

## *l'essentiel*

### **Immobilier : l'intérêt pour le viager s'amplifie**

Même si les notaires minimisent la tendance, la crainte des contaminations en maison de retraite pousse des personnes âgées à se tourner vers le viager pour continuer à vivre chez elles. La formule, un temps tombée en désuétude, connaît un regain d'intérêt. // P. 21

### **ENTREPRISES**

# Immobilier : l'intérêt pour le viager s'amplifie

- Même si les notaires minimisent la tendance, la crainte des contaminations en maison de retraite pousse des personnes âgées à se tourner vers le viager pour continuer à vivre chez elles.
- La formule connaît un regain d'intérêt.

### **IMMOBILIER**

**Elsa Dicharry**  
@dicharry\_e

Le viager reste un marché de niche peu étudié. Les notaires ne disposent pas de statistiques sur le sujet. Les seuls chiffres connus émanent de l'Institut d'expertise et de formation au viager, qui estime à environ 5.000 le nombre de transactions par an, soit 0,5 % des ventes immobilières. Avec un intérêt plus marqué pour cette formule à Paris et en Ile-de-France, en Provence-Alpes-Côte d'Azur, sur l'arc atlantique et dans toutes les grandes métropoles.

Selon certains professionnels du secteur, la crise sanitaire alimente toutefois l'intérêt pour le viager. Il consiste à acheter à une personne

âgée son appartement ou sa maison via une somme fixe, le « bouquet » – le plus souvent entre 25 % et 30 % de la valeur du bien –, puis le versement régulier d'une rente viagère au vendeur, qui peut conserver (viager occupé, le plus courant) ou non (viager libre) la jouissance de son logement. A la mort de ce dernier, le bien revient en pleine propriété à l'acquéreur.

#### **Marché de niche**

« Avant le début de la campagne de vaccination contre le Covid-19, les plus de 75 ans avaient peur d'entrer en maison de retraite et de se retrouver dans un cluster. Le viager est apparu à certains d'entre eux comme une opportunité pour rester chez eux, quitte à envisager des travaux

pour adapter leur logement à leur état de santé », assure Bruno Jarry, directeur de l'Académie nationale du viager – qui dispense des formations – et responsable juridique de la société de conseil Senior Consulting Group. Celle-ci assure avoir doublé son activité en un an.

Une analyse partagée par Sophie Richard, fondatrice du réseau d'agences spécialisé Viagimmo, né en 2017 et qui s'est étendu l'an dernier. « Nul ne se résout de gaieté de cœur à placer un parent en Ehpad, de surcroît lorsque l'on connaît le coût élevé de ces établissements, la disparité des prestations et le risque accru de contamination », notait-elle récemment dans un communiqué pour expliquer l'attractivité, selon



elle renouvelée, du viager.

### « Réticences culturelles »

Frédéric Violeau, président de l'Institut notarial de droit immobilier, se montre lui sceptique quant à une corrélation entre épidémie de Covid-19 et ventes en viager. « Nous n'avons pas constaté d'essor du viager dans nos études. Et ce n'est pas parce que l'activité de quelques entreprises en croissance décolle que le marché décolle », avertit-il. « Le contexte sanitaire a suscité un renouvellement