



Communiqué de presse
Juillet 2025

Viager et nue-propriété, deux nouvelles façons d'investir

Dans un marché immobilier instable, les investisseurs se tournent vers des solutions patrimoniales alternatives. Depuis plusieurs années, le viager comme la nue-propriété, connaissent un regain d'intérêt et séduisent une nouvelle génération d'acquéreurs. Ils ont réussi à s'imposer comme des stratégies d'épargne immobilière accessibles, sécurisées et porteuses de sens. Mais ce type d'investissement ne s'improvise pas et quelques fondamentaux sont à respecter.

Règle n°1 : clarifier son projet patrimonial avant d'investir

Ce mode d'acquisition peut servir différents projets : anticiper sa retraite sans contraintes de gestion, acquérir sa future résidence principale à moindre coût ou simplement diversifier son épargne en achetant un actif décoté.

À titre d'exemple, l'achat en viager d'un bien d'une valeur vénale de 350 000 € occupé par une femme seule de 71 ans sera estimé, après application d'une décote liée à l'occupation, à 159.000€. Le prix va être réparti entre un bouquet de 50 000 € payé lors de la signature du contrat et une rente d'environ 544 € par mois.

Le même bien en viager libre, donc immédiatement disponible ; donnera lieu à une rente plus élevée, autour de 1 500 € mensuels, sans décote liée à l'occupation. Une solution qui peut être salvatrice lorsque l'accès au financement est compliqué (jeune entrepreneur, aléas de santé...) puisque c'est le vendeur qui assume alors la fonction de prêteur.

« C'est un placement de long terme, mais maîtrisé. Les profils que nous accompagnons veulent investir avec cohérence : ils savent ce qu'ils achètent, à quel prix, et dans quel cadre juridique », explique Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

Règle n°2 : ne pas transiger sur l'emplacement

Comme tout investissement immobilier, le potentiel de valorisation dépend en grande partie de la localisation. Un logement bien situé, même occupé, reste un actif patrimonial de qualité. D'autant que, souvent, le logement redevient disponible plus tôt que prévu (départ en maison de retraite, déménagement), générant un rendement locatif ou une possibilité d'usage anticipée. « Dans près de 25 % des cas, le bien devient disponible avant le terme. Il peut alors être loué ou occupé par l'acquéreur, créant un rendement locatif non anticipé », confie Sophie Richard.

Règle n°3 : savoir se projeter

Bien sûr, en achetant à un senior, l'acquéreur ne choisit généralement pas un « coup de cœur déco », mais un potentiel à long terme. Un salon trop petit pourra

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>

être agrandi plus tard en supprimant une cloison et une décoration désuète et surannée sera aisément refaite à terme. L'important, c'est la structure, la situation, la valeur d'usage à venir.

« *Un bien en viager ne s'achète pas avec les yeux, mais avec une vision. Il faut penser à sa valeur future, à son emplacement, à son adaptabilité. Et surtout, ne pas oublier qu'on achète un projet humain, pas un produit. Viagimmo accompagne les acquéreurs à se projeter sur un potentiel immobilier, selon des solutions d'aménagement du logement.* », souligne Sophie Richard.

Règle n°4 : se faire accompagner

Juridiquement et financièrement, le viager et la nue-propriété sont des montages spécifiques, qui reposent sur des projections et données complexes : tables d'espérance de vie, évolution du marché immobilier, fiscalité applicable, clauses contractuelles... Seul un professionnel expérimenté est à même de sécuriser l'ensemble tant sur le choix du contrat (viager libre, occupé, nue-propriété) que la rédaction des clauses (réversibilité, entretien, charges) et l'anticipation de la rentabilité réelle, avec notamment, la prise en considération des statistiques d'espérance de vie selon chaque profil vendeur, mais aussi de l'évolution du marché immobilier à date, sans oublier l'attractivité locative propre à chaque bien.

« *Le viager ne s'improvise pas il relève d'un montage complexe comportant du juridique, du financier et du notarial. Il faut sécuriser les clauses de réversibilité, anticiper les charges, évaluer les scénarii de durée. Ce n'est pas un produit de défiscalisation, c'est un placement de conviction* », prévient la fondatrice de Viagimmo.



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>

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 propose des services de gestion viagère.

Depuis 2024, Viagimmo est 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>