

222 ans, et jamais le viager n'a été aussi jeune

Codifié en 1804, le viager a longtemps été caricaturé comme le pari sur la mort du vendeur. Porté par le vieillissement démographique et la baisse relative des pensions, le dispositif s'est aujourd'hui décliné en une famille de solutions de monétisation immobilière, du viager classique à la cession-bail-à-vie en passant par la nue-propriété. Avec plus de 6 000 opérations réalisées en 2024 pour 1,1 milliard d'euros redistribués, le marché progresse, mais c'est surtout son usage qui change de nature : 21 % des vendeurs, âgés en moyenne de 74,4 ans, monétisent désormais leur bien pour aider financièrement leurs enfants ou petits-enfants, une tendance renforcée par une fenêtre fiscale ouverte jusqu'à fin 2026 pour les dons familiaux destinés au logement.

Le contrat de vente en viager, codifié aux articles 1968 à 1983 du Code civil, fête cette année ses 222 ans d'existence. Cet anniversaire intervient à un moment particulier pour le dispositif : longtemps utilisé comme un mécanisme de sécurisation des revenus des personnes âgées, le viager est progressivement devenu plus marginal après la Seconde Guerre mondiale, avec la mise en place et la généralisation d'un système de retraite permettant aux seniors de disposer d'un revenu régulier sans avoir à mobiliser leur patrimoine immobilier. Depuis quelques années, le dispositif connaît toutefois une transformation profonde de son usage et de son architecture juridique. « *Le viager que l'on caricaturait encore il y a vingt ans n'a plus grand-chose à voir avec les solutions que nous mettons en place aujourd'hui* », observe Igal Natan, directeur associé de Renée Costes.

Le mécanisme d'origine, lui, n'a pas bougé. Par exemple, un appartement de 85 m² à Toulouse, détenu par une femme de 83 ans, en offre une illustration typique : valorisé 235 000 euros, il a été cédé pour 146 640 euros, avec un bouquet de 69 975 euros versé comptant et une rente mensuelle de 800 euros jusqu'au décès de la vendeuse, qui conserve l'usage du logement. La décote de 38 % qui sépare le prix de cession de la valeur réelle du bien correspond avant tout à la valeur de cette occupation : le vendeur conserve la jouissance de son logement, tandis que l'acquéreur n'en dispose pas immédiatement. « *Nous avons l'habitude de présenter cette décote comme la valeur de l'occupation plutôt que comme la rémunération du risque pour l'acquéreur* », précise Igal Natan. L'aléa demeure toutefois inhérent au mécanisme, puisque l'acquéreur ne sait ni combien de temps il versera la rente ni quand il pourra disposer pleinement du bien.

Ce même aléa, longtemps central dans l'image du viager, est précisément ce que la nouvelle génération de solutions cherche à contourner ou à redistribuer, chacune pour un profil de vendeur différent. Certains préfèrent un capital immédiat à une rente incertaine : pour eux, la nue-propriété permet de céder le bien tout en conservant l'usufruit, contre un paiement comptant. Un calcul longtemps opaque, réservé aux notaires et fiscalistes, que Renée Costes a entrepris de démocratiser en 2026 avec la plateforme JeVendsMaNuePropriete.fr, qui délivre une estimation instantanée de la valeur de la nue-propriété à partir de l'âge de l'usufruitier.

D'autres vendeurs, à l'inverse, ne veulent renoncer ni à la valeur totale de leur bien ni à la liberté de le quitter du jour au lendemain. C'est pour eux qu'est née, en 2025, la cession-bail-à-vie, inspirée du sale & lease-back pratiqué par les entreprises : le vendeur perçoit l'intégralité du prix de son logement, dont il devient locataire à vie moyennant un loyer de marché. Une flexibilité précieuse pour les profils que le viager classique peine à couvrir, notamment les vendeurs de plus de 95 ans ou en situation de maladie grave.

Renée Costes lance par ailleurs un troisième montage, le contrat Famille Protect, pensé pour désamorcer l'aléa qui dissuade encore certains candidats au viager traditionnel. Il combinera un bouquet versé comptant, un crédit-vendeur garanti et transmissible aux héritiers, puis une rente

Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty – 01 41 05 02 02 / 06 46 50 60 44
galivel@galivel.com – www.galivel.com

viagère qui ne prendra le relais qu'à l'issue de ce crédit, un séquençage qui permettra à l'acquéreur de lisser son effort de financement dans le temps.

Ce qui frappe, au fil de ces montages, c'est moins leur diversité technique que le motif qui revient : aider la génération suivante. Michèle, 79 ans et veuve, a vendu son bien en viager en avril 2025 puis fait donation à sa petite-fille du bouquet perçu, 80 000 euros, pour l'aider dans un achat immobilier, tout en améliorant son propre quotidien grâce à une rente mensuelle de 262 euros. En 2022, un couple avait fait un choix plus radical encore, en vendant la nue-propriété de son appartement, d'une valeur supérieure à 3 millions d'euros, pour permettre à chacun de ses quatre enfants de recevoir 200 000 euros et d'acquérir son premier logement. Ces transmissions bénéficient depuis la loi de finances pour 2025 d'un cadre fiscal spécifique : une exonération temporaire, plafonnée à 100 000 euros par donateur et par donataire, s'applique aux dons familiaux destinés à l'achat d'un logement neuf ou à des travaux de rénovation énergétique, pour les dons consentis jusqu'au 31 décembre 2026.

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 – 01 41 05 02 02 / 06 46 50 60 44
galivel@galivel.com – www.galivel.com