

# Techniques de la vente en viager

RS6713 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 312, 313                   |
| Formacode(s)          | 42178, 13286, 42133        |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement | 19/07/2024                 |
| Date d'échéance       | 19/07/2026                 |

## Certificateur(s)

CELESTINA · SIRET : 83075677100010

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le marché du viager, jusqu'ici confidentiel, connaît un regain d'intérêt. Les acquéreurs, particuliers et fonds d'investissement, en font désormais un système de placement et d'épargne, et un nombre grandissant de vendeurs, les personnes âgées, y voient une réponse à leur besoin d'argent.

Dans un contexte de vieillissement de la population, cette tendance répond d'un côté à la demande croissante des seniors qui aspirent à vivre plus longtemps à leur domicile et à la recherche de placements immobiliers sans contraintes de l'autre.

En plein développement, cette vente se fait sur un marché qui ne répond pas aux mêmes règles que celui du marché de l'immobilier classique. On est dans un cadre différent et plus complexe que pour une vente ordinaire.

Une transaction en viager nécessite en effet d'excellentes connaissances de la législation à travers du code civil, du marché immobilier spécifique et des techniques des différents calculs.

Certains professionnels comme les notaires réclament une spécialisation de la profession afin de faire évoluer le marché du viager vers une éthique commune.

Cette certification propose d'y répondre en apportant des compétences dans la maîtrise des mécanismes de la vente et de

la réglementation applicable en la matière.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 1-Appliquer une technique d'entretien adaptée à un public vulnérable
- 2-Appliquer la méthode d'évaluation la plus appropriée
- 3-Évaluer les profils des vendeurs (personnes âgées)
- 4-Choisir le type de mandat approprié
- 5-Calculer les différentes ventes en viager
- 6-Conseiller les futurs acheteurs sur les conséquences d'un achat en viager
- 7-Constituer le dossier d'avant contrat
- 8-Rédiger l'acte de compromis de vente en viager et l'acte notarié
- 9-Mettre en place un suivi (administratif, gestion du bien mais aussi personnel) avec le vendeur après la vente

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Réservé aux professionnels de l'immobilier en activité et/ou avoir au minimum une année d'expérience dans l'immobilier

#### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

2 professionnels extérieurs à Célestina Formation, dont l'expertise est en lien avec la certification visée

## Base légale

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| Date de décision                     | 19/07/2024 |
| Durée de l'enregistrement            | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement  | 19/07/2026 |
| Date de dernière délivrance possible | 19/01/2027 |

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RS7602

## Pour plus d'informations

#### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.celestina-formations.fr/formation/les-mecanismes-du-viager-devenir-viageriste/>

#### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6713/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 23                |
| Parcours menés à terme | 23                |
| Taux d'achèvement      | 100 %             |
| Période                | 11/2024 – 04/2026 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 23                |
| Montant total engagé     | 67 800 €          |
| Coût moyen par dossier   | 2 948 €           |
| Durée moyenne            | 28 h              |
| Période                  | 10/2024 – 03/2026 |
| France compétences       | 92 %              |
| Reste à charge titulaire | 8 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.