

LE MARCHÉ FRANÇAIS DU VIAGER ET DE LA NUE-PROPRIÉTÉ

BAROMÈTRE 2025



Des enjeux sociétaux importants

19 millions

de personnes ont plus de 60 ans en France

94%

des retraités souhaitent vieillir chez eux

74%

des ménages de plus de 65 ans sont propriétaires

49%

des plus de 50 ans considèrent qu'ils ne pourront pas financer leur bien vieillir à domicile

Sources : INSEE, Harris Interactive, IFOP.

Chiffres clés

6 000

opérations par an

20%

croissance du marché depuis 2020

1,1 Milliard €

redistribués aux bénéficiaires chaque année grâce au viager et à la nue-propriété

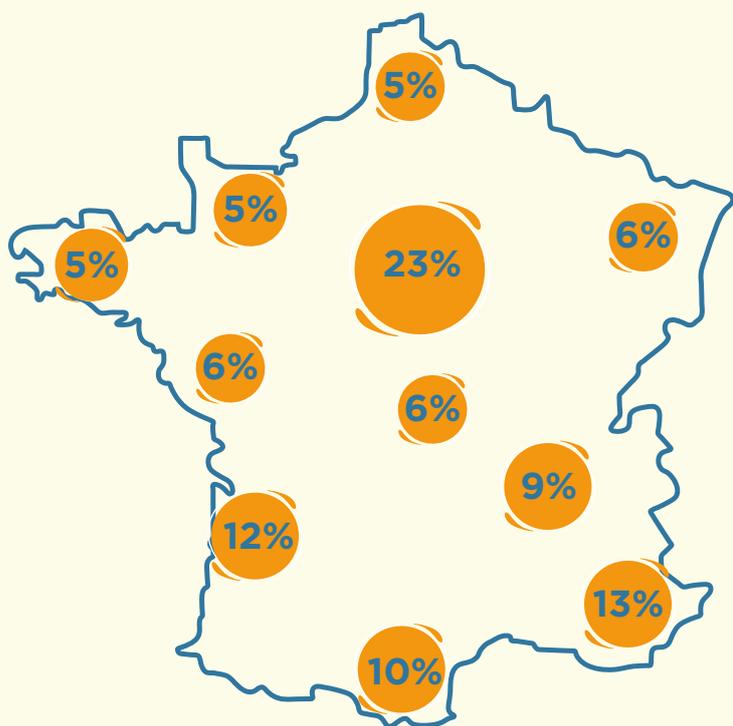
80 000

retraités bénéficiaires

Sources : Notaires, PSL Paris Dauphine, Renée Costes.

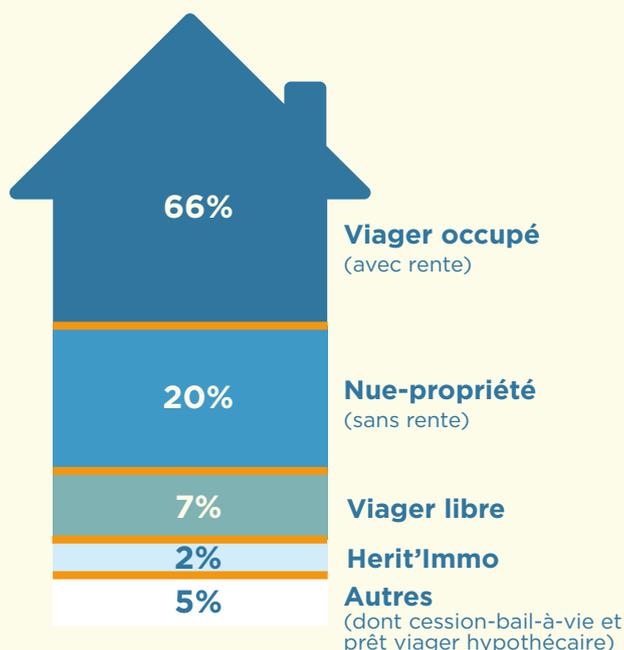
LE MARCHÉ

Des opérations partout en France



Sources : Notaires, Renée Costes.

Un panel de solutions complémentaires *



*voir lexique pour descriptif des solutions hors cohabitation intergénérationnelle

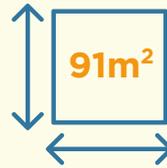
Des biens représentatifs de l'habitat des français



55%
de maisons



45%
d'appartements



surface moyenne habitable des biens vendus



285 784€
valeur moyenne des biens vendus



12%
des biens ont une valeur supérieure à 500 000€

Sources : PSL Paris Dauphine, Renée Costes.

