

T13_LA VENTE À TERME

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels de l'immobilier

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Être en capacité de comprendre les rouages de la vente à terme
- Maîtriser les étapes d'une opération en vente à terme
- Être en mesure d'accompagner un client dans sa démarche de vente à terme
- Maîtriser les mécanismes de la vente et de l'investissement en vente à terme

Contenu de la formation

- Définition et principe
 - - Qu'est-ce que la vente à terme
 - - Comprendre la vente à terme comme solution, comment cela fonctionne
 - - Pourquoi vendre à terme ?
 - - Choisir d'investir dans une vente à terme
- Réaliser une opération en vente à terme
 - Il existe deux types de vente à terme : - Opter pour une vente à terme libre - Opter pour une vente à terme occupée
 - Connaître les avantages de la vente à terme - Pour le vendeur - Pour l'acheteur
 - Connaître les inconvénients de la vente à terme - Pour le vendeur - Pour l'acheteur
- Composantes et détermination du prix
 - Comment est calculé le prix ? - Le bouquet
 - Même si la finalité est la même, la somme initiale à payer comptant dépend du type de vente à terme : - Les mensualités
 - Qui paie les charges dans le cas d'une vente à terme ? Le responsable du paiement des charges pour le vendeur et l'acheteur ne sont pas les mêmes - Si la vente porte sur un bien libre - Si le vendeur occupe toujours le bien
- Fiscalité
- Comment se passe une vente à terme ?
 - - Signature d'un acte authentique par devant un notaire
 - - Les frais de notaire
 - - Il s'agit d'une vente ferme
- Vente à terme : la clause résolutoire
- Résiliation et cessation du contrat
 - Décès de l'acheteur, avant le vendeur
 - Que se passe-t-il en cas de décès du vendeur avant la fin du terme ?
- Cas particuliers
 - Revente d'un bien acheté en vente à terme
- Quelle est la différence entre une vente à terme et un viager ?

Organisation de la formation

PASS Formation

6 rue Maurice CAUNES

31200 TOULOUSE

Email: contact@passformation.com

Tel: +33954467773



Equipe pédagogique

Patrice LELEU_auteur d'ouvrages en "banque finance" et formateur en gestion de patrimoine

Moyens pédagogiques et techniques

- Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires.
- Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur.
- Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (études de cas pratiques / simulations).
- Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Emargement par demi-journées de formation
- Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.