



## Acheter sa résidence principale grâce au viager libre

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022, le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) a durci les conditions d'octroi des prêts immobiliers. L'achat d'un viager libre peut permettre à des primo-accédants n'ayant pas le « profil emprunteur » idéal de devenir propriétaires. Une solution judicieuse, mais encore méconnue...

### Deux types de " viager"



Face à l'érosion des pensions de retraite corrélées à l'allongement de l'espérance de vie, le viager n'est plus un tabou pour les seniors et leur famille. Monétiser son logement permet de rester chez soi dans de bonnes conditions, de financer son séjour en résidence médicalisée ou des services d'aide à domicile, de se faire plaisir ou encore d'aider ses proches. La plupart des viagers sont vendus « occupés », c'est-à-dire que le vendeur se réserve le droit d'occuper le bien tant qu'il souhaite y habiter (jusqu'au départ en maison de retraite, par exemple). Les viagers vendus « libres » sont plus rares que les viagers vendus occupés, mais leurs mises en vente sur le marché tendent à s'accélérer depuis 2 ans. Dans ce cas, l'acheteur a la possibilité d'utiliser les lieux à sa convenance dès l'achat pour les louer ou encore pour y vivre.

### Un achat immobilier en deux temps

L'achat viager se décompose entre un bouquet versé par l'acheteur (aussi appelé débirentier) au moment de la signature de l'acte notarié et une rente dite « viagère » car elle est versée chaque mois, trimestre ou année, toute la vie durant du vendeur (crédirentier). La valeur vénale du bien – éventuellement minorée d'un droit d'occupation en cas de viager occupé- est répartie entre le bouquet, fixé librement et représentant entre 10 et 40% de la valeur du bien et la rente. Son montant dépend d'un certain nombre de critères liés au(x) vendeur(s) : âge, genre, situation conjugale, envies, besoins, projets ...

### Une solution pour les « exclus » du crédit...

Le viager peut se révéler une solution salvatrice pour les acheteurs n'ayant pas le profil de l'emprunteur « idéal » : revenus modestes, absence de contrat à durée indéterminée ou encore, même si l'état s'est desserré début février avec l'adoption de la proposition de loi « Assurance Emprunteur », ceux ayant ou – ayant eu- un problème de santé. Car cette transaction immobilière ne passe pas nécessairement par la case du prêt bancaire.

En effet, le versement du bouquet peut représenter l'apport personnel (10 à 15 %) réclamé par les banques. Quant à la rente, elle est comparable au remboursement d'une mensualité de crédit, mais sans le coût des intérêts ni celui de l'assurance. En résumé, investir dans un viager libre, c'est l'opportunité d'acheter progressivement son logement, mais sans avoir à passer sous les fourches caudines des établissements prêteurs et sans frais bancaires !

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

**.... en plein essor**

Le viager libre ne représentait jusqu'à présent que 5 à 10% des transactions viagères. Depuis 2 ans, il connaît un véritable essor, représentant, plus de 20% des transactions. Cette augmentation est notamment due à une meilleure compréhension de l'intérêt de ce dispositif par les vendeurs (ainsi que par leurs enfants) qui sont assurés d'obtenir à vie des revenus complémentaires susceptibles de financer la prise en charge de la dépendance. « *Mais attention, le viager libre étant une vente très attractive et recherchée par les acquéreurs, rares sont les offres qui restent longtemps sur le marché. Comptez en moyenne 10 jours entre la mise en vente et l'offre d'achat. Et souvent, certains viagers libres partent dans la journée voir même sont déjà vendus en "off market"* observe Sophie Richard.

**Cas concrets :**

	Localisation	Typologie du bien ( <u>nb</u> de pièces et surface)	Valeur vénale ( <u>net</u> vendeur)	Profil du vendeur (homme/femme/couple + âge)	Viager libre	
					Bouquet	Rente /mois
Exemple N° 1	Tours	Appartement T4 (3 chambres) de 90m <sup>2</sup>	400 000 €	Couple : Homme 73 ans Femme 72 ans	70.000 €	1.560 €
Exemple N° 2	Toulouse	Maison T3 (2 chambres) de 68m <sup>2</sup>	300.000 €	Femme seule : 70 ans	50 000 €	1 216 €

**À propos de Viagimmo**

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les professionnels qui souhaitent se spécialiser en viager, grâce à un contrat de franchise. 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. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022, le réseau est passé en Contrat de Franchise.

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).

Viagimmo propose également des biens en vente à terme, qui est une alternative à la vente traditionnelle. Ce dispositif permet aux vendeurs trop jeunes pour vendre en viager normal, de percevoir une mensualité indexée complétant leur revenu habituel, non imposable.

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