

# Formation Proposer la diversification patrimoniale à vos clients : Nue-Propriété et SCPI

## Immobilier

Référence de la formation : **P817**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou à distance**    **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 mars 2026

## Objectifs de la formation

- Acquérir les connaissances quant au marché de la Nue Propriété et du démembrement
- Découvrir les caractéristiques des SCPI
- Pouvoir proposer à ses clients de la diversification patrimoniale

## 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 réglementaire

- 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. La Nue-Propriété

- Présentation et caractéristiques du marché de la Nue-Propriété
- Organisation et aspects juridiques et fiscaux
- Evolution du marché - les principaux acteurs
- Techniques du démembrement de propriété
- Commercialisation et convention de démembrement avec un bailleur social
- Avantages et inconvénients

### 2. Société civile de placement immobilier

- Présentation et caractéristiques juridiques et fiscales des SCPI
- Évolution du marché ces 20 dernières années (capitalisation, performances, politique d'investissement)
- Organes de gestion et de contrôle des SCPI
- SCPI d'entreprise et SCPI fiscales
- SCPI à travers l'assurance vie et le démembrement de propriété
- Avantages et inconvénients

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes  
Exemples et échanges

### Organisation

Formation en présentiel ou en distanciel

### 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 simulations ou des études de cas

### Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis  
Attestation de suivi de formation

## Chiffres clés

**92 %**

**de recommandation**  
en 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025