

**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.

**Objectifs :**

Tout professionnel de l'immobilier doit se conformer aux obligations du décret 2016-713 du 18 février 2016 : titulaires de la carte professionnelle mais aussi négociateurs salariés ou indépendants.

**Les plus pédagogiques :**

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.  
Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.  
groupe de 4 à 12 participants  
Formateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

**Validation / Certification :**

Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application?)

**INFORMATION**

1 jour, 7h

Horaires de formation :  
8h30-12h30 - 14h-17h

360 Euros net

**Nantes**

- 18 juin 2020

## Contenu de la formation

### Contenu

*La vente en viager et le contexte économique*  
*La vente en viager côté droit*  
*Définition légale*  
*Le viager libre et le viager occupé*  
*Le caractère aléatoire du contrat*  
*Le viager et l'usufruit*  
*La mise en ?uvre du viager*  
*La détermination de l'espérance de vie et de la valeur vénale*  
*Viager occupé, un troisième critère : la valeur vénale locative*  
*Savoir remplir le mandat de vente*  
*Les honoraires de l'agent immobilier*  
*L'objet du mandat de vente, le critère essentiel*  
*La publicité du mandat et le maintien du droit commun, l'arrêté du 18 janvier 2017*  
*L'information pré-contractuelle préservée*

### Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.