

La Vente à terme

Envie de te démarquer et de conclure plus de mandats ? La vente à terme est un outil puissant qui transforme la façon dont tu proposes tes biens. Dans cette formation, tu vas comprendre chaque mécanisme, maîtriser les calculs et anticiper les besoins de tes clients. Tu repartiras capable de proposer des solutions innovantes et sécurisées, de rassurer les acheteurs comme les vendeurs, et de booster ta crédibilité sur le marché. Offre-toi cette opportunité et deviens l'agent incontournable que tes clients attendent !



Durée

1 JOUR (7 h) peut être fractionné en deux ou quatre sessions
En présentiel ou distanciel



Public visé

Cette formation s'adresse à :
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



Niveau requis

Aucun -



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue



Objectifs

- Comprendre le mécanisme juridique et financier de la vente à terme.
- Savoir comparer la vente à terme avec d'autres techniques (viager, crédit-vendeur, vente classique).
- Identifier les avantages et risques pour le vendeur et l'acquéreur.
- Maîtriser les étapes pratiques et fiscales d'une transaction à terme.



Programme

Introduction & contexte

- Définition de la vente à terme.
- Différences avec le viager et le crédit-vendeur.
- Contexte économique et juridique actuel.

Cadre juridique et réglementaire

- Articles du Code civil applicables.
- Clauses essentielles dans l'acte notarié.
- Obligations des parties : vendeur et acheteur.
- Gestion des garanties (paiements échelonnés, hypothèques, assurances).

Aspects financiers et fiscaux

- Modalités de paiement : bouquet, mensualités, indexation.
- Calcul de la valeur vénale et du prix à terme.
- Fiscalité pour le vendeur (IR, plus-value).
- Fiscalité pour l'acheteur (droits d'enregistrement, financement).

Intérêts et limites de la vente à terme

- Avantages pour le vendeur (revenus réguliers, optimisation patrimoniale).
- Avantages pour l'acheteur (paiement progressif, décote possible).
- Risques et points de vigilance (défaillance, décès, clauses résolutoires).

Mise en œuvre et stratégie commerciale

- Identifier les profils de clients potentiels.
- Argumentaire de vente.
- Outils pour sécuriser la transaction.
- Bonnes pratiques de négociation.

Mise en œuvre professionnelle

- Prospection et recherche de biens
- Outils et argumentaires commerciaux
- Déontologie et bonnes pratiques

Les plus :



dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir

- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants



Prix

Inter : 294€ht (352.80€ttc) par personne

Intra : contactez-nous

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

