

Dossier de presse



viagemmo
NOTRE EXPERTISE, VOTRE SÉRÉNITÉ[®]

**VIAGER
NUÉ-PROPRIÉTÉ
VENTE À TERME
GESTION VIAGÈRE**

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Doriane Fougères
01 41 05 02 02 - 21-23 rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com
www.galivel.com



SOMMAIRE

- p3** Le viager : réponse aux nécessités sociales, sociétales et sanitaires d'aujourd'hui
- p5** Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo
- p6** Vendeurs de biens immobiliers : pourquoi choisir le viager ?
- p7** Acheteurs potentiels d'immobilier : quel est l'intérêt du viager ?
- p9** Professionnels immobiliers : l'intérêt de promouvoir le viager
- p10** Le viager vu par Viagimmo
- p12** Contacter Viagimmo

LE VIAGER : RÉPONSE AUX NÉCESSITÉS SOCIALES, SOCIÉTALES ET SANITAIRES D'AUJOURD'HUI

Si la plupart des personnes connaissent le principe global du viager, sa **technicité**, ses **subtilités** et ses **nombreux bienfaits** restent **encore obscurs** pour le grand public. Compte tenu de l'intérêt sociétal d'un tel dispositif, il devient aujourd'hui primordial de **démocratiser le viager** afin que tous puissent largement bénéficier de ses avantages.

C'est la mission que se donne Viagimmo, **1^{er} et unique Réseau de franchise spécialisé en viager**, vente à terme, nue-propriété et gestion viagère.

Viagimmo est né aux Sables-d'Olonne en 2017 avec l'ambition d'apporter son expertise sur tout le territoire national, via son réseau d'agences immobilières spécialisées.

Ses experts viagéristes ont pour mission d'**accompagner** et de **conseiller leurs clients** - vendeurs et acheteurs - grâce à leur **expertise juridique pointue**, et de **combattre les idées reçues** par un effort constant de **pédagogie**. En effet, beaucoup d'inconnus et de mythes entourent le viager, souffrant ipso facto d'une image dénaturée et injustifiée.

Le viager est pourtant **une des réponses idéales au bien- vieillir**. Il représente un véritable outil au service de l'intérêt général puisque le viager permet :

- Aux personnes âgées de rester chez elles, tout en bénéficiant de **revenus complémentaires** indispensables pour faire face au maintien à domicile et aux différents frais exponentiels, notamment médicaux (vente en viager occupé).
- Aux personnes dépendantes de financer sereinement leur hébergement en maison de retraite médicalisée (vente en viager libre) ou **transmettre de leur vivant** à leurs enfants et petits-enfants.
- **L'accession à la propriété**, pour les personnes non éligibles au sésame de l'emprunt bancaire, comme les jeunes actifs ou les personnes ayant subi la maladie.
- Aux familles de **sécuriser leur avenir** en anticipant leur retraite ou le financement des études de leurs enfants.

Le dispositif du viager est **autant éthique qu'équitable** pour chacune des parties. Il **mutualise les intérêts intergénérationnels de chacun dans une philosophie de circuit court**, puisque dédouané d'intermédiaires bancaires et d'assurances de prêts. L'expert viagériste de Viagimmo s'assure que le vendeur et l'acquéreur bénéficient d'un contrat équilibré.

Nouvelle forme de retraite par capitalisation, plan de relance économique, crises énergétiques : l'actualité renforce la conviction d'envisager le viager comme une des solutions aux préoccupations politiques et économiques actuelles.



Contact Presse

Galivel & Associés - Doriane Fougères et Carol Galivel - 01 41 05 02 02 - 06 09 05 48 63
21-23 rue Klock, 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

RAPPEL DU PRINCIPE DU VIAGER

Le viager fait partie intégrante des transactions immobilières... mais avec ses propres spécificités ! Il s'agit d'une transaction particulière quant aux conditions de vente et à la détermination du prix. Le viager est une vente **dans le temps** ; c'est un contrat dit « aléatoire » puisque l'espérance de vie du vendeur est inconnue. Cet aléa constitue **un élément incontournable du contrat** et son défaut peut entraîner sa requalification.

