



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

DÉVELOPPER LE VIAGER IMMOBILIER

PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ 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. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 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.
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre le fonctionnement du viager. ➤ Savoir remplir un mandat viager. ➤ Être capable de calculer une rente viagère et un bouquet. ➤ Savoir appréhender une transaction immobilière ou viagère sous tutelle ou curatelle ➤ Connaître les canaux de prescription du viager (pour rentrer des affaires)
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p> <p>III. A DISTANCE 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>
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 24 heures (horaires et répartition précisées dans la convention).</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : précisées 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>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 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) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 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).
INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé immobilier : + de 15 ans d'expérience

ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 216 avis entre le 01/12/2020 et le 31/12/2025.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ 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. ➤ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible. - E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

BAREME DAUBRY, MANDAT ET TABLEUR EXCEL DE CALCUL FOURNIS POUR LES ATELIERS PRATIQUES

*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.