

Communiqué de presse
Janvier 2025



Viagimmo publie son observatoire dédié au viager

Depuis sa création en 2017, Viagimmo, premier réseau de franchise dédié au viager, s'engage à démocratiser cette solution patrimoniale. Bien que le viager soit ancestral, il offre une réponse moderne aux défis actuels de notre société, marquée par l'allongement de la durée de vie, la baisse du pouvoir d'achat et les obstacles persistants à l'accession à la propriété.

Avec son statut de Société à mission, Viagimmo confirme son engagement en faveur d'un viager éthique et responsable, au service des seniors et des investisseurs, et continue de se développer avec l'ouverture de ses dernières agences à Nancy, Sainte-Maxime, Grenoble et Le Mans.

Même si à ce jour ce chiffre n'a pas été authentifié par les services concernés (direction générale des Finances publiques et Conseil Supérieur du Notariat), il semblerait qu'en France, le marché du viager affiche environ 5500 transactions, ce qui représente plus d'1,6 Milliard d'euros de volume d'affaires.

Pour mettre en lumière les spécificités de cette transaction immobilière, Viagimmo publie son observatoire du viager. Cet outil repose sur une analyse approfondie des données collectées au sein du réseau en 2024, enrichie par une comparaison avec les tendances observées depuis 2017.

Les tendances clés du viager en 2024

En 2024, la valeur moyenne des biens immobiliers vendus en viager atteint 295 000 €, confirmant une progression de 5% par rapport à 2023.

L'observatoire de Viagimmo montre que le vendeur est dans 71% des cas une personne seule, les couples ne représentant eux que 29% des profils.

Le marché du viager en France est porté par des disparités géographiques. Ainsi, 43 % des ventes en viager se concentrent dans l'Ouest du pays, du Nord au Sud, une région particulièrement prisée pour son cadre de vie attractif qui séduit autant les vendeurs que les acheteurs.

En comparaison, l'Île-de-France et le Nord totalisent 26 % des transactions, tandis que le Sud, réputé pour son climat agréable et son art de vivre, capte 31 % des ventes.

Ces données illustrent la richesse et la diversité des opportunités qu'offre le viager en fonction des spécificités régionales.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Doriane Fougères - Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Le viager occupé, le cas le plus répandu

Le viager occupé reste la formule la plus courante, représentant 67 % des transactions. Cette option permet au vendeur de continuer à occuper son bien aussi longtemps qu'il le souhaite, souvent jusqu'à un départ en maison de retraite.

Le viager libre, bien que plus rare, est de plus en plus plébiscité. Cette formule offre à l'acheteur la possibilité d'exploiter immédiatement le bien pour y vivre ou le louer ; il représente, en 2024, 13% des ventes.

« Le viager libre, très attractif pour les acquéreurs, suscite une forte demande : en moyenne, une offre en viager libre reste moins de dix jours sur le marché », précise Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

Par ailleurs, la nue-propriété représente également 13 % des transactions, avec un capital moyen versé de 301 527 € en 2024. Cette formule basée sur le principe du démembrement de propriété est particulièrement attractive pour les investisseurs à la recherche d'une gestion patrimoniale à long terme, car elle permet d'acheter un bien immobilier à un prix inférieur à sa valeur totale, le tout sans avoir à gérer les contraintes locatives immédiates. L'acquéreur peut ainsi bénéficier d'une plus-value importante à terme, lorsque l'usufruit s'éteint et qu'il récupère la pleine propriété du bien.

Enfin, les 7% restants représentent la vente à terme, solution alternative au viager. Celle-ci permet de vendre un bien avec un paiement échelonné sur une durée définie, offrant ainsi une sécurité financière et une flexibilité adaptées aux besoins des vendeurs et des acquéreurs.

Typologie la plus courante du bien vendu en viager

Les transactions viagères concernent majoritairement des maisons (54%), tandis que les appartements représentent 46% des cas analysés. Les propriétés de plus de 500 000 € restent minoritaires, ne représentant que 14 % des ventes.

En 2024, le bouquet moyen versé lors de la signature pour un achat en viager occupé est de 83 574 €, contre 68 391 € en 2023, complété communément par une rente mensuelle moyenne de l'ordre de 651 €, contre 696 € en 2023. Concernant le viager libre, le bouquet moyen versé est de 72 516 €, accompagné d'une rente moyenne de 1 050 €.

Un profil type de vendeur

Alors que 73 % des seniors de plus de 65 ans sont propriétaires de leur résidence principale (source INSEE), le viager séduit de plus en plus. Les vendeurs sont, pour 49 %, âgés de 76 à 85 ans et pour 22 % âgés de 71 à 75 ans. En revanche, seuls 16 % ont moins de 70 ans tandis que 13 % ont plus de 86 ans. Ce chiffre est lié aux besoins du 4e âge qui deviennent plus lourds à financer et qui nécessitent donc des revenus complémentaires.