Il existe deux grands types de viager : **le viager occupé, représentant environ 85% des ventes, et le viager libre**. Le montant global du viager est principalement calculé selon la valeur vénale du logement, l'espérance de vie et le sexe du ou des vendeurs. Ce montant peut se décliner en 2 parties :

- un capital appelé « le bouquet », somme au comptant payée le jour de la vente notariée
- une rente viagère qui sera versée par l'acheteur 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 et base du calcul en viager. L'acquéreur bénéficie en contrepartie de plusieurs avantages dont, entre autres, **celui d'acheter un bien moins cher comparé à un achat immobilier traditionnel**, sans tracas locatif et fiscal (pour ce qui est du viager occupé).

VIAGER OCCUPÉ

- Le vendeur continue de vivre dans son logement
- L'acquéreur bénéficie d'une décote d'occupation

VIAGER LIBRE

- L'acheteur dispose du bien dès la signature, il peut l'occuper ou le louer
- Le vendeur bénéficie d'une rente fixée sur la pleine valeur du bien

Le viager en France

LE TYPE DE VENTE

85%

viager occupé



15%

viager libre



L'ÂGE MOYEN

des vendeurs

76 ans



49 ans

des acquéreurs



LA RÉPARTITION DU VIAGER



80%

sont des résidences principales



60%

sont des maisons



40%

sont des appartements

Source Viagimmo 2022 - © Viagimmo

viagimmo

SOPHIE RICHARD, FONDATRICE DU RÉSEAU VIAGIMMO

Titulaire d'un master en Droit privé, la fondatrice du réseau a exercé pendant 10 années en qualité de **juriste spécialiste en Droit Immobilier**, au sein de l'Association Départementale d'Information sur le Logement et l'énergie (ADILE).

Sophie Richard, elle-même agent immobilier et experte viagériste, crée sa première agence dédiée à la vente traditionnelle, au viager et à la gestion locative en 2012 aux Sables-d'Olonne. Son expérience et les rencontres sur le terrain l'ont convaincue de **l'intérêt du viager** et de l'importance de promouvoir ce dispositif, aussi bien auprès des vendeurs que des acheteurs. En 2015, elle choisit 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. Entrepreneurne dans l'âme, elle décide de transposer son modèle économique local à l'échelle nationale en créant 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. 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 la part de nos clients. »

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 importante de la vie et **considérer le viager comme un produit de retraite**.

Grâce au viager, le senior peut rester vivre chez lui, conserver sa qualité de vie et ses repères, 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 d'épuisement du capital et donc de se retrouver sans ressource.

Quant aux seniors souhaitant rejoindre une résidence médicalisée ou tout simplement déménager, la solution de la vente en viager libre (l'acheteur peut occuper ou louer immédiatement le logement) est attractive.

Malgré les idées reçues, la vente en viager s'adresse également aux personnes âgées ayant des enfants. **Vendre en viager** leur offre l'opportunité de **transmettre aux héritiers un capital de leur vivant**. Ces derniers peuvent effectivement avoir besoin d'une aide aujourd'hui pour faciliter leur quotidien, la rénovation de leur résidence principale, ou encore le financement des études des

petits-enfants. Au décès de leurs parents, ces héritiers seront eux-mêmes retraités et n'auront peut-être pas les mêmes besoins que durant leur vie active.



Contact Presse

Galivel & Associés - Doriane Fougères et Carol Galivel - 01 41 05 02 02 - 06 09 05 48 63
21-23 rue Klock, 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

POTENTIELS ACQUÉREURS : QUEL EST L'INTÉRÊT DU VIAGER ?

L'**accession à la propriété** est 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.

Dans le cadre d'un achat en viager occupé (environ 85 % des cas), le prix de vente tient compte de l'occupation du logement par le vendeur. Cette **décote d'occupation** (entre 40% et 60% de la valeur vénale) 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.

