

## 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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto: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](mailto: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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 25/02/2026 à 04:13