LES VENDEURS

Pour tous les retraités



39%
femmes seules



74,4 ans
d'âge moyen



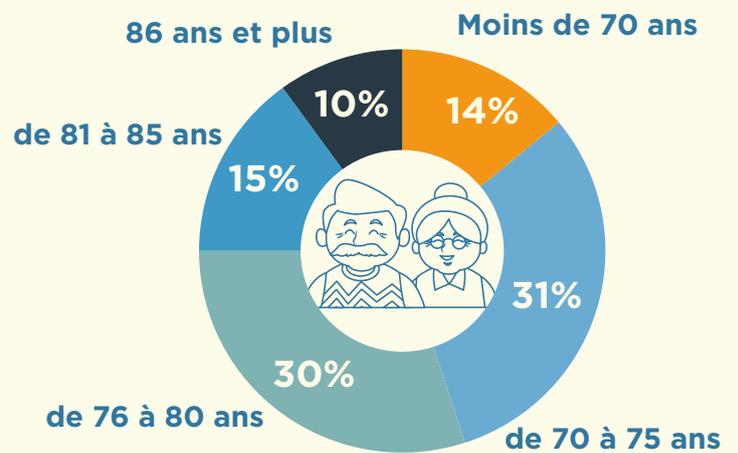
26%
hommes seuls



63%
ont des enfants

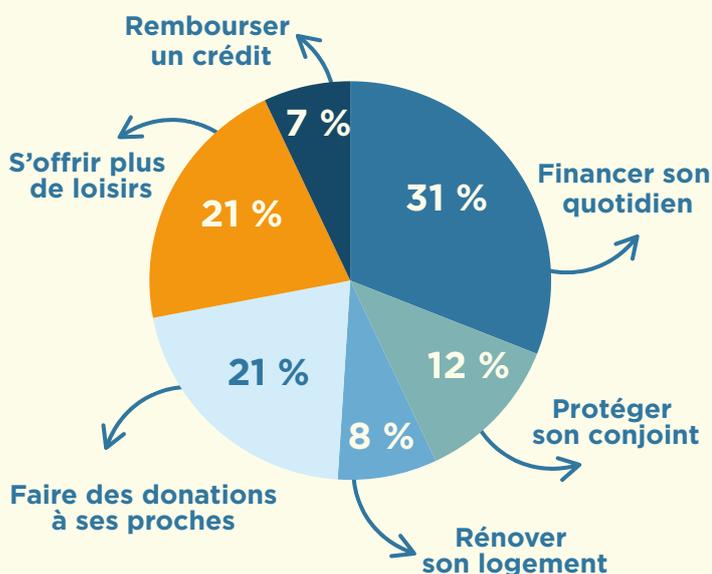


35%
couples



Sources : PSL Paris Dauphine, Renée Costes.

Des projets variés



Sources : PSL Paris Dauphine, Renée Costes, IFOP, Silver Avenir, ViaGénération, Certivia, SCIC Les 3 Colonnes.

Des enjeux financiers conséquents

Opérations en viager



267 070€
Valeur moyenne des biens vendus



76 252€
Bouquet moyen



711€ / mois
Rente moyenne

Opérations en nue-propriété

(dont Herit'Immo)



425 525€
Valeur moyenne des biens vendus



263 277€
Capital moyen

Sources : Notaires, Renée Costes.

LES INVESTISSEURS

Un investissement attractif et socialement responsable



6,8%
rentabilité annuelle
moyenne constatée



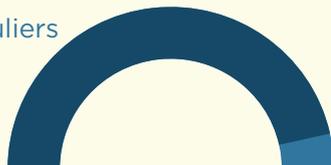
14,3 ans
d'horizon moyen
d'investissement



Un investissement
**socialement
responsable**

Des profils hétérogènes

93% particuliers



7% institutionnels

58%

vivent dans la région du bien
acquis



31%

vivent dans une autre région

11%

vivent à l'étranger

Top 6 : Suisse, Belgique, Allemagne,
Royaume-Unis, Luxembourg, Etats-Unis

Principales motivations des investisseurs

- ✓ Investissement dans la pierre à prix décoté lié au mécanisme du démembrement.
- ✓ Alternative à l'investissement locatif sans fiscalité ni contraintes ou risques locatifs.
- ✓ Pas de recours au crédit bancaire, gestion simplifiée et frais réduits.
- ✓ Investissement porteur de sens à fort impact sociétal.

Sources : Renée Costes, Silver Avenir, ViaGénération, Certivia, SCIC Les 3 Colonnes.



27%

des investisseurs sont
multi-acquéreurs

CAS D'USAGE

Protéger son conjoint et financer son quotidien

Patrice, 84 ans, et Mireille, 79 ans, disposent d'un bel appartement. Ancien cadre, Patrice a une bonne retraite à l'inverse de Mireille qui s'est consacrée à l'éducation de leurs enfants. Ils ont vendu en viager occupé pour assurer une retraite confortable à Mireille s'il devait arriver quelque chose à Patrice, la rente étant réversible à 100% entre conjoints. Ils continuent de profiter de leur appartement et peuvent se faire plaisir.

