

# Le Viager pour les conseillers Immobiliers

*Le marché immobilier change et toi aussi, tu dois évoluer. Le viager est une opportunité unique pour te démarquer et créer une vraie valeur ajoutée. En 2 jours seulement, tu apprendras à calculer bouquets et rentes, à maîtriser les nouvelles règles fiscales 2026 et à présenter le viager comme une solution rassurante et humaine pour tes clients. Grâce à cette formation, tu pourras transformer des projets de vie en réussites, booster tes ventes et bâtir une relation de confiance durable.*



## Durée

2 JOURS (14 h) peut être fractionné en deux ou quatre sessions  
En présentiel ou distanciel



## Public visé

Cette formation s'adresse à :  
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente  
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



## Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



## Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur



## Objectifs

- Comprendre les fondements juridiques et fiscaux du viager
- Savoir calculer un bouquet et une rente viagère
- Maîtriser les étapes d'une vente en viager (conseil, négociation, rédaction)
- Développer une approche professionnelle et éthique du viager



## Programme

### Introduction et panorama du viager

- Historique, évolution et état du marché
- Les types de viager : libre, occupé, vente à terme
- Avantages et limites du viager (pour le vendeur et l'acquéreur)

### Cadre juridique et réglementaire

- Les articles du Code civil relatifs au viager
- Les notions d'aléa, droit d'usage et d'habitation, usufruit, nue-propriété
- Conditions de validité d'un contrat viager
- Rôle du notaire et du conseiller

### Aspects financiers et calculs

- Méthodologie d'évaluation d'un bien en viager
- Calcul du bouquet et de la rente viagère
- Facteurs influençant le calcul : espérance de vie, occupation, barèmes officiels

### Fiscalité du viager

- Imposition du bouquet et de la rente
- Abattements fiscaux selon l'âge du vendeur
- Impact sur la succession et la transmission patrimoniale

### Les aspects humains et psychologiques

- Comprendre le profil des vendeurs (séniors, héritiers, situations familiales)
- Comprendre le profil des acquéreurs (investisseurs, particuliers)
- Construire une relation de confiance et gérer les objections

### Les variantes et montages du viager

- Viager occupé avec réserve d'usufruit ou DUH
- Viager libre
- Vente à terme et crédit-vendeur
- Innovations (viager mutualisé, solutions patrimoniales alternatives)

### Mise en œuvre professionnelle

- Prospection et recherche de biens en viager
- Outils et argumentaires commerciaux



- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

*Session de 1 à 6 participants*



**Prix**

Inter : 588€ht (705.60€ttc) par personne  
 Intra : contactez-nous

- Déontologie et bonnes pratiques

Les plus :

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie
- Étude complète d'un dossier viager (du calcul à la négociation)
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

