



Communiqué de presse  
Février 2026

## Observatoire Viagimmo 2025

### Le viager : un marché à 1,5 milliard d'euros porté par les seniors et les actifs

Le viager confirme en 2025 sa sortie progressive du statut de marché de niche. Selon l'Observatoire Viagimmo 2025, le marché français du viager représente environ 5 500 transactions, pour un volume d'affaires estimé à 1,5 milliard d'euros. Dans un contexte marqué par les tensions sur le pouvoir d'achat des seniors, l'allongement de la durée de la retraite et le durcissement des conditions d'accès au crédit immobilier, ce dispositif s'impose de plus en plus comme un véritable outil patrimonial, conciliant sécurisation du logement, génération de revenus et stratégies d'investissement de long terme.

#### Le viager occupé, pilier du marché

Le marché reste très largement structuré autour du viager occupé, qui représente à lui seul 65 % des transactions, contre 14 % pour le viager libre, devant la vente en nue-propriété avec usufruit, à 11 %, et la vente à terme occupée, à 10 %. « *Le viager occupé reste la formule la plus développée. Cette répartition traduit un enjeu central pour les vendeurs : monétiser une partie de leur patrimoine immobilier tout en conservant l'usage de leur logement* » observe Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo. La géographie des ventes confirme par ailleurs un ancrage territorial marqué, avec une concentration des transactions dans le Sud-Est, qui représente 45 % du marché (en hausse de 14% comparé aux données 2024), loin devant le Nord-Est (17%).

#### Des paramètres financiers cohérents avec les formules choisies

Les paramètres financiers reflètent clairement la logique économique propre à chaque formule. En viager occupé, la rente moyenne s'établit à 622 euros, contre 1 207 euros en viager libre. Le bouquet moyen atteint 61 668 euros en viager occupé et 65 064 euros en viager libre. A titre comparatif la nue-propriété avec usufruit privilégie davantage une logique de capital, avec un montant moyen de 148 683 euros.

Les biens concernés restent majoritairement accessibles, composés à parts quasi égales de maisons et d'appartements, pour une valeur vénale moyenne de 276 000 euros, seuls 11 % des biens dépassant le seuil de 500 000 euros.

#### 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](mailto:galivel@galivel.com) - <http://www.galivel.com>

## **Vendeurs : répondre aux enjeux de revenus et de maintien à domicile**

« Du côté des vendeurs, les données 2025 dessinent un profil très lié aux enjeux de retraite et d'autonomie » souligne Sophie Richard. La majorité des vendeurs appartiennent principalement à la tranche d'âge des 76 à 85 ans. Dans un pays où 76 % des personnes de plus de 75 ans sont propriétaires de leur résidence principale, le viager apparaît avant tout comme une réponse économique pour pallier la baisse des revenus à la retraite. Les motivations sont particulièrement lisibles : l'objectif premier reste l'augmentation des revenus pour 64% d'entre eux (un chiffre en hausse de 13%), devant le maintien à domicile (20%) et la protection de la famille (16%). Ce triptyque explique la place centrale du viager occupé dans le paysage des solutions patrimoniales proposées aux seniors.

Les données 2025 dessinent un profil de vendeurs majoritairement célibataires (64%), contre 36% en couple (un chiffre en hausse de 7% comparé à 2024), 42% ont des enfants (et 58% sont sans enfant).

## **Acquéreurs : une approche patrimoniale portée par les 35–50 ans**

Côté acquéreurs, l'Observatoire Viagimmo 2025 met en évidence une évolution nette des profils et des usages. Le cœur du marché est désormais constitué d'actifs âgés de 35 à 50 ans (59% d'hommes et 41% de femmes), qui représentent plus de la moitié des acquéreurs, loin devant les plus de 60 ans (9%). Cette bascule générationnelle traduit une approche de plus en plus anticipatrice du viager, comme de la nue-propriété, perçus comme des leviers de constitution patrimoniale dans un environnement immobilier contraint.

La motivation dominante reste la construction de patrimoine à moindre coût (pour 32% d'entre eux), devant l'investissement locatif (22%), l'anticipation d'une résidence principale future (21%), la préparation de la retraite (13%) et enfin pour une prochaine résidence secondaire (12%).

L'achat se fait autant seul (45%) qu'en couple (44%), avec 11% des acquisitions via SCI / société.

## **Le viager, un outil patrimonial face aux tensions du marché immobilier**

Ces évolutions confirment une tendance de fond : le viager n'est plus cantonné à des situations marginales, mais s'inscrivent désormais dans des stratégies patrimoniales structurées, à la fois du côté des vendeurs et des acquéreurs. « *Le viager répond aujourd'hui à une double réalité économique : des seniors qui recherchent des revenus complémentaires sécurisés et des acquéreurs qui anticipent la constitution de leur patrimoine dans un marché immobilier de plus en plus contraint* », souligne Sophie Richard.

Méthodologie : « *L'Observatoire repose sur une analyse approfondie des données collectées au sein du réseau en 2025, enrichie par une comparaison avec les tendances observées depuis 2017* »

## **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](mailto:galivel@galivel.com) - <http://www.galivel.com>

## ÉTAT DU MARCHÉ

Environ 5500 transactions viagères



76% des seniors de + de 75 ans sont propriétaires de leur résidence principale

1,5 Milliard de volume d'affaires

## LOCALISATIONS ET TYPOLOGIES DES VENTES



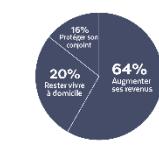
## PROFIL DES VENDEURS



## PROFIL DES ACQUÉREURS



## PRINCIPALES MOTIVATIONS DES VENDEURS



## TYPES D'OPÉRATIONS

## OPÉRATIONS EN VIAGER OCCUPÉ :

Rente moyenne versée : 622 €

Bouquet moyen versé : 61 668 €

## OPÉRATIONS EN VIAGER LIBRE :

Rente moyenne versée : 1 207 €

Bouquet moyen versé : 65 064 €

## OPÉRATIONS EN NUE-PROPRIÉTÉ :

Capital moyen versé : 148 683 €

%

VAT



## PRINCIPALES MOTIVATIONS DES ACQUÉREURS



## À propos de VIAGIMMO

Viagimmo, 1<sup>er</sup> 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<sup>re</sup> 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/>

## Galivel &amp; Associés

Doriane Fougères - Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63  
21-23, rue Klock – 92110 Clichy - [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) - <http://www.galivel.com>