

Formation



COMMENT DEVELOPPER SON C.A EN PROPOSANT DU VIAGER

VENDREDI 07 FÉVRIER 2014 - DE 9H00 À 17H30 - CHAMBRE FNAIM CÔTE D'AZUR

Découvrir un nouveau métier de la transaction immobilière

Répondre à un besoin

Occuper une niche commerciale

Connaître et comprendre les mécanismes du viager

Pratiquer le viager en fin de formation

- Règles de comportement
- Droits et obligations
- Spécificités du viager
- Les particularités juridiques de la vente en viager
- Savoir évaluer les conditions de vente d'un viager
- Fiscalité des viagers
- Exercice pratique et vérification des connaissances



RÉFÉRENCE : TR286



TARIF : 264,00 €



FORMATEUR : Jean-Louis TOLOSA, Agent immobilier spécialiste du Viager



DURÉE : 1 jour



NIVEAU : Perfectionnement



PUBLIC : Managers, responsables d'agences, négociateurs ayant plus de 4 ans d'activité



Tout adhérent FNAIM doit justifier la participation à deux jours de formation par an et par structure (Assemblée Générale du 07/12/2008). Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement. Toute absence non justifiée 10 jours avant le début du stage sera due.

[Accéder au bulletin d'inscription](#)