

La cession-bail-à-vie : vendre son logement tout en continuant à l'occuper de manière flexible.

Avec l'allongement de l'espérance de vie et la baisse relative des pensions, de plus en plus de seniors cherchent à compléter leur retraite. Le viager ou la vente en nue-propriété constituent les principales options pour permettre aux retraités propriétaires de bénéficier d'un apport important de liquidités tout en continuant à profiter de leur logement, leur vie durant. Ces solutions se révèlent cependant moins adaptées dès lors que les vendeurs souhaitent une totale flexibilité quant à l'occupation de leur bien. Pour répondre à cette problématique, Renée Costes a développé un nouveau contrat inspiré du monde de l'entreprise : la cession-bail-à-vie.

« Près de 95 % des retraités souhaitent vieillir chez eux, et 74 % des ménages de plus de 65 ans sont propriétaires. La cession-bail à vie permet de répondre à ce souhait tout en libérant des liquidités, puisque le vendeur perçoit immédiatement la valeur de son bien, tout en conservant le droit d'y vivre en tant que locataire privilégié. En effet, le jour de la vente, le vendeur signe en parallèle de son acte de cession, un bail notarié qui lui permet de devenir locataire de son logement, à vie », expose Igal Natan, directeur associé de Renée Costes.*

Contrairement au viager ou à la vente en nue-propriété, où le vendeur, en fonction de son espérance de vie, ne touche qu'une partie de la valeur de son logement (souvent entre 40% et 60 %), la cession-bail-à-vie permet d'obtenir l'intégralité de la valeur du bien. En revanche, il devra s'acquitter d'un loyer aux conditions du marché. Il a ensuite la flexibilité totale de rester dans son logement à vie ou de le quitter à tout moment. Comme tout locataire, le retraité vendeur est exempté de la taxe foncière et des travaux (exceptés ceux relevant de l'entretien courant) du logement, qui sont à la charge du propriétaire.

« Inspirée du modèle de sale & lease-back courant dans le monde professionnel, cette formule permet à une entreprise de vendre un actif immobilier tout en continuant à l'utiliser. Transposée à l'immobilier résidentiel, elle offre sécurité juridique, perception immédiate de liquidités et grande souplesse d'usage », résume Igal Natan.

Les bénéfices pour les seniors sont nombreux. La vente de leur résidence principale leur permet de récupérer immédiatement un important capital totalement défiscalisé. Pour beaucoup, c'est l'opportunité de financer une meilleure qualité de vie, de recourir à des aides à domicile, de réaliser des projets importants ou encore d'anticiper une transmission au profit de leurs enfants.

Cette solution est particulièrement adaptée aux vendeurs ayant un besoin de liquidités immédiat et qui prévoient de déménager à moyen terme, pour par exemple, se rapprocher de leurs enfants ou intégrer une résidence sénior. Le contrat est également pertinent lorsque les ventes en viager ou en nue-propriété ne sont pas possibles (maladie grave) ou difficile à mettre en œuvre (vendeurs très âgés, de plus de 95 ans par exemple).

Côté investisseur, une opération rentable et sécurisée

« La cession-bail-à-vie intéresse également les investisseurs, explique Stanley Nahon, directeur associé de Renée Costes. Le dispositif s'appuie sur un cadre juridique sécurisé par un notaire et repose sur un

Contact Presse

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

principe simple : l'ancien propriétaire devient locataire de son logement. Ils peuvent ainsi investir à crédit, ce qui est quasiment impossible pour l'acquisition d'un viager ou d'une nue-propriété. » Pour l'acquéreur, cela se traduit par un flux locatif stable et prévisible dès le premier jour, avec un risque d'impayé quasiment nul puisque le locataire vient de toucher une somme d'argent importante à la suite de la vente de son logement.

L'occupation étant assurée dès la signature, l'investisseur évite la vacance locative et bénéficie d'une bonne visibilité sur la location de son bien.

*Baromètre Renée Costes du viager et de la nue-propriété 2025

À propos de 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-propriété, cession-bail-à-vie, vente à terme, prêt viager hypothécaire et cohabitation intergénérationnelle. Repris et dirigé par Stanley Nahon et Igal Natan depuis 2013, le groupe Renée Costes compte aujourd'hui 230 experts salariés.

Son activité est répartie autour de 3 pôles :

- **Transactions viager, nue-propriété, 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 / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com