



Octobre 2020

« Viager Libre »

Le viager sert aussi à acquérir sa résidence principale !

Alors que les revenus de certains salariés sont en baisse et que les règles d'octroi du crédit se durcissent, il existe une solution peu connue qui permet d'aider une partie des candidats à devenir propriétaires : l'achat en viager libre. En clair : l'acheteur occupe le logement (appartement ou maison), tandis que le vendeur n'occupant plus le logement bénéficie de revenus réguliers à vie, pouvant permettre, par exemple, de régler le coût d'une maison de retraite.

En constante progression en France, le viager est un dispositif 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 d'une résidence principale à moindres frais (viager libre).

Le viager libre : une opportunité pour les acheteurs dans la période économique actuelle délicate !

Le viager libre est peu connu et encore peu utilisé. Pourtant, il représente une véritable voie originale et intéressante d'achat immobilier, notamment pour les primo-accédants. Acheter en « viager libre » permet, en effet, de devenir propriétaire occupant pour un coût moins élevé qu'un achat en immobilier traditionnel puisque majoritairement sans nécessité de recours à un crédit immobilier. C'est donc une opportunité attractive pour tous ceux qui disposent de faibles revenus ou n'ont pas le « profil emprunteur » au vu de leur situation professionnelle précaire ou d'une ancienne maladie rendant l'emprunt compliqué et cher.

« Libre », le prix du logement acheté en viager est logiquement plus élevé qu'« occupé ».

La règle est celle-ci : une fois la valeur vénale du bien estimée par le viagériste, le prix de la rente viagère est évalué selon l'espérance de vie du vendeur, selon s'il s'agit d'un homme ou femme célibataire, d'un couple, et également du montant du bouquet déterminé (capital versé dès la signature de l'acte notarié). La différence avec un viager occupé est que la valeur d'occupation du bien (liée à l'espérance de vie du vendeur) n'est pas décomptée du prix d'achat. Pour le vendeur, le bouquet complété de la rente mensuelle améliore sa qualité de vie et participe au bien vieillir.

Intérêt par rapport à un achat classique ? Le bouquet peut représenter l'apport demandé dans un crédit immobilier et les rentes mensuelles peuvent se comparer aux mensualités de remboursement... sans les intérêts du crédit et de l'assurance ! Intéressant, au moment où les crédits sont distillés avec une sélection grandissante et où la courbe des taux d'intérêt pourrait remonter.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel – Doriane Fougères - 01 41 05 02 0221-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

La demande devrait s'accroître, dans un contexte d'augmentation de l'offre...

Les candidats à l'accession à la propriété grâce au viager libre pourraient donc être plus nombreux dans les mois à venir... Pas de soucis : le nombre de vendeurs en viager libre pourrait aussi s'accroître, car les besoins sont exponentiels. Le vieillissement de la population incite de plus en plus de personnes à partir s'installer dans des résidences avec services seniors ou des maisons de retraite médicalisées dont les tarifs sont conséquents. Vendre en viager libre permet de pouvoir prétendre - à vie ! - à ces résidences confortables où les résidents sont bien entourés alors que le capital provenant de la vente traditionnelle du bien immobilier n'y suffit pas toujours et nécessite souvent une aide financière conséquente pour les enfants de ces seniors.

... et de meilleure acceptation du principe de cet outil d'intérêt général

« Le viager est, aujourd'hui, heureusement, de plus en plus compris comme un véritable outil sociétal au service de l'intérêt général, explique Sophie Richard, juriste spécialisée en droit immobilier et fondatrice du réseau national Viagimmo. L'idée que ce type de transactions est réservé aux seuls vendeurs sans enfants disparaît. Ainsi, de nombreux vendeurs profitent d'une vente en viager pour transmettre de leur vivant un capital à leurs enfants (via le bouquet). Une arrivée de liquidités bienvenue pour certains. »

Les améliorations apportées ces dernières années à la méthode du calcul viager et du bouquet rendent aujourd'hui le dispositif du viager plus équitable pour chacune des parties. Vendeur et acquéreur bénéficient d'un contrat équilibré qui mutualise les intérêts de chacun et leur apporte une protection juridique. Le viager mérite donc d'être envisagé comme un produit retraite à part entière et que la société s'y intéresse plus largement.



A propos de Viagimmo

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les candidats qui souhaitent se spécialiser en viager, grâce à une licence de marque. Sa fondatrice, Sophie Richard, elle-même agent immobilier viagériste, crée sa première agence dédiée à la vente traditionnelle, au viager et à la gestion locative en 2012 aux Sables-d'Olonne. En 2014, elle décide de se consacrer à 100% à la vente en viager et triple son chiffre d'affaires dès la première année : la conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneure dans l'âme, elle décide de transposer 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).

Preuve du caractère unique du modèle et de la rentabilité élevée du concept, le réseau Viagimmo a remporté le 1er prix du concours Passeport pour la Franchise 2018.

Afin de sensibiliser le public à l'utilisation du viager et à ces variantes, souvent critiquées, car méconnues, Viagimmo a lancé un guide pratique, expliquant les principes de ce type de vente, les étapes clés pour les vendeurs et les acheteurs, ainsi que les avantages fiscaux qui en découlent.

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

A propos de Sophie Richard – fondatrice du réseau

Titulaire d'un master en Droit, la fondatrice de Viagimmo, 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>