

Dossier de presse



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Doriane Fougères - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Sommaire

Le viager, enjeu fondamental de notre société vieillissante.....	p. 3-4
Focus sur la Fondatrice, Sophie Richard.....	p. 5
Vendeurs de biens immobiliers : pourquoi choisir le viager ?.....	p. 6
Acheteurs potentiels d'immobilier : quel est l'intérêt du viager ?.....	p. 7-8
Professionnels immobiliers : l'intérêt de promouvoir le viager.....	p. 9
Statistiques sur les perspectives de vieillissement de la population.....	p. 10

Le viager, enjeu fondamental de notre société vieillissante

Si la plupart des personnes connaissent le principe global du viager, ses subtilités et son intérêt pour les vendeurs et les acquéreurs restent flous pour le grand public. Compte tenu de l'intérêt social d'un tel dispositif, il est primordial, aujourd'hui, de le démocratiser.

C'est la mission que se donne Viagimmo, réseau d'agences immobilières spécialistes du viager, né aux Sables-d'Olonne en 2017 et ayant l'ambition d'offrir ses services sur tout le territoire, via un réseau de partenaires sous licence de marque.

Ces spécialistes du viager devront combattre les idées reçues et faire preuve de pédagogie, aussi bien auprès des vendeurs que des acheteurs. Beaucoup de méconnaissance entoure le viager, qui souffre d'une image qu'il ne mérite pas.

Le viager est pourtant une réponse à la problématique du financement de la dépendance, et représente un véritable outil au service de l'intérêt général :

- il permet aux personnes âgées de rester chez elles tout en bénéficiant de revenus complémentaires indispensables pour faire face aux frais exponentiels, notamment médicaux (vente en viager occupé) ;
- il peut permettre aux personnes âgées dépendantes de financer sereinement leur hébergement en maison de retraite médicalisée (vente en viager libre).

Le dispositif du viager est équitable pour chacune des parties et mutualise les intérêts de chacun. Vendeur et acquéreur bénéficient d'un contrat équilibré. Nouvelle forme de retraite par capitalisation et véritable plan de relance économique, le viager est au cœur des préoccupations politiques et économiques actuelles. Le viager mérite donc que la société s'y intéresse plus largement.

Rappel du principe du viager

L'achat en viager consiste à verser une rente à vie au vendeur « crédentier ». Le montant global de cette rente viagère est calculé selon la valeur vénale du logement et de l'espérance de vie du vendeur. Ce montant peut se décliner en 2 parties : un capital, le « bouquet », payé le jour de la vente notariée, et une rente viagère qui sera versée par l'acheteur « débirentier » pendant toute la vie du vendeur. Ce dernier est donc assuré de percevoir un revenu jusqu'à son décès, même si celui-ci survient après la date « statistique », établie par les tables de mortalité.

Le viager est un contrat dit « aléatoire » puisque la durée de vie du vendeur est inconnue. Cet aléa constitue un élément indispensable du contrat.

Focus sur la dirigeante, Sophie Richard

Titulaire d'un master en Droit, la fondatrice du réseau a exercé pendant 10 ans en qualité de juriste spécialiste du Droit Immobilier au sein d'une Association départementale d'information sur le logement et l'énergie (ADILE).

En 2012, gérante de son agence immobilière, son expérience et les rencontres sur le terrain la convainquent de l'intérêt du viager et de l'importance de promouvoir ce dispositif, aussi bien auprès des vendeurs que des acheteurs. Dès la première année son chiffre d'affaires est multiplié par trois. La conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneur dans l'âme, elle transpose alors son modèle économique local à l'échelle nationale et crée le réseau Viagimmo, en 2017.



« En qualité de juriste, je rencontrais régulièrement des seniors qui cherchaient à améliorer leur quotidien et des particuliers qui voulaient investir pour préparer leur avenir, indique Sophie Richard. Le viager était rarement envisagé par les uns et les autres, en raison d'une méconnaissance du sujet et, il faut bien le dire, d'une certaine mauvaise image. Mais cela change. Avec de la pédagogie, les barrières psychologiques tombent, car le dispositif correspond parfaitement aux besoins d'un grand nombre de personnes. C'est pourquoi j'ai décidé d'explorer tous les potentiels du viager, réponse vertueuse à notre contexte socio-économique. Cette spécialité en viager revalorise le métier d'agent immobilier et nous vaut, à moi et aux agences partenaires, une grande reconnaissance de nos clients. C'est un moteur de croissance inouï ; les agences qui rejoignent le réseau s'en rendent compte très vite ! »

Vendeurs de biens immobiliers : pourquoi choisir le viager ?

