



Mars 2018

Le viager, une solution moderne

par Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo



La notoriété du viager en France est considérable. Bien que ses subtilités soient encore méconnues, tout le monde a déjà entendu parler du viager. Pourquoi ? D'abord parce que c'est une construction juridique très ancienne: c'est Charles II, au 9^e siècle, qui l'introduit dans notre pays. Ensuite parce que c'est une formule qui n'a cessé d'être utilisée, avec plus ou moins d'engouement selon les époques. Depuis une dizaine d'années, son succès va croissant, pour une raison forte. Nous prenons conscience que notre système de retraite par répartition est à bout de souffle. Epargner une vie entière en vue de la retraite ne suffit plus pour subvenir aux besoins des 3^e et 4^e âges. Les seniors, comme les jeunes actifs, constatent cette évidence.

De quoi s'agit-il ? Une personne ou un couple, généralement âgé, vend son logement en contrepartie d'une rente mensuelle. Le montant de cette rente est calculé selon l'espérance de vie de son bénéficiaire, dit « crédentier », en fonction de tables d'espérance de vie régulièrement actualisées. La cession d'un bien est légalement possible par des parents à leurs enfants, sous réserve de ne pas sous-évaluer le prix de vente afin d'éviter tout contentieux (services fiscaux et/ou héritiers).

Le contrat de vente peut prévoir que l'acquéreur, débiteur de la rente -« débirentier »-, verse un capital initial - le « bouquet »-, au jour de la signature notariée. Le vendeur peut rester vivre dans son logement, c'est l'hypothèse la plus fréquente (viager occupé). Le bien peut également être libre de toute occupation (viager libre). La rente dont bénéficie le vendeur lui permet de subvenir à ses besoins, en particulier en matière de soins, à domicile ou dans une résidence.

Le régime du viager ne présente pour le propriétaire que des avantages : il lui permet de rester chez lui s'il le souhaite tout en dégageant la trésorerie nécessaire à son quotidien. La rente lui est due jusqu'à la fin de ses jours, sans remise en cause possible et constitue ainsi une sécurité totale. Elle fait l'objet d'un abattement important pour le calcul de l'impôt sur le revenu, pouvant aller de 30% pour un cédant de moins de 50 ans, jusqu'à 70% si le vendeur a plus de 70 ans. Il doit en revanche acquitter la taxe d'habitation et assurer l'entretien courant du bien. Dans le cas où il reçoit un bouquet, cette somme n'est pas fiscalisée au titre de la plus-value si le logement constitue sa résidence principale.

Quant à l'acquéreur, l'achat en viager lui permet d'accéder à la propriété sans recourir à l'endettement bancaire. Dans le cas d'un viager occupé, ne bénéficiant pas encore de la jouissance du bien, il est également exonéré des charges dites locatives. Enfin, en dépit de cas exceptionnels devenus célèbres, le prix finalement payé par l'acquéreur est un prix de marché : il a été déterminé par rapport à des valeurs de référence correspondant aux transactions courantes et à une espérance de vie moyenne du cédant.



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>

Au demeurant, dans les territoires tendus, l'achat en viager protège l'acheteur des augmentations anormalement fortes des valeurs des biens immobiliers, et ceci en préservant les intérêts du vendeur, qui continue de jouir de son logement (viager occupé) en bénéficiant d'une rente calculée selon les prix du marché au jour de la signature.

La modernité de la vente en viager tient ainsi à trois atouts majeurs : elle pallie l'évidente défaillance des retraites, elle tient compte de l'allongement de l'espérance de vie, et elle est un puissant levier de constitution de patrimoine pour les jeunes ménages. S'ajoute à cela que ce type de vente est un formidable outil de solidarité intergénérationnelle : en conciliant les intérêts des seniors et des actifs, il apporte une solution apaisée aux problématiques immobilières actuelles.

A propos de Viagimmo

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les agents immobiliers qui souhaitent se spécialiser en viager, grâce à une licence de marque. Sa fondatrice, Sophie Richard, elle-même agent immobilier, crée sa première agence dédiée au viager en 2012 aux Sables d'Olonne. Très vite, son chiffre d'affaires est multiplié par 3 : la conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneur dans l'âme, elle transpose son modèle économique local à l'échelle nationale.

En constante progression en France, le viager est un dispositif de vente immobilière attractif à la fois pour les personnes âgées souhaitant augmenter leurs revenus tout en restant ou non à leur domicile, et pour les personnes souhaitant réaliser un investissement immobilier (viager occupé) ou l'achat de leur résidence principale à moindre coût (viager libre).

Titulaire d'un master en Droit, la fondatrice du réseau, Sophie Richard, 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).



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>