

Certification

Maitriser les aspects techniques de la vente en viager

Description de l'activité à partir desquels le dispositif de formation visant la certification est initié :

Le marché du viager, jusqu'ici confidentiel, connaît un regain d'intérêt. Les acquéreurs, particuliers et fonds d'investissement, en font désormais un système de placement et d'épargne, et un nombre grandissant de vendeurs, les personnes âgées, y voient une réponse à leur besoin d'argent.

Dans un contexte de vieillissement de la population, cette tendance répond d'un côté à la demande croissante des seniors qui aspirent à vivre plus longtemps à leur domicile et à la recherche de placements immobiliers sans contraintes de l'autre.

En plein développement, cette vente se fait sur un marché qui ne répond pas aux mêmes règles que celui du marché de l'immobilier classique. On est dans un cadre différent et plus complexe que pour une vente ordinaire. Une transaction en viager nécessite en effet d'excellentes connaissances de la législation à travers du code civil, du marché immobilier spécifique et des techniques des différents calculs.

Certains professionnels comme les notaires réclament une spécialisation de la profession afin de faire évoluer le marché du viager vers une éthique commune.

Cette certification propose d'y répondre en apportant des compétences dans la maîtrise des mécanismes de la vente et de la réglementation applicable en la matière.

Référentiel		
Référentiel de compétences	Référentiel de certification	
Compétences évaluées	Méthode d'évaluation	Critères d'évaluation
1. Appliquer une technique d'entretien adaptée à un public vulnérable en adoptant dans son comportement une écoute active et une posture rassurante afin de rassurer le vendeur (personne âgée) dans la présentation du système de la vente en viager.	<p>Évaluation écrite individuelle</p> <p>Cas pratique : à partir d'un sujet donné, le candidat travaille sur le sujet. Durée : 1H</p> <p>Évaluation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Restitution du cas pratique – 30 mn - Mise en situation orale d'une phase de vente en viager- 30 mn <p>Durée : 1H</p>	<p>Cr1-1 Le candidat démontre, par sa posture, sa capacité à adapter son intervention auprès de la personne âgée par un langage approprié, une écoute active, de l'empathie et du discernement</p> <p>Cr1-2 Il présente de manière structurée son déroulé de présentation de la vente en viager</p> <p>Cr1-3 Il démontre sa capacité à découvrir son interlocuteur -à travers son histoire, sa famille - en menant un entretien semi directif</p>
2. Appliquer la méthode d'évaluation la plus appropriée en prenant en compte le contexte pour pouvoir calculer les conditions financières de la vente du bien concerné.		<p>Cr2-1 Le candidat démontre sa capacité à calculer la valeur d'un bien en présentant ses critères et sa connaissance du marché.</p> <p>Cr2-2 Le candidat présente les différentes méthodes d'évaluations possible selon la complexité du dossier.</p>
3. Évaluer les profils des vendeurs (personnes âgées) en vérifiant son statut fiscal, matrimonial et personnel, en validant leurs capacité cognitive et en se rendant disponible		<p>Cr3-1 Le candidat démontre par des questions claires et précises sur le statut du vendeur l'obtention</p>

<p>par une écoute active et bienveillante afin de vérifier leur éligibilité à cette vente.</p>		<p>des informations dont il a besoin pour valider l'éligibilité du dossier Cr3-2 Le questionnement du candidat démontre sa volonté de vérifier les capacités cognitives du vendeur à travers son langage, sa mémoire, la cohérence des réponses apportées. Cr3-3. Le candidat gère correctement les situations sensibles en répondant correctement aux objections éventuelles et aux interrogations du vendeur.</p>
<p>4. Choisir le type de mandat approprié correspondant aux besoins du client en démontrant ses critères de choix.</p>		<p>Cr4-1 Le candidat explique la concordance du mandat choisi par rapport aux besoins du client. Cr4-2 Le candidat démontre sa capacité à vérifier les informations liées à la propriété du bien pour établir le mandat pour assurer la validité juridique de la vente.</p>
<p>5. Calculer les différentes ventes en viager en s'appuyant sur les différentes tables de calcul afin de déterminer le montage financier.</p>		<p>Cr5-1 Le candidat démontre sa capacité à maîtriser les différents modes de calcul Cr5-2 Il est en capacité d'expliquer de manière détaillé le calcul effectué d'un montage financier proposé.</p>

<p>6. Conseiller les futurs acheteurs sur les conséquences d'un achat en viager en vérifiant sa capacité financière, en s'appuyant sur le code civil et les lois qui légifèrent le viager, en présentant les conséquences fiscales afin de sécuriser la transaction par rapport à la responsabilité encourue.</p>		<p>Cr6-1 Le candidat démontre juridiquement les conséquences et les responsabilités de la vente en viager à l'acheteur</p> <p>Cr6-2 Le candidat prouve sa capacité à apporter un conseil fiable et argumenté sur la base de ses connaissances du code civil et de la législation.</p>
<p>7. Constituer le dossier d'avant contrat en rassemblant les pièces juridiques nécessaires pour la complétude du dossier afin d'assurer la transaction immobilière</p>		<p>Cr7-1 Le Candidat démontre sa capacité à concourir au montage du dossier pour répondre aux besoins du notaire</p> <p>Cr7-2 Il présente les pièces nécessaires à la constitution du dossier et leurs intérêts au vendeur et acheteur.</p>
<p>8. Rédiger l'acte de compromis de vente en viager et l'acte notarié en maîtrisant les différents indices de réindexations de la vente en viager, en y apportant les différentes clauses qui protègent les 2 parties afin d'assurer un contrat cadre qui va déterminer les conditions et garanties de la vente</p>		<p>Cr8-1 Le candidat rédige un contrat cadre permettant d'assurer les garanties des 2 parties prenantes aux dossiers.</p> <p>Cr8-2 -Les éléments préparatoires sont apportés par le candidat, justifiés et argumentés.</p> <p>Cr8-3 - Les indices de réindexations choisis et utilisés sont expliqués.</p>

<p>9. Mettre en place un suivi (administratif, gestion du bien mais aussi personnel) avec le vendeur après la vente en contractualisant un calendrier de RDV afin de faire un point administratif, gestion du bien et suivi personnel.</p>		<p>Cr9-1 Le candidat démontre sa capacité à contractualiser un accompagnement auprès du vendeur une fois la vente effectuée</p> <p>Cr9-2 Le candidat explique les points de vigilance à avoir sur le suivi du comportement de la personne âgée et les leviers à actionner en cas d'alerte.</p>
--	--	--