Appartement de 4 pièces de 120m² à Lyon (69) d'une valeur de **723 250 €**

Bouquet : **100 000 €**
Rente : **1 776 €/mois**
Economies* : **344 €/mois**

Faire une donation à ses enfants

Bruno, 78 ans, dispose d'une bonne retraite mais n'a pas d'épargne disponible. Il souhaite donner de l'argent à ses enfants, Stéphane et Alexandra, qui, grâce à cette donation, pourront devenir propriétaires à leur tour. Il a choisi la vente en nue-propiété qui lui permet de recevoir immédiatement et sans fiscalité un capital important. Bruno pourra également faire des travaux dans sa maison qu'il va continuer d'habiter.

Maison de 5 pièces de 109m² à Fontainebleau (77) d'une valeur de **436 585 €**

Capital immédiat : **265 880 €**
Economies* : **124 €/mois**

Vendre une nue-propiété reçue en héritage

Sophie, 51 ans, a reçu au décès de son père, la nue-propiété de l'appartement bordelais dans lequel continue de vivre sa mère. Sophie souhaite financer les études supérieures de ses deux fils dont le coût est important. Elle a décidé, en concertation avec sa mère usufruitière, de vendre cette nue-propiété. Rien ne change pour cette dernière qui conserve son lieu de vie et l'intégralité de ses droits en tant qu'usufruitière.

Appartement de 4 pièces de 92m² à Bordeaux (33) d'une valeur de **382 700 €**

Capital immédiat : **252 582 €**
Droits maintenus pour l'usufruitière :
en totalité

*Taxe foncière, charges et travaux

Renée Costes

Puisant ses origines en 1921 à Saint-Chely d'Aubrac en Aveyron, **Renée Costes est le numéro 1 français des solutions de monétisation immobilière** : viager, nue-propiété, cession-bail-à-vie, vente à terme, prêt viager hypothécaire, cohabitation intergénérationnelle. Le groupe Renée Costes compte aujourd'hui 230 experts salariés.

Son activité est répartie autour de 3 pôles principaux :

- **Transactions viager, nue-propiété, cession-bail-à-vie** : 2.000 opérations par an pour un volume d'affaires de 600 millions €.
- **Investissement & asset management** : 800 millions € d'actifs gérés et conseillés pour le compte d'investisseurs institutionnels, family offices et private banking.
- **Gestion et Services** : 20.000 contrats en gestion, offre B2B2C et plateforme tiers digitalisée.

Renée Costes invente et diffuse des solutions permettant de monétiser de manière simple et sécurisée en capital et/ou en rente viagère, l'épargne immobilière des retraités.



Contact Presse :

Galivel & Associés - Diane Asty 01 41 05 02 02 / Carol Galivel 06 09 05 48 63 - galivel@galivel.com

Lexique

Viager occupé : Solution de vente en démembrement de propriété qui permet à un retraité de vendre "les murs" de son bien tout en conservant le droit d'y vivre à vie grâce à un droit d'usage et d'habitation ou un usufruit. Une partie du montant de la vente est reçu le jour de la signature chez le notaire ("le bouquet") et le reste sous forme de rente mensuelle perçue à vie ("la rente viagère").

Viager libre : Solution de vente en viager qui permet à un retraité propriétaire de vendre un bien immobilier qu'il n'occupe pas ou qu'il ne souhaite plus occuper, et d'en percevoir immédiatement un montant important ("le bouquet") puis des revenus supplémentaires dans le temps, à vie ("rente viagère"). Contrairement au viager occupé ou à la vente en nue-propiété, le bien est vendu libre d'occupation. L'acquéreur peut donc immédiatement y vivre ou le louer.

Vente en nue-propiété : Comme le viager occupé, la vente en nue-propiété est une solution de démembrement immobilier qui permet au retraité propriétaire de monétiser son bien en continuant d'y vivre. A l'inverse du viager le prix est fixe et versé en une seule fois au moment de la vente.

Herit'Immo / Vente de la nue-propiété d'un bien préalablement démembre : Solution de vente d'une nue-propiété reçue par donation ou en héritage. Le nu-propiétaire monétise le bien dont il a hérité et perçoit l'intégralité du capital correspondant le jour de la vente, sans changements pour les usufruitiers. Ces derniers conservent l'intégralité de leurs droits et notamment celui de continuer à vivre dans leur logement, à vie.

Cession bail-à-vie : La cession bail-à-vie est un contrat innovant qui permet à un retraité propriétaire de vendre son bien et de signer simultanément chez le notaire un bail de location à vie. Il pourra ainsi continuer à occuper les lieux contre paiement d'un loyer aussi longtemps qu'il le souhaite et pourra dénoncer le bail et quitter son logement à tout moment.

Prêt viager hypothécaire : Il s'agit d'une solution de monétisation de son bien immobilier qui permet à un retraité d'obtenir des liquidités tout en restant propriétaire de son logement. Le prêt viager hypothécaire peut-être souscrit à tout âge et le remboursement peut se faire à tout moment ou au décès de l'emprunteur par la revente du bien.

Cohabitation intergénérationnelle : La cohabitation intergénérationnelle est un dispositif solidaire permettant à un retraité de louer une chambre libre au sein de son logement à un jeune de moins de 30 ans, favorisant ainsi l'entraide entre générations et permettant aux retraités d'obtenir des revenus complémentaires.