CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Immobilier

Réf : 303IM10

La vente en viager : une nouvelle opportunité

1 Jour (7h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 12/12/2025

420€ Net de taxe

Découvrez les aspects économiques et juridiques du viager.

Objectifs

- Appréhender la technique juridique du viager
- Maitriser la méthodologie des calculs
- Maitriser les clauses du mandat et du compromis

Compétences visées

- Rédiger un contrat de viager
- Utiliser une table d'espérance de vie
- Maitriser les différentes modalités d'application du viager

Public

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction
Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)
Négociateurs, sans condition d'expérience.

Prérequis : Aucun pré-requis
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

Immobilier

Réf : 303IM10

La vente en viager : une nouvelle opportunité

Présenter la vente en viager dans son contexte économique actuel

- Définir légalement la vente en viager.
- Différencier le viager libre du viager occupé.
- Identifier le caractère aléatoire du contrat de viager.
- Associer le viager et l'usufruit.
- Mettre en œuvre le viager.
- Déterminer l'espérance de vie et la valeur vénale.
- Préciser pour le viager occupé, un troisième critère : la valeur vénale locative.
- Remplir le mandat de vente.
- Indiquer l'objet du mandat de vente : le critère essentiel.
- Calculer les honoraires de l'agent immobilier.
- Réaliser la publicité du mandat et le maintien du droit commun : l'arrêté du 18 janvier 2017.
- Préserver l'information pré-contractuelle

Dates & lieux

09 mars 2026

Angers

€ 420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous

Immobilier

Réf : 303IM10

La vente en viager : une nouvelle opportunité

encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.•   Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques•   Une ergonomie simple et adaptée•   Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.