

## LES FORMATEURS IMMO

34, avenue des Perdrix 94100 Saint-Maur-des-Fossés  
Email: [contact@lesformateursimmo.com](mailto:contact@lesformateursimmo.com)  
Tel: 0661558750  
<https://lesformateursimmo.com/>



## INITIATION AU VIAGER - LOI ALUR

Le viager est une modalité de vente immobilière juridiquement encadrée, fondée sur l'aléa et en plein développement dans les annonces immobilières. Dans un contexte de vieillissement de la population et de recherche de solutions patrimoniales alternatives, il constitue une réponse structurée aux besoins des vendeurs seniors comme des investisseurs long terme. Cette formation permet aux mandataires immobiliers de maîtriser les mécanismes juridiques, économiques et fiscaux du viager afin de l'intégrer de manière sécurisée et éthique dans leur pratique professionnelle.

Durée: 3.50 heure(s) | 0.50 jour(s)

Version : 22026 | Délais d'accès : 48 heure(s) | Modalité d'accès : Inscription via plateforme digitale dédiée

Prix : Pris en charge par NEOS IMMO

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

### Profil du stagiaire

Professionnel.les de l'immobilier en formation initiale ou continue : Mandataires immobiliers Agents commerciaux  
Responsables d'agence Collaborateurs en reconversion vers l'immobilier

### Prérequis

Expérience terrain en transaction immobilière Maîtrise des fondamentaux d'une vente classique

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les différentes formes de viager et leurs caractéristiques essentielles
- Expliquer le mécanisme juridique du viager, notamment la notion d'aléa et les garanties prévues au contrat
- Qualifier la pertinence d'une opération en viager à partir du projet d'un vendeur ou d'un acquéreur
- Calculer, à partir de données fournies, les éléments principaux d'un viager occupé (valeur d'occupation, décote, bouquet, rente)
- Décrire la répartition des charges et les principes fiscaux applicables selon le type de viager
- Présenter une opération en viager de manière claire, structurée et professionnelle.

## CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- 1 - Comprendre le viager et identifier les grandes familles de transactions
- 2 - Sécuriser la pratique : cadre juridique et notion d'aléa
- 3 - Déterminer le prix : méthodes, décotes et calculs selon les familles de viager
- 4 - Anticiper les charges et la fiscalité : impacts financiers pour les parties
- 5 - Exploiter le viager comme levier commercial et outil de différenciation terrain

## ORGANISATION

### Formateur & Equipe Pédagogique

Gérard - Directeur de la formation - Formateur professionnel certifié (FPA). Plus de 25 ans d'expérience dans l'immobilier, la

finance et le management d'équipes. Spécialisé dans la structuration des compétences opérationnelles des mandataires immobiliers.

**BARBARA Gérard:** Diplôme FPA (formateur professionnelle d'adultes)

### **Moyens pédagogiques et techniques**

Moyens pédagogiques :

Apports méthodologiques illustrés d'exemples terrain

Cas pratiques issus du quotidien immobilier

Exercices d'auto-positionnement

Quiz formatif intermédiaire

Élaboration d'un plan d'action individuel

Moyens techniques :

Classe virtuelle Zoom ou salle équipée en présentiel

Support pédagogique numérique

Tableau blanc interactif

Outil de quiz interactif

### **Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation**

Feuilles d'émargement électroniques ou relevés de connexion en distanciel.

Évaluation formative en cours de session.

Élaboration d'un plan d'action personnel.

Questionnaire de satisfaction à chaud.

## **Certification/Diplôme**

**Résultats attendus à l'issue de la formation :** À l'issue de la formation, vous serez capable de qualifier une opération en viager à partir de l'analyse du projet vendeur ou acquéreur, sans omission des éléments clés d'évaluation.

**Modalités d'obtention :** Attestation de formation. Formation éligible au titre des obligations de formation continue Loi ALUR (3h30).

**Détails sur la certification :** N/A

## **Qualité**

### **Indicateurs de Résultats**

Séance du 26/02/2026 5 apprenants inscrits Enquête Auto-Évaluation Préformation : 23% Enquête

Auto-Évaluation Postformation : 88%

**Taux de satisfaction** : 87% satisfaction à chaud

**Nombre de stagiaires** : 5

## Accessibilité

Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap.

- Étude des besoins spécifiques des personnes en situation de handicap avant l'entrée en formation.
- Adaptation des supports (mise à disposition en version numérique, taille des caractères, contrastes) lorsque cela est nécessaire.
- Orientation vers des partenaires spécialisés si les locaux ou moyens ne permettent pas un accueil adapté.

Contactez M. Renato Ponzio, notre référent handicap pour tout besoin : 0661558750