Autre avantage pour l'investisseur-acquéreur, le viager permet de se constituer un patrimoine immobilier progressivement dans le temps, sans tracas locatif. 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-crédirentier ayant un affect considérable pour son bien (à la différence d'un locataire) continuera à bien entretenir son logement. De plus, l'acquéreur **connait le support de son épargne**. Celui-ci réside dans la pierre, **valeur refuge** et tangible et non sur des supports financiers hasardeux.

L'achat d'un bien immobilier en **viager libre**, s'adresse notamment à un public d'accédants à la propriété disposants de **faibles revenus**, ou n'ayant pas le profil emprunteur type, de par une situation professionnelle précaire ou d'une ancienne maladie rendant l'emprunt onéreux et complexe. **Pour ce public, acheter en viager libre est l'opportunité simplifiée de devenir propriétaire à moindre cout.**

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



Contact Presse

Galivel & Associés - Doriane Fougères et Carol Galivel - 01 41 05 02 02 - 06 09 05 48 63
21-23 rue Klock, 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

POTENTIELS ACQUÉREURS : QUEL EST L'INTÉRÊT DU VIAGER ?

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 liée au DUH (Droit d'Usage et d'Habitation) en viager occupé.

Côté vendeur : rien à régler.

Conséquence : des frais de notaire souvent divisés par 2.

IMPOTS LOCAUX

Côté acquéreur : la taxe foncière est à sa charge, déduction faite de la TEOM (taxe d'enlèvement des ordures ménagères).

Côté vendeur : dans le cadre d'un viager occupé, la taxe d'habitation est à sa charge, s'il en est redevable (car il occupe le logement).

Conséquence : une pression fiscale atténuée pour les seniors.

IFI

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 : dans le cadre d'un viager occupé, seule la valeur du DUH (droit d'usage et d'habitation) doit être prise en compte.

Conséquence : l'achat et la vente en viager peuvent permettre d'éviter cette taxe.

IR (impôt sur le revenu)

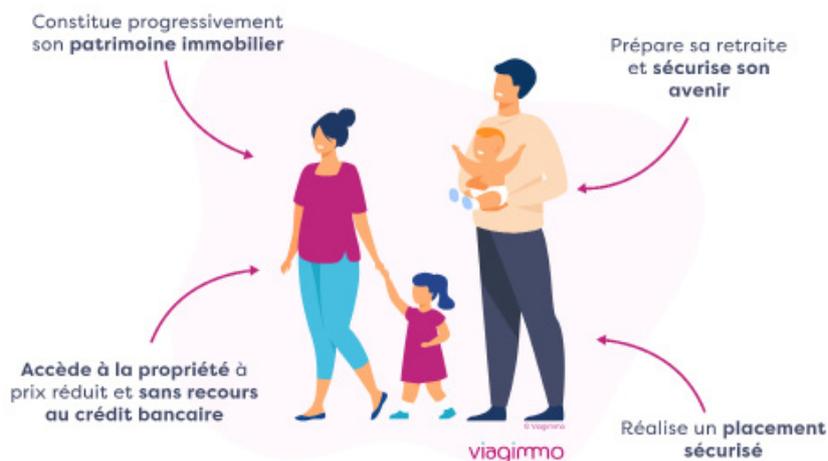
Côté acquéreur : rien à déclarer

Côté vendeur : en France, tout revenu est soumis à l'impôt. Le crédentier bénéficie d'un abattement substantiel sur la rente viagère selon son âge.

À la date du 1^{er} versement, la fraction imposable est fixée de la manière suivante :

- 40 % si le vendeur est âgé de 60 à 69 ans.
- 30 % si le vendeur est âgé de plus de 69 ans.

