



# FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

## INTITULÉ DE LA FORMATION :

### **DÉVELOPPER LE VIAGER IMMOBILIER**

<b>PRÉ-REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.</li> <li>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance (Viso et e-learning)</b></li> </ul>
<b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b>	<p><b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Comprendre le fonctionnement du viager.</li> <li>➤ Savoir remplir un mandat viager.</li> <li>➤ Être capable de calculer une rente viagère et un bouquet.</li> <li>➤ Savoir appréhender une transaction immobilière ou viagère sous tutelle ou curatelle</li> <li>➤ Connaître les canaux de prescription du viager (pour rentrer des affaires)</li> </ul>
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</b>	<p>I. <b>SALLE</b> en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. <b>A DISTANCE</b> en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p> <p>III. <b>A DISTANCE</b> en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00. Assistant pédagogique et technique : Formateur Louis</p>
<b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</b>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 24 heures sur 3 jours espacés (précisées dans la convention).</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (précisés dans la convention) - Assistant pédagogique et technique e-learning : Formateur Louis</p>
<b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).</li> </ol>
<b>INTERVENANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expert formateur spécialisé immobilier : + de 15 ans d'expérience</li> </ul>
<b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire)</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.</li> </ul>

<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 182 avis entre le 01/12/2020 et le 31/12/2023.</li> </ul>
<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> <li>- E-learning : entrées et sorties permanentes.</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### BAREME DAUBRY, MANDAT ET LOGICIEL DE CALCUL OFFERTS

#### \*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

#### \*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

### PARTIE 1 - JOUR 1 :

#### MODULE 1 : LES GRANDS PRINCIPES DU VIAGER

Définition, principe de fonctionnement et mots clés  
Pourquoi le viager ? (Avantage acquéreur et vendeur)

#### QUIZ DES CONNAISSANCES ACQUISES

#### MODULE 2 : RÉPONDRE AUX QUESTIONS DU MANDANT

Les conditions juridiques obligatoires pour valider une vente en viager  
Les différents types de viager  
Les possibilités du viager : les enfants, la réversibilité, la revalorisation de la rente, la revente, la fiscalité, les charges.

#### QUIZ DES CONNAISSANCES ACQUISES

#### MODULE 3 : LE MANDAT ET LES CLAUSES

Les mentions obligatoires et les clauses.  
La prise du mandat

#### QUIZ DES CONNAISSANCES ACQUISES

#### MODULE 4 : SAVOIR CALCULER UN VIAGER

Explications  
Méthode de calcul par la valeur locative.  
Méthode de calcul par le Barème DAUBRY.

#### ÉTUDES DE CAS

#### \*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION (minimum 70% de bonnes réponses)

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.

#### \*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

## **PARTIE 2 - JOUR 2**

### **\*PRÉ-TEST DES CONNAISSANCES DE L'APPRENANT**

### **\*LA TUTELLE ET LA CURATELLE DANS L'IMMOBILIER ET LE VIAGER**

Tutelle, curatelle, sauvegarde de justice : quelles différences ?

Quel degré au niveau de la curatelle ?

Les trois formes de tutelle ?

Qui peut demander la mise sous tutelle, curatelle ou sauvegarde de justice ?

Comment se déroule la procédure de demande de protection d'un majeur ? (Étude de cas)

Qui peut être nommé curateur, tuteur ou mandataire spécial ? (Dans l'étude de cas)

Demande de tutelle, curatelle etc. : comment obtenir le certificat médical ?

Quel est le coût d'une tutelle ou d'une curatelle ?

Comment les proches peuvent-ils contrôler l'action du tuteur ou du curateur ?

Comment établir l'inventaire des biens d'un majeur protégé ?

Réaliser une transaction immobilière sous la tutelle ou curatelle

### **ÉTUDE DE CAS ET TEST DES CONNAISSANCES A CHAUD**

### **QUIZ DES CONNAISSANCES ACQUISES**

**\*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION (minimum 70% de bonnes réponses)**

## **PARTIE 3 - JOUR 3**

### **RÉVISION DES PRINCIPALES NOTIONS**

- Les bases du viager
- Le calcul du viager
- Les dispositifs de protections des majeurs
- Les mandataires judiciaires
- Un mandat en indivision.

### **PARTAGE D'EXPÉRIENCE**

- La prospection et la prise de mandat en viager
- Le processus d'aide pour les personnes protégées sans mandataire judiciaire
- L'approche des mandataires judiciaires : lettre, discours, mail et sms

### **ETUDES DE CAS VIAGER**

### **ATELIERS DE MISE EN PRATIQUE DE PROSPECTION**

-Notaires pour le viager

-Mandataires judiciaires pour les transactions immobilières sous dispositifs de protection.

### **DEBRIEFING ET BILAN DE LA JOURNÉE**

### **APRES CHAQUE JOUR**

**\*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES**

**\*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION**

**\*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT**

Distribution de fiches pratiques et vidéos afin de pérenniser les acquis.