

Février 2024

Avis d'experte



La contribution du viager pour rénover les « passoires thermiques »



Par Sophie Richard, fondatrice du réseau spécialiste du viager VIAGIMMO

L'actualité économique de l'année 2023 a principalement été marquée par la réforme des retraites, par la hausse des taux directeurs et par les débats autour de la transition énergétique, alors que le mode de calcul du DPE s'apprête à être réformé. Longtemps non considéré, le viager est à présent reconnu comme dispositif pouvant apporter une solution systémique à ces trois problématiques.

Au titre des questions écologiques, un audit énergétique est obligatoire depuis avril 2023, lors de la vente de biens en mono propriété et pour toutes les maisons individuelles de classes énergétiques F ou G.

Compte-tenu de cette modification législative, quelles seront les règles qui s'appliquent désormais aux transactions immobilières et comment, spécifiquement la transaction viagère, contribue davantage à la tenue des objectifs de performances environnementales ? La réponse de Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo, 1er réseau de franchise dédié au viager.

Le viager n'échappe pas aux règles classiques de la transaction immobilière

Dans le cadre d'une transaction viagère de quel type que ce soit, les mêmes diagnostics que ceux d'une vente immobilière dite « classique » sont requis. Ainsi le vendeur, en l'occurrence ici un senior, doit faire réaliser un diagnostic de performance énergétique (DPE) qui doit être complété d'un audit énergétique, depuis le 1^{er} avril 2023 pour les maisons classées F ou G sur le DPE.

L'intérêt de cet audit réside dans la formulation des propositions de travaux à effectuer, pour améliorer les performances énergétiques et environnementales du logement. Il présente au moins deux scénarios de travaux à

Relations Presse Immobilier - 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 - <http://www.galivel.com>

réaliser en une ou plusieurs étapes, pour faire passer les logements classés F ou G en classe C (ou en classe B pour les logements classés E ou D avant travaux).

D'après les chiffres de l'Observatoire national de la rénovation énergétique (ONRE), les logements notés F et G représentent plus de 17 % du parc des résidences principales en France, soit 5,2 millions de biens. Un certain nombre de transactions vont donc concerner des logements souvent qualifiés de « passoires thermiques ». L'agglomération parisienne et les zones rurales regroupent la majorité de ces logements. Du côté des zones dépeuplées, la rénovation de ces biens, majoritairement regroupés dans la diagonale du vide et occupés principalement par des seniors, peut être une excellente stratégie territoriale pour relancer la dynamique locale, et pour attirer des investisseurs en quête d'un mode de vie plus respectueux de l'environnement.

Une opportunité de valorisation des biens immobiliers et de baisser le montant des charges

Dans un marché où d'un côté, les acquéreurs privilégient la prudence et l'investissement de sommes plus modestes, et de l'autre des vendeurs n'ayant pas les moyens de s'aligner sur le marché, attendant que les prix remontent, l'équation peut sembler insoluble.

Cependant, pour un investisseur en viager, l'acquisition d'un bien nécessitant une rénovation énergétique lui permettra d'obtenir de meilleures conditions financières. Pour le vendeur c'est l'opportunité d'accroître l'attractivité de son logement dans une conjoncture où son bien est dévalué.

En effet, pour un bien de ce type, plusieurs scénarios sont possibles et un professionnel expert-viagériste inclura dans le contrat de vente des clauses spécifiques ; ainsi, il peut être négocié entre les parties une prise en charge par moitié des dépenses de rénovation énergétique. Le vendeur senior bénéficie de suite du confort de son habitat aux normes énergétiques actuelles. Il financera ces travaux au moyen du bouquet perçu, somme versée comptant le jour de la signature de la vente définitive. L'acquéreur quant à lui, assure ainsi la rénovation du logement à faible coût.

Il peut aussi être envisagé d'appliquer directement une décote sur la valeur vénale du bien à hauteur du montant des travaux de rénovation énergétique à prévoir, à charge pour l'acquéreur de faire les travaux. Attention, à ce que les modalités de cette clause soient bien détaillées et non équivoques : listing des travaux, quantum, délais d'exécution et qualité des professionnels, prise en charge financière, etc.. Dans certaines conditions, il peut être aussi conseillé au vendeur d'établir un dossier de prise en charge ANAH, dans le cadre du dispositif *ma prime rénov* selon les critères d'éligibilité. Ces différents scénarios pourraient annihiler par conséquent le poids de travaux coûteux pour l'investisseur ; argument non négligeable alors que l'acquisition d'un bien en viager est, souvent, un moyen d'accéder à la propriété immobilière pour des populations exclues du crédit immobilier (âge, antécédents médicaux, jeunes entrepreneurs...).