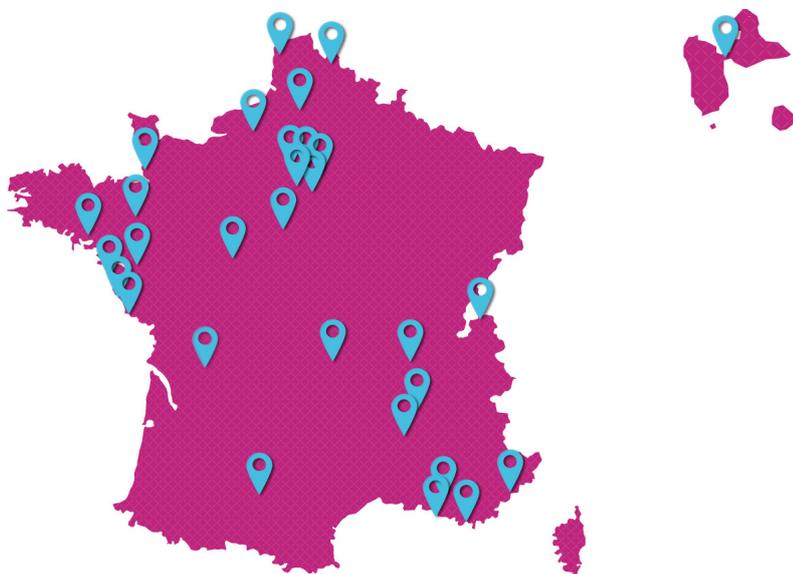
Conséquence : une pression fiscale atténuée pour les seniors



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 reste à conquérir.**

Créé en 2017, aux Sables-d'Olonne, le réseau Viagimmo a ouvert une trentaine d'agences spécialisées en viager, vente à terme, nue-propriété sur tout le territoire national, ainsi que dans les DROM-COM : Nantes, Lille, Versailles, Orléans, Saint-Malo, Rouen, Vannes, Montélimar, Tours, Paris XV, Rueil-Malmaison, Toulouse, St-Gilles-Croix-de-Vie, Toulon, Thonon-les-Bains, Rennes, Baie-Mahault (Guadeloupe), Lyon, La Baule, Fontainebleau, Clermont-Ferrand, Aix-en-Provence, Cannes, Paris XVI, Valence, Marseille, Angoulême, Amiens et la La Roche-sur-Yon. **De nouvelles agences sont en cours d'intégration.**



Preuve du caractère unique du modèle et de la rentabilité élevée du concept, Viagimmo a obtenu le **1^{er} prix du concours « Passeport pour la Franchise » 2018.**

Au quotidien, le Réseau **Viagimmo accompagne ses agences sur le plan de l'expertise, notamment juridique.** Les partenaires bénéficient d'un échange d'expérience renforçant leur maîtrise et accentuant la qualité de service offerte à leurs clients.

Des formations évolutives, **certifiées Qualiopi et Datadock**, sont proposées selon le profil et les connaissances métiers des nouveaux licenciés :

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

Un contrat de 5 ans est signé avec les franchisés, avec un droit d'entrée de 25 000 € HT. Quant à la redevance, elle est égale à 590 € HT / mois auxquels s'ajoutent 7% du chiffre d'affaires HT (avec un minimum de 1 612 € HT mensuel).

Contact Presse

Galivel & Associés - Doriane Fougères et Carol Galivel - 01 41 05 02 02 - 06 09 05 48 63
21-23 rue Klock, 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

LE VIAGER VU PAR VIAGIMMO



UN GUIDE PRATIQUE DU VIAGER : TOUT SAVOIR SUR LA TRANSACTION VIAGÈRE

Afin de sensibiliser le public au viager et à ses variantes, souvent critiqués car méconnus, **Viagimmo a conçu et édité un guide pratique gratuit** à destination du **grand public** mais aussi des **professionnels de l'immobilier**.

Ce guide de 44 pages passe en revue les différentes étapes de la vente en viager et de la vente à terme, de l'estimation du bien à la signature de l'acte authentique notarié. Il a pour objectif de **mettre fin aux idées reçues** telles que l'impossibilité pour les propriétaires ayant des enfants d'utiliser ce dispositif, le sur-paiement d'un achat en viager ou encore la difficulté à revendre un viager occupé.

Ponctué de témoignages, ce guide détaille la panoplie de profils à qui ce dispositif peut correspondre, tant du côté des vendeurs que des acquéreurs.

