

Techniques de la vente en viager

RS7602 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 313
Formacode(s)	42178, 13286, 42133
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2026
Date d'échéance	29/05/2029

Certificateur(s)

CELESTINA · SIRET : 83075677100010

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le marché du viager, longtemps resté marginal, connaît aujourd'hui un regain d'intérêt significatif. Les acquéreurs, qu'ils soient particuliers ou investisseurs institutionnels, envisagent de plus en plus comme un outil de placement immobilier et d'épargne à long terme. De leur côté, un nombre croissant de vendeurs, majoritairement des personnes âgées, y voient une solution pour compléter leurs revenus tout en conservant l'usage de leur logement.

Dans un contexte de vieillissement de la population, cette dynamique répond à des enjeux convergents : d'une part, le souhait des seniors de maintenir leur autonomie et de vivre plus longtemps à domicile ; d'autre part, la recherche de placements immobiliers différenciés, moins exposés aux contraintes de gestion locative classique.

La vente en viager s'inscrit toutefois dans un cadre spécifique, distinct du marché immobilier traditionnel. Elle repose sur des mécanismes juridiques, financiers et fiscaux complexes, encadrés notamment par le Code civil, et mobilise des méthodes de calcul particulières liées à l'espérance de vie, aux modalités de rente et à la valorisation du bien. À ce titre, elle ne peut être assimilée à une transaction immobilière ordinaire.

La vente en viager requiert ainsi une expertise approfondie et une grande rigueur professionnelle. Elle implique de trouver un équilibre délicat entre les intérêts du vendeur, souvent une personne âgée en situation potentiellement vulnérable, et ceux de l'acquéreur, engagé dans un investissement de long terme. La sécurisation de cette relation contractuelle suppose une maîtrise technique, une parfaite connaissance du cadre réglementaire et une posture éthique irréprochable.

Pour les professionnels de l'immobilier, la maîtrise des techniques spécifiques de la vente en viager constitue donc un enjeu majeur afin de sécuriser les transactions, d'instaurer une relation de confiance durable entre les parties et de garantir la conformité juridique des opérations. Plusieurs acteurs du secteur, notamment les notaires, soulignent d'ailleurs la nécessité d'une spécialisation des professionnels afin de structurer et de professionnaliser davantage ce marché autour de pratiques éthiques partagées.

La présente certification vise à répondre à ces enjeux en attestant la maîtrise des compétences indispensables à la conduite d'opérations de vente en viager, tant sur le plan technique que juridique, réglementaire et éthique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1- Mener un entretien de découverte et de qualification auprès d'un public vulnérable

C2 - Sélectionner et appliquer la méthode d'évaluation immobilière adaptée au contexte de la vente en viager

C3-Vérifier la situation matrimoniale, financière et cognitive du crédientier par un questionnement approprié pour confirmer qu'il peut s'engager dans une vente viagère

C4-Interroger et recueillir les informations clés (âge, situation familiale, capacités financières, objectifs patrimoniaux, valeurs personnelles) des futurs acheteurs

C5-Choisir le type de mandat approprié correspondant aux besoins du client

C6-Réaliser les calculs financiers d'une vente en viager

- C7-Conseiller les futurs acheteurs sur les conséquences d'un achat en viager
C8-Conduire une démarche de vente en viager éthique et responsable
C9-Constituer le dossier d'avant-contrat de vente en viager complet et conforme,
C10- Rédiger l'acte de compromis de vente en viager et l'acte notarié
C11- Mettre en place un suivi (administratif, gestion du bien mais aussi personnel) avec le vendeur après la vente
C12- Assurer une veille juridique, réglementaire et fiscale applicable à la vente en viager

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	29/05/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2029
Date de dernière délivrance possible	29/11/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2026	4	—	—	—
2025	18	—	—	—
2024	1	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS6713

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Techniques de la vente en viager -Célestina Formations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7602/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1

Prix indicatif	1 800 €
----------------	---------

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
----------------------	---

Parcours menés à terme	0
------------------------	---

Taux d'achèvement	0 %
-------------------	-----

Période	09/2026
---------	---------

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
----------------------	---

Montant total engagé	1 800 €
----------------------	---------

Coût moyen par dossier	1 800 €
------------------------	---------

Durée moyenne	28 h
---------------	------

Période	07/2026
---------	---------

France compétences	83 %
--------------------	------

Reste à charge titulaire	17 %
--------------------------	------

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