activité transaction et spécialisé dans le viager.
L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité transaction, aussi bien par le consultant que par les participants.

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*