

Avec la crise sanitaire...

Le viager, une solution de plus en plus envisagée par les vendeurs âgés, mais aussi par leurs enfants !

La crise sanitaire a montré les limites de certains Établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD) et autres maisons de retraite. Aujourd'hui, encore plus qu'auparavant, les personnes âgées, mais aussi, leurs enfants, s'intéressent de très près à l'alternative que représente le viager.

La crise sanitaire que notre pays traverse incite nombre d'entre nous à réfléchir... et à se recentrer sur l'essentiel. La famille est, évidemment, l'une de ces préoccupations majeures.

Les témoignages de personnes âgées, mais aussi de leurs descendants, nombreux au moment du confinement, nous ont tous touchés. Le sentiment (ne reflétant, certes, pas toujours la réalité) que nos parents âgés auraient été mieux « protégés » - physiquement et moralement - dans leur ancien domicile, a fait réfléchir... Et le viager, que certains regardaient d'un mauvais œil, se révèle aujourd'hui comme une solution aux intérêts de chacun.

La crise sanitaire booste l'intérêt pour le viager...

Pour preuve : les demandes de renseignements, en nette augmentation, ces dernières semaines !



« Le regain de curiosité sur le viager émane d'ailleurs autant de personnes potentiellement vendeuses, que d'enfants à la recherche de solutions pour leurs parents âgés » note Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

Cet intérêt croissant est logique.

... qui représente une vraie solution « consensus »

Les enquêtes le montrent régulièrement : 9 personnes âgées sur 10 souhaitent vieillir à domicile. Dans ce contexte, mais aussi pour d'autres raisons qui leur sont propres, les enfants ont des scrupules à « envoyer » leurs parents dans des structures collectives.

Certains n'ont d'ailleurs pas les moyens de participer au paiement du loyer d'un tel hébergement.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Alors, pourquoi ne pas se tourner vers une solution qui contenterait tout le monde ? : Le viager.
Rappelons brièvement son principe : une personne âgée (au moins 60 ans, en général) vend le logement.
Elle pourra rester y vivre tant qu'elle le souhaite tout en bénéficiant d'une rente viagère versée à vie.
Auquel s'ajoute un capital plus ou moins important (appelé le « bouquet »).

L'acheteur pourra à son tour bénéficier du bien qu'au moment du départ du vendeur pour l'occuper, le louer, le revendre ...

La vente en viager est une pratique sérieuse et réglementée où les intérêts des deux parties sont préservés. Le prix de la rente et du bouquet fait ainsi l'objet de calculs précis, effectués en fonction de plusieurs critères, dont l'espérance de vie du vendeur, la valeur vénale du bien immobilier etc ...

Les avantages sont nombreux pour la personne âgée vendeuse...

Elle continue, tout d'abord, à vivre à domicile, situation souhaitée.

La vente en viager permet aussi d'améliorer son quotidien puisque la rente vient compléter une pension de retraite souvent insuffisante pour faire face à des besoins médicaux et financiers en considérable croissance. Cette amélioration des revenus lui permet de se faire assister au quotidien, si besoin et de mettre en place « un pack services » (services à la personne / livraison des repas à domicile, etc.).

Le bouquet lui donne, enfin, les moyens d'adapter son domicile à un éventuel handicap : les travaux peuvent ainsi être financés... Ce capital peut aussi lui permettre de réaliser des rêves de voyages ou les moyens d'aider financièrement ses enfants.

... mais aussi, malgré les idées reçues, pour ses descendants !

Les idées changent, heureusement, mais auparavant, les enfants d'un vendeur en viager se sentaient « trahis ». Alors, certes, ils ne vont pas hériter d'un bien immobilier, mais ils peuvent, le cas échéant, bénéficier d'une donation, grâce au bouquet.

En outre, la solution du viager permet également aux personnes âgées de subvenir à leurs besoins sans contraindre leurs enfants à une charge financière supplémentaire telle que le loyer d'un EHPAD, que beaucoup se partagent aujourd'hui.

Ils ont enfin la satisfaction de voir leurs parents heureux de pouvoir vivre leur 4^{ième} âge à domicile, conservant la qualité de vie à laquelle ils sont attachés, tout en ayant les moyens financiers d'être bien entourés et sécurisés.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

A propos de Viagimmo

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les agents immobiliers qui souhaitent se spécialiser en viager, grâce à une licence de marque. Sa fondatrice, Sophie Richard, elle-même agent immobilier, crée sa première agence immobilière en 2012 aux Sables-d'Olonne et se spécialise 100% viager en 2015. Très vite, son chiffre d'affaires est multiplié par 3 : la conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneur dans l'âme, elle transpose son modèle économique local à l'échelle nationale.

En constante progression en France, le viager est un dispositif de vente immobilière attractif à la fois pour les personnes âgées souhaitant augmenter leurs revenus tout en restant ou non à leur domicile, et pour les personnes souhaitant réaliser un investissement immobilier (viager occupé) ou l'achat de leur résidence principale à moindre coût (viager libre).

Titulaire d'un master en Droit, la fondatrice du réseau, Sophie Richard, a exercé pendant 10 ans en qualité de juriste spécialiste du Droit Immobilier au sein d'une Association départementale d'information sur le logement et l'Énergie (ADILE).

Site Internet : <http://www.viagimmo.fr/>



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>