La transaction viagère étant avant tout une vente immobilière, avec des spécificités quant à son prix et ses clauses, les conseils et les exemples chiffrés présentés dans ce manuel permettent d'avoir toutes les réponses avant de se lancer

Le guide pratique du viager est disponible sur le site internet de Viagimmo : www.viagimmo.fr

LES GAZETTES VIAGIMMO À DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Depuis plusieurs années le **Réseau créé et diffuse des gazettes gratuites** pour informer les professionnels de l'immobilier sur le viager, son cadre légal, ses caractéristiques, ses contraintes, ses avantages, ses évolutions législatives, ses jurisprudences, etc.



Contact Presse

Galivel & Associés - Doriane Fougères et Carol Galivel - 01 41 05 02 02 - 06 09 05 48 63
21-23 rue Klock, 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

LE VIAGER VU PAR VIAGIMMO

LES **BOOKLETS** VIAGIMMO, PERMETTENT DE S'IDENTIFIER À DES SITUATIONS DE VIE ET TROUVER DES SOLUTIONS AUX PROBLÉMATIQUES PERSONNELLES

Une **collection de 6 booklets** sur différents thèmes, permettant à chacun de s'identifier à un portrait ou une histoire de vie :

- Le viager éthique ou pas ?
- Je suis freelance
- J'ai aidé mes grands-parents à vendre en viager
- Ma déco est vieillotte
- Les premières questions à poser à un expert viagériste
- Nous sommes expatriés



UNE CHAÎNE **YOUTUBE** ET DES **TUTOS** : POUR QUE L'INFO VIAGER SOIT À LA PORTÉE DE TOUS

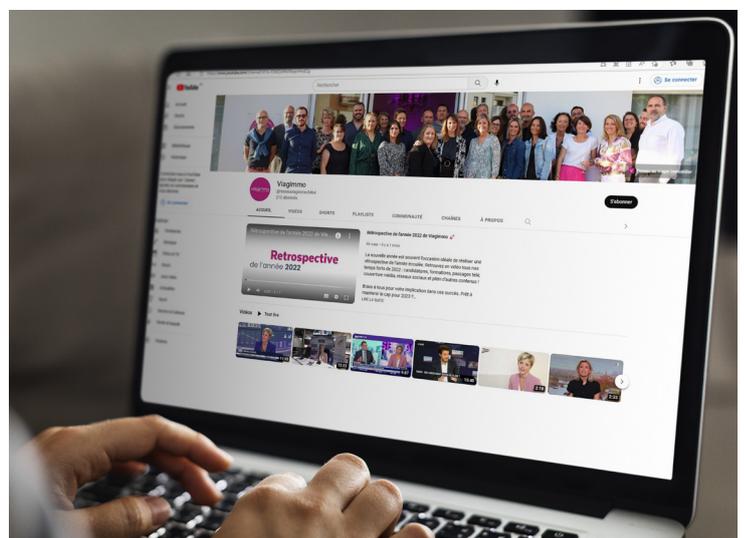
En 2020, Viagimmo a créé une première série de **20 tutoriels thématiques portant sur le viager**. Chaque tuto est conçu pour répondre aux questions récurrentes posées aux experts viagéristes Viagimmo.

Toutes les réponses aux questions allant de « qu'est-ce que le viager ? » à « le viager est-ce déshériter ses enfants ? » en passant par « quels avantages pour les acquéreurs ? » **sont détaillées sans tabou**.

Une série de **podcasts viager** est en cours de préparation.

Viagimmo dispose également de sa propre [chaîne Youtube](#), comptant presque 100 vidéos, réparties entre différentes thématiques :

- Instant Viager : vidéos tutorielles thématiques
- Nos différents passages médias
- Témoignages de nos franchisés sur leur expérience et les raisons de leur appartenance à Viagimmo
- Nos publicités
- Des vidéos de nos événements d'équipe



Contact Presse

Galivel & Associés - Doriane Fougères et Carol Galivel - 01 41 05 02 02 - 06 09 05 48 63
21-23 rue Klock, 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

CONTACTER VIAGIMMO

02 51 36 20 20

communication@viagimmo.fr

Suivre les actualités :

www.viagimmo.fr



viagimmo®