« De nombreux seniors ignorent encore que leur patrimoine immobilier peut se transformer en liquidités pour les aider à mieux vivre leur retraite. Le viager est une solution pertinente face à la hausse des coûts

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Doriane Fougères - Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

liés à la dépendance qui participe également à soulager financièrement les aidants et descendants », ajoute Sophie Richard.

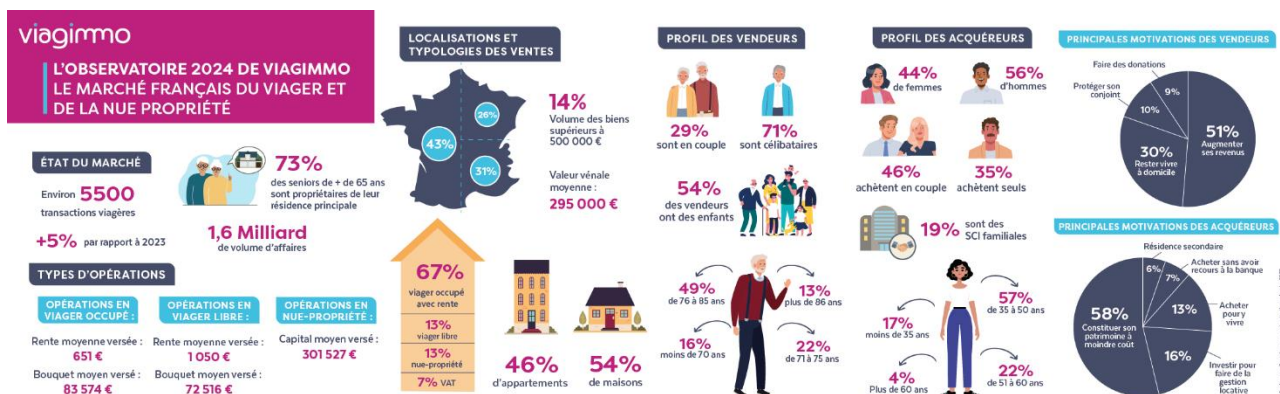
Les motivations des cédants sont principalement de nature financière : 51 % vendent leur bien en viager pour percevoir des revenus complémentaires, 30 % pour pouvoir rester chez eux, 10 % pour protéger son/sa conjoint(e) ou encore 9% pour faire des donations.

...et d'acquéreur

Le profil des acquéreurs de biens en viager se distingue à travers différents critères d'âges, de statuts et de motivations. Parmi eux, 56 % sont des hommes et 44 % des femmes. Les acquéreurs se répartissent essentiellement dans la tranche d'âge active, avec 57 % ayant entre 35 et 50 ans, 22 % entre 51 et 60 ans et enfin seuls 17 % ont moins de 35 ans et 4% plus de 60 ans.

Concernant leur situation familiale, 46 % achètent en couple, tandis que 35 % réalisent leur acquisition seuls. 19% des investisseurs sont des SCI familiales.

Nous pouvons retenir de l'observatoire que 41 % des acquéreurs sont des chefs d'entreprise. Leurs démarches reflètent une approche stratégique de l'investissement : 58 % privilégient le viager pour construire un patrimoine à moindre coût, 16 % pour la gestion locative, 13 % pour y vivre, 7% pour être propriétaire sans avoir recours à la banque ou encore 6% pour acheter une résidence secondaire.



À propos de VIAGIMMO

Viagimmo, 1^{er} Réseau de franchise spécialisé viager, accompagne les professionnels souhaitant se spécialiser dans la transaction viagère, la vente à terme et la nue-propriété. Sa fondatrice, Sophie Richard, juriste spécialiste en Droit Immobilier, crée sa 1^{ère} agence immobilière en 2012 aux Sables-d'Olonne puis choisit de se spécialiser 100% viager en 2015. Viagimmo dispose d'un centre de formation certifié Qualiopi et preste des services de gestion viagère.

Depuis 2024, Viagimmo est fièrement devenue une Société à Mission, affirmant son engagement envers des pratiques responsables et durables. En constante progression en France, le viager s'impose comme un dispositif de vente immobilière attractif, répondant aux besoins des seniors souhaitant augmenter leurs revenus tout en restant, ou non, dans leur domicile. Il séduit également les investisseurs à la recherche d'un placement immobilier (viager occupé) ou ceux souhaitant acquérir leur résidence principale à moindre coût (viager libre).

En complément, Viagimmo propose des transactions en vente à terme, une alternative innovante à la vente traditionnelle. Ce dispositif s'adresse notamment aux vendeurs trop jeunes pour opter pour le viager, leur permettant de percevoir une mensualité indexée et non imposable, venant compléter leurs revenus habituels.

Site Internet : <http://www.viagimmo.fr/>

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Doriane Fougères - Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>