Espérance de vie allongée, volonté de rester vivre dans son logement, maintien autonome ou médicalisé à domicile, gel des pensions et du pouvoir d'achat : la retraite est source de craintes. Autant de raisons pour anticiper au mieux cette étape et considérer le viager comme un produit de retraite.

Grâce au viager, il est possible de rester chez soi et de conserver la qualité de vie à laquelle on est attaché, tout en disposant de revenus complémentaires.

Il n'est ainsi plus nécessaire de vendre le logement familial pour disposer de revenus supplémentaires grâce au capital dégagé, pour se loger moins cher et peut être moins bien. Sans compter le risque que ce capital s'épuise et que l'on se retrouve sans ressources.

Quant à ceux qui souhaitent profiter du confort des résidences médicalisées, (ou s'installer ailleurs) la solution de la vente en viager libre (l'acheteur peut occuper ou louer le logement) est tout autant attractive. La rente versée à vie assure la sérénité du vendeur

Malgré les idées reçues, la vente en viager s'adresse également aux personnes âgées qui ont des enfants. En effet, vendre en viager leur permet de transmettre de leur vivant un capital à leurs héritiers. Ces derniers peuvent effectivement avoir besoin d'une aide aujourd'hui pour faciliter leur quotidien, la rénovation de leur résidence principale, le financement des études du petit enfant,... Au décès de leurs parents, ces héritiers seront eux-mêmes retraités et n'auront peut-être pas des besoins similaires qu'au cours de leur vie active.

Par ailleurs, nous avons toujours hérité au décès de nos parents. Cet héritage n'a jamais revêtu une connotation négative. Pourquoi en serait-il autrement avec le VIAGER, qui est une vente voulue et interactive pour les deux parties ?

La vente en viager présente donc plusieurs avantages :

- Revenus complémentaires
- Améliorer son quotidien
- Profiter de son patrimoine de son vivant
- Protéger son conjoint et anticiper sa succession
- Aider sa descendance
- Fiscalité avantageuse
-

Acheteurs potentiels d'immobilier : quel est l'intérêt du viager ?

L'accession à la propriété est jugée de plus en plus difficile pour les Français en raison de l'évolution du prix de l'immobilier, du pouvoir d'achat, et de l'insécurité de leur situation économique. L'achat en viager est une solution pour se constituer son patrimoine et sécuriser son avenir.

Dans le cadre d'un achat en **viager occupé** (95 % des cas), le prix de vente tient compte de l'occupation du logement par le vendeur. Cette décote d'occupation permet ainsi d'acheter à prix réduit tout en évitant le recours à un emprunt bancaire. L'acquéreur évite ainsi l'ensemble des coûts du crédit.

Pour l'investisseur acquéreur, le viager permet donc de se constituer un patrimoine immobilier progressivement dans le temps, sans tracas locatifs. En effet, un achat en viager évite à l'acquéreur une pression fiscale importante, d'éventuels impayés de loyer, vacances locatives, ou dégradations. Le vendeur créditier ayant un affect considérable pour son bien (à la différence d'un locataire) continuera à entretenir son logement.

De plus, l'acquéreur connaît le support de son épargne. Celui-ci réside dans la pierre et non sur des supports financiers hasardeux.

L'achat d'un bien immobilier en **viager libre**, s'adresse notamment à l'accédant à la propriété disposant de faibles revenus, ou n'ayant pas le «profil emprunteur» type au vu de sa situation professionnelle précaire ou d'une ancienne maladie rendant l'emprunt compliqué et cher. Pour lui, acheter en viager libre est l'opportunité de devenir propriétaire occupant à moindre prix.

L'achat en viager présente donc plusieurs avantages :
Constituer son patrimoine et sécuriser son avenir

- A un prix réduit
- Progressivement dans le temps
- Sans mise de fonds initiale importante
- Sans recours au crédit bancaire
- Sans tracas locatif et sans pression fiscale
- Une gestion simplifiée

En tout état de cause, le viager représente pour l'acheteur l'opportunité de réaliser un investissement solidaire et éthique à l'égard du vendeur, tout en faisant un investissement sûr et rentable.

Une fiscalité avantageuse

FRAIS DE MUTATION (frais de notaire)

- Côté acquéreur : les droits d'enregistrement ne sont pas calculés sur la valeur vénale du bien, mais tiennent compte de la réduction de prix lié au DUH (droit d'usage et d'habitation).
- Côté vendeur : rien à régler.
- Conséquence : des frais de notaire souvent divisés par 2

FRAIS DE SUCCESSION

- Côté vendeur : il n'y en a plus
- Conséquence : la vente en viager permet de donner de son vivant et d'éviter la lourde taxe aux descendants indirects (près de 60%), le cas échéant.

IMPOTS LOCAUX

- Côté acquéreur : à sa charge la taxe foncière, déduction faite de la TEOM (taxe d'enlèvements des ordures ménagères).
- Côté vendeur : à sa charge la taxe d'habitation dans le cadre d'un viager occupé (car il occupe le logement).
- Conséquence : une pression fiscale atténuée pour les seniors.

IFI (ex ISF)

- Côté acquéreur : dans le cadre d'un viager occupé, l'acquéreur débirentier n'a pas à déclarer la valeur de la pleine propriété dans sa base taxable à l'IFI mais uniquement la valeur correspondante à la nue-propriété du bien.
- Côté vendeur : seule la valeur de capitalisation de la rente et du DUH (droit d'usage et d'habitation), le cas échéant, doivent être prises en compte.
- Conséquence : l'achat et la vente en viager peuvent permettre d'éviter cette taxe.

IR (impôt sur le revenu)

- Côté acquéreur : rien à déclarer
 - Côté vendeur : en France, tout revenu est soumis à l'impôt. Le crédientier bénéficie d'un abattement substantiel sur la rente viagère selon son âge.
À la date du 1er versement, la fraction imposable est fixée de la manière suivante :
- 50 % si le vendeur est âgé de 50 à 59 ans ;
 - 40 % si le vendeur est âgé de 60 à 69 ans ;
 - 30 % si le vendeur est âgé de plus de 69 ans.
- Conséquence : une pression fiscale atténuée pour les seniors

Professionnels immobiliers : l'intérêt de promouvoir le viager

Réponse aux préoccupations des Français, placement refuge, investissement éthique et socialement responsable, le viager est un marché en plein essor où tout est à conquérir.

Créé en 2017, le réseau Viagimmo est présent aux Sables d'Olonne et va ouvrir de nouvelles agences immobilières à Marseille, Nantes, Bordeaux, et Vannes. De nombreux autres candidats s'apprêtent à rejoindre la marque, afin de booster leur chiffre d'affaires grâce à une offre de ventes en viagers. La fondatrice du réseau, Sophie Richard, a elle-même triplé son chiffre d'affaires dès la première année.

Véritable volonté de la fondatrice, le réseau est organisé en licence de marque et non en franchise, afin de laisser une plus grande liberté aux agences partenaires.

Au quotidien, le réseau Viagimmo accompagne ses agences sur le plan de l'expertise, notamment juridique. Les partenaires bénéficient d'un échange d'expérience qui renforce leur maîtrise et augmente encore la qualité de service aux clients.

Des formations évolutives sont proposées selon le profil et les connaissances métier des nouveaux licenciés :

- Formation initiale approfondie en agence pilote ;
- Formation continue de perfectionnement ;
- Ateliers de simulation et de mise en pratique des techniques Viagimmo ;
- Acquisition de connaissances en e-learning.

Un contrat de 5 ans est signé avec les licenciés qui bénéficient d'un droit d'entrée accessible de 12.000 € HT. Quant à la redevance, elle est égale à 390 € HT / mois auxquels s'ajoutent 5 % du chiffre d'affaires HT.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Doriane Fougères - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>