

“ELEVER VOS COMPETENCES, FAIRE GRANDIR
VOS PERFORMANCES”

Programme de formation Initiation au Viager



Délais d'accès : Le délai d'accès moyen est de **14 jours** ouvrés après validation de l'inscription, sous réserve des obligations réglementaires. Ce délai peut être ajusté en fonction des contraintes réglementaires, notamment en cas de financement par un tiers ou d'application du droit de rétractation.



Inscription sur
site web



3H30



HYBRIDE :
Présentiel ou
Distanciel synchrone
(visioconférence)

Tarif : **195 € HT** - exonérée de TVA - ART. 261.4 a du CGI

Mis à jour : mars 2026



LES FORMATEURS IMMO : 9 avenue de l'alma 94100 Saint-Maur-des-Fossés - Numéro SIRET :
4209765900045 - Numéro NDA : 11941010494 (auprès du préfet de région Île-de-France)



Prérequis

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

Profil du stagiaire

Professionnel.les de l'immobilier en formation initiale ou continue :

- Mandataires immobiliers
- Agents commerciaux en immobilier
- Responsables d'agence
- Professionnels souhaitant développer une expertise en immobilier patrimonial

Objectifs pédagogiques

- 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

**À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES APPRENANTS SERONT CAPABLES DE QUALIFIER
UNE OPÉRATION EN VIAGER À PARTIR DU PROJET VENDEUR OU ACQUÉREUR, SANS
OMISSIONS DES ÉLÉMENTS CLÉS D'ÉVALUATION**



Moyens pédagogiques et techniques :

En plus de la formation, nous vous donnons accès à notre plateforme de ressources documentaires. Vous y retrouverez votre synthèse de formation, complétée avec des informations supplémentaires.

En **présentiel** : la salle de formation principale est équipée de :

- Grand écran
- Vidéoprojecteur 
- Wifi 
- Tableau blanc

En **distanciel synchrone** :

- Visioconférence 
- Classe virtuelle
- Supports pédagogiques numériques

Quelque soit la modalité, les apprenants doivent être munis d'un ordinateur ou d'une tablette. En distanciel, ils doivent pouvoir se connecter à un réseau wifi.

Dispositif de suivi de l'exécution et modalités d'évaluation

- Test de positionnement pré-session
- Questionnaire pré-formation
- Feuilles d'émargement électroniques en distanciel
- Feuilles d'émargement avec signatures par demi-journée en présentiel
- Évaluation formative et sommative en cours de session par questionnaires oraux et gamification interactives
- Cas pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud post-formation



Contenu pédagogique

(progression pédagogique)

1 – Comprendre le viager immobilier

Définition juridique du viager

Les acteurs de la transaction : crédirentier et débirentier
Les grandes familles de viagers (occupé, libre, nue-propriété...)
Les motivations du vendeur et de l'acquéreur
Les situations dans lesquelles le viager constitue une solution pertinente

2 – Sécurisation juridique de l'opération

Le principe d'aléa dans le contrat de viager
Les garanties du vendeur
Clause résolutoire et privilège du vendeur
Transmission des obligations en cas de décès
Sécurisation des opérations viagères

3 – Détermination du prix

Valeur vénale du bien
Décote d'occupation et valeur d'usage
Espérance de vie et tables de mortalité
Calcul du bouquet et de la rente
Exemples de calcul et cas pratiques

4 – Charges et fiscalité

Répartition des charges entre vendeur et acquéreur
Fiscalité du bouquet
Fiscalité de la rente viagère
Logique patrimoniale de l'investissement en viager

5 – Posture professionnelle

Qualifier le projet vendeur
Qualifier le projet acquéreur
Présenter le viager de manière pédagogique
Intégrer le viager dans une stratégie commerciale immobilière



Compétences et qualification de l'encadrement :

- Session animée par un formateur professionnel diplômé FPA, spécialisé dans l'accompagnement opérationnel des professionnels de l'immobilier.

Certification/Diplôme/Issue de la formation :

- Formation éligible au titre des obligations de formation continue de la Loi ALUR
- Attestation de formation

QUALITÉ :



- Formation conçue selon une logique pédagogique conforme aux exigences du Référentiel National Qualité (Qualiopi).

Indicateurs de Résultats :

Séance du 26/02/2026

- 5 apprenants inscrits.
- Enquête Auto-Évaluation Post-formation : 88%
- Taux de satisfaction : 87% satisfaction à chaud





Accessibilité - Moyens et adaptations

Les **Formateurs Immo** s'engage à favoriser l'accès à la formation pour tous.

Les formations en présentiel sont organisées dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référent handicap : **Gérard Barbara**

Téléphone : **07 44 91 57 49**

Courriel : gerard.barbara@lesformateursimmo.com

Identification des besoins

Les besoins spécifiques des apprenants sont pris en compte : en amont de la formation, via le questionnaire de positionnement lors d'échanges individualisés si nécessaire, tout au long du parcours, en fonction des situations rencontrées.

Adaptations possibles

Selon les besoins identifiés, différentes adaptations peuvent être proposées : adaptation des supports pédagogiques (lisibilité, formats, transmission anticipée), aménagement du rythme ou des modalités pédagogiques, accompagnement individualisé, adaptation des modalités d'évaluation lorsque cela est possible.

Des adaptations pédagogiques, organisationnelles et techniques peuvent être mises en place selon les besoins en distanciel comme en présentiel.



CONTACTS



Directeur du centre de formation : **Renato Ponzio**

 **06 61 55 87 50**

 [**contact@lesformateursimmo.com**](mailto:contact@lesformateursimmo.com)

Responsable pédagogique – formateur –
Référént handicap : **Gérard Barbara**

 [**gerard.barbara@lesformateursimmo.com**](mailto:gerard.barbara@lesformateursimmo.com)