

## Exploiter deux marches en forte croissance : viagers et nue-propriété

### DURÉE :

- 1 Jour – 7h.

### PRÉ-REQUIS :

- Aucun

### OBJECTIFS :

- Comprendre les mécanismes de ces produits
- En quoi sont-ils de véritables relais de croissance pour vos agences ?
- Poser les bonnes questions à vos clients
- Les meilleurs arguments de vente
- Les bonnes pratiques

### PUBLIC :

- Tous professionnels de l'immobilier souhaitant se développer dans les transactions en nue-propriété et en viager et en acquérir les bonnes pratiques

### METHODES PEDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.



**ACKWARE** VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS  
PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE  
POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



# Exploiter deux marchés en forte croissance : viagers et nue-propriété

### I – Le marché

- Tour d’horizon du marché du viager
- Tour d’horizon du démembrement de propriété
- Les marchés du neuf et de l’ancien

### II – Les spécificités du viager immobilier

- Définitions
- Connaître les spécificités juridiques du viager
- Zoom sur une spécificité importante : le DUH et ses implications
- Connaître les droits et obligations du vendeur et de l’acquéreur
- Conditions de validité du contrat de rente viagère
- Zoom sur une condition importante : l’aléa viager et ses implications
- Introduction à la fiscalité
- Comment valoriser un viager occupé
- Découvrir les techniques de sécurisation par les produits d’assurance

### III – Vendre l’usufruit temporaire

- Acquérir ou vendre l’usufruit d’un bien immobilier
- Connaître les aspects juridiques
- Droits et obligations du vendeur et de l’investisseur
- introduction à la fiscalité
- Comment se valorise l’usufruit d’un bien immobilier
- Découvrir les techniques de sécurisation par les professionnels de l’assurance

### IV – Acquérir ou Vendre de la nue-propriété

- Acquérir ou vendre de la nue-propriété
- Connaître les aspects juridiques
- Droits et obligations du vendeur et de l’investisseur
- Introduction à la fiscalité
- Identifier les risques sur ces produits juridiques, financiers, fiscaux
- Comment se valorise la nue-propriété d’un bien immobilier
- Découvrir les techniques de sécurisation par les professionnels de l’assurance

### V – Comment finance-t-on ces opérations aujourd’hui en France ?

### VI – Conclusion :

- Les meilleurs arguments de vente et comment se démarquer des vrais/faux « professionnels »