

VENTE EN VIAGER ET INVESTISSEMENT EN VIAGER IMMOBILIER

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA395	2 jours - 14 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	1269,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 16/10/2023 au 17/10/2023

OBJECTIFS

- Comprendre le mécanisme de la vente d'immeuble en viager et du paiement en rente viagère.
- Maîtriser la réglementation applicable.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Les participants se familiarisent avec les composantes du viager. Ils se familiarisent avec l'ensemble des calculs. La méthodologie intègre des exemples chiffrés.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un intervenant expert en gestion de patrimoine

PROGRAMME

- A. Définition du viager immobilier
 - 1. Qu'est-ce que le viager ?
 - 2. Différence avec une vente immobilière classique
 - 3. Viager comme solution, comment cela fonctionne
- B. Réaliser une opération en viager
 - 1. Pourquoi vendre en viager
 - 2. Opter pour un viager libre ou occupé
 - 3. Choisir un investissement en viager
 - 4. Calcul de la rentabilité
 - 5. Réversion de la rente
 - 6. Etapes de l'opération
- C. Composantes et détermination du prix
 - 1. Etapes des différents calculs
 - 2. Différents paramètres de décision
 - 3. Paiement et fiscalité :
 - a) paiement des charges et taxes
 - b) fiscalité du bouquet et de la rente
- D. Contrat
 - 1. Notion de contrat aléatoire
 - 2. Différentes garanties de paiement de la rente
 - 3. Clauses de nullité du contrat
- E. Résiliation et cessation du contrat
 - 1. Modalités de libération anticipée du bien
 - 2. Décès de l'acheteur, avant le vendeur
- F. Cas particuliers
 - 1. Droit de mutation et frais de notaire
 - 2. Revente du vivant du crédientier
 - 3. Décès de l'acheteur

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Chargés de clientèle patrimoniale
Gestionnaires de patrimoine
Intermédiaires d'assurance
Intermédiaires en immobilier

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat. [Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1269,00 €
Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 14/04/2026 à 14:28