Formation La vente en viager

Immobilier

Référence de la formation : **P802**
Villes : **Strasbourg**, **Colmar**, **Mulhouse**

En présentiel **Accessible**

Durée : **1 jour (7 heures)**
Tarif Inter : **300 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 17 juillet 2025

Objectifs de la formation

- Comprendre le principe de vente en viager et les ventes assimilées au viager
- Comprendre la notion de vente en l'état futur d'achèvement (-VEFA)
- Connaître les grandes règles applicables et les étapes de la VEFA
- Savoir constituer un dossier de mise en vente dans le neuf

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Agents immobilier, Conseillers immobilier

Pré-requis

- Connaissance générale de l'immobilier

Les points forts de la formation ?

- La formation inclut la veille règlementaire

- Formation animée par un professionnel de l’immobilier qui s’inspire de ses expériences pour présenter des cas concrets de projet en cours

Programme de la formation

1. Définitions utiles en matières de viager

- Vente en viager ou le viager
- Crédirentier / Débirentier
- Rente / Bouquet
- Aléa
- Vente avec paiement à terme et occupation vendeur

2. Intérêt croissant pour le viager

- Regain d’intérêt pour le viager
- Marché actuel et futur
- Freins au viager

3. Aspects de deontologie appliqués au viager

4. Conditions ordinaires de la vente en viager

- Avant-contrat
- Conditions suspensives
- Incapacités
- Pouvoir
- Droit de préemption

5. Conditions spécifiques de la vente en viager

- Aléa
- Risques de requalification (viager intrafamiliale)
- Lésion

6. Obligations du vendeur

7. Obligation de l’acquéreur

8. Types de vente et critères de choix

- Viager libre, libre loué
- Viager occupé avec rente
- Vente du bien grevé d’un droit d’usage et habitation avec paiement comptant
- Vente avec paiement à terme
- Vendre libre ou occupé

9. Bénéficiaires de la rente

- Vendeur
- Réversion
- Autres bénéficiaires

10. Garanties de paiement de la rente

- Garanties réelles et personnelles

11. Fiscalité

- Impôt sur le revenu
- Frais de notaire / Plus-value
- Taxes d'habitation et foncière
- IFI

12. Rachat et transfert de la rente

13. Revente de l'immeuble

14. Décès d'une des parties

15. Calcul du prix de la rente

- Viager libre, occupé avec rente
- Variations des arrérages de rente
- Vente du bien grevé d'un droit d'habitation ave paiement comptant
- Vente avec paiement à terme

16. Exemples de clauses en lecture

- Clauses du mandat
- Clauses de l'offre d'achat
- Clauses de l'avant-contrat et l'acte de vente

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemple et échanges

Organisation

Formation présentielle ou distancielle

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

simulations ou des études de cas

Chiffres clés

93 %	90.5 %	7266
de recommandation en 2024	**de satisfaction en 2024**	**nombre de stagiaires en 2024**