Déduire le prix des travaux énergétiques de la valeur vénale d'un bien, dès les négociations, offre la possibilité à l'acquéreur de lisser davantage son investissement dans le temps et de contrôler la valorisation de son acquisition.

Pour un senior, vendre son bien en viager, peut lui permettre d'améliorer de suite sa qualité de vie en finançant la performance énergétique de son logement et de répondre aux enjeux environnementaux. Dans le cadre d'un viager occupé (80 % environ des transactions viagères), il pourra à la fois, grâce aux travaux réalisés, profiter d'un meilleur confort de vie (mise en place d'une isolation et d'un équipement de chauffage plus performants par exemple) et réduire le montant de sa facture de chauffage, tout en libérant in fine le capital immobilisé dans la pierre.

"Le viager, en tant que modèle novateur, offre une opportunité unique de conjuguer sagesse financière et engagement envers l'environnement. En transformant les habitations vieillissantes, le viager devient ainsi le moteur d'une rénovation durable » conclut Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo.

Relations Presse Immobilier - 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 - <http://www.galivel.com>

Le cas particulier du viager libre : une stratégie inédite pour stimuler la rénovation énergétique des logements

Le viager libre se révèle comme une solution particulièrement novatrice favorisant la revitalisation du marché immobilier tout en répondant aux besoins croissants de rénovation énergétique des logements. Cette approche trouve sa pertinence dans des situations où les vendeurs sont confrontés à des contraintes financières ou à une incapacité d'entreprendre des travaux. Cette dynamique s'illustre dans le cas concret d'un vendeur quittant sa résidence principale pour aller en EHPAD ou d'un propriétaire d'une résidence locative étiquetée classe énergétique F/G.

Le viager libre permet à un vendeur de jouir d'un complément de revenu tout en facilitant le transfert de la propriété à un acquéreur potentiellement jeune, qui peut ainsi devenir propriétaire sans s'engager dans un prêt immobilier traditionnel. Le viager libre devient ainsi une option attractive pour un propriétaire de résidence locative ne pouvant plus louer légalement en raison d'une étiquette énergétique défavorable ; ou n'ayant pas les moyens nécessaires pour réaliser des travaux permettant de réaliser un gain énergétique ; ou encore n'ayant plus l'énergie au vu de son âge avancé de se lancer dans des travaux qui peuvent lui paraître insurmontable. En optant pour ce dispositif, cet individu offre à un acquéreur la possibilité d'accéder à la propriété sans les coûts initiaux importants associés à un prêt classique, tout en contribuant là aussi à la rénovation énergétique du bien.

Le viager libre se profile ainsi comme une opportunité concrète pour dynamiser le secteur immobilier tout en insufflant une impulsion à la rénovation énergétique des logements.



Je veux acheter une maison de 350 000 €

En achat traditionnel par emprunt bancaire



J'emprunte*
350 000 € sur 25 ans



Ma mensualité
2 085 €
Apport personnel : 0 €



Coût de financement
275 382 €

* Taux d'intérêt nominal : 4,2%
Taux d'assurance sur 2 têtes : 0,68%

En viager libre*



Vendeur
femme de **65 ans**
(espérance de vie : 25 ans)



Ma rente viagère
1 475 €
Bouquet : 0 €



Coût de financement
0 €

* En viager libre l'acquéreur peut vivre immédiatement
dans le logement ou le louer

©viagimmo

À propos de VIAGIMMO

Viagimmo, 1^{er} Réseau de franchises de France, 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 ensuite son agence immobilière en 2012 aux Sables-d'Olonne puis choisit de se spécialiser 100% viager en 2015. Très rapidement, 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 2017. Les premières années sous contrat de Licence de Marque, le réseau évolue en Contrat de Franchise le 1^{er} janvier 2022.

En constante progression en France, le viager est un dispositif de vente immobilière attractif à la fois pour les seniors désireux d'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 transactions en vente à terme, alternative à la vente traditionnelle. Ce dispositif permet aux vendeurs trop jeunes pour vendre en viager, de percevoir une mensualité indexée non imposable, complétant leur revenu habituel.

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

Relations Presse Immobilier - 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 - <http://www.galivel.com>