



Quand le viager occupé favorise le rapprochement des générations

Lors de la pandémie, de nombreuses personnes âgées sont décédées. Ce drame a jeté une lumière crue sur la question du vieillissement. Tout le monde souhaiterait vivre le plus longtemps possible chez lui. Nul ne se résout de gaieté de cœur à placer un parent en Ehpad, de surcroît, lorsque l'on sait le coût élevé de ces établissements, et la disparité qualitative des prestations-

Une alternative à cette forme de placement de nos proches existe pourtant depuis longtemps, c'est le viager occupé. A lui seul, il apporte des réponses convaincantes à des questions diverses, d'ordre psychologique, financier ou fiscal.

Le viager occupé pour assurer le confort de ses aînés

Pour l'occupant, vendre son bien en viager occupé lui permet de rester dans son environnement, celui qui l'a accompagné si longtemps, parfois tout au long de sa vie.

« Un acquéreur va lui verser un capital, appelé le bouquet », explique Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo, réseau d'agences spécialisées dans toutes les formes de viagers. « Mais surtout, poursuit-elle, il va lui verser toute sa vie une rente, et assumer une part non négligeable des charges et des taxes. »

Cette rente viendra utilement compléter la pension de retraite, et assurer la trésorerie pour payer, s'il y a lieu, le reste à charge de la Sécurité sociale, en matière d'aides familiales ou d'appareillages médicaux lorsqu'ils deviendront nécessaires.

Un « investissement locatif » avantageux

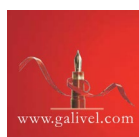
Pour l'acquéreur, comme le logement est occupé, son prix est décoté.

Le montant du bouquet (nom juridique du capital à verser à l'entrée) ne sera pas un problème. Souvent, il pourra être financé par la réserve d'épargne que possèdent les ménages et qui est placée sur des comptes peu rémunérateurs et soumis aux aléas boursiers. Un prêt peut aussi être envisagé.

Dans le cadre du viager occupé, l'acquéreur, réalise une forme d'investissement locatif à l'envers... il est propriétaire du bien, occupé par un sénior, mais ne perçoit pas de loyers pour autant ! L'acquéreur bénéficie en quelque sorte, d'un loyer théorique, sous la forme d'une décote d'occupation sur la valeur vénale du bien ! Cette décote sur le prix sera variable selon l'âge et sexe du vendeur.

Autre avantage, il peut être certain que l'occupant va entretenir le logement, « comme si c'était le sien ». Et pour cause, puisque c'est ainsi que l'occupant le voit. En attendant de pouvoir en prendre possession, l'acheteur est donc assuré de la valorisation pérenne de son bien.

En outre, l'acquéreur s'épargnera les soucis habituels de la gestion locative, des affres d'une éventuelle vacance des locataires ou des impayés de loyers ... un investissement rimant avec sérénité et bienveillance.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Charlène Dinot - 06 09 05 48 63 / 01 41 05 02 02

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

Le viager dans les territoires ruraux : une opportunité pour les jeunes actifs

La formule est d'autant plus pertinente en régions que le patrimoine immobilier est riche de petites maisons de plain-pied, de pavillons faciles à vivre. Les personnes âgées y vivent confortablement et en sécurité. Le risque d'accidents domestiques tels que la chute dans les escaliers se trouve largement amoindri par rapport aux appartements urbains et la qualité de vie bien réelle.

Qui plus est, depuis la double expérience du confinement et du télé travail, ces maisons de villages ont retrouvé un attrait particulier auprès des jeunes ménages d'actifs. Le type de bien au sein des territoires ruraux convient davantage à leurs aspirations de vie. La formule du viager les libère aussi de l'angoisse de se voir refuser un prêt immobilier.

Le viager se révèle donc un puissant facteur de rapprochement des générations et de revitalisation des territoires.

Le plus surprenant dans tout ça au fond, c'est qu'il n'y a là rien de neuf. Nos ancêtres l'avaient compris bien avant nous. Le mot viager tire son origine de « viaje » qui signifie en vieux français « temps de vie ». Cette forme de transaction immobilière existe depuis le moyen Age en France, cette notion juridique apparaît déjà chez les Romains.

A propos de Viagimmo

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les candidats qui souhaitent se spécialiser en viager, grâce à une licence de marque. Sa fondatrice, Sophie Richard, elle-même agent immobilier viagériste, crée sa première agence dédiée à la vente traditionnelle, au viager et à la gestion locative en 2012 aux Sables-d'Olonne. En 2014, elle décide de se consacrer à 100% à la vente en viager et triple son chiffre d'affaires dès la première année : la conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneur dans l'âme, elle décide de transposer son modèle économique local à l'échelle nationale.

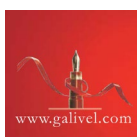
En constante progression en France, le viager est un dispositif de vente immobilière attractif à la fois pour les personnes âgées souhaitant augmenter leurs revenus tout en restant ou non à leur domicile, et pour les personnes souhaitant réaliser un investissement immobilier (viager occupé) ou l'achat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

Preuve du caractère unique du modèle et de la rentabilité élevée du concept, le réseau Viagimmo a remporté le 1er prix du concours Passeport pour la Franchise 2018.

Afin de sensibiliser le public à l'utilisation du viager et à ces variantes, souvent critiqué car méconnu, Viagimmo a lancé un guide pratique, expliquant les principes de ce type de vente, les étapes clés pour les vendeurs et les acheteurs, ainsi que les avantages fiscaux qui en découlent.

A propos de Sophie Richard – fondatrice du réseau

Titulaire d'un master en Droit, la fondatrice de Viagimmo, 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).



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Charlène Dinot - 06 09 05 48 63 / 01 41 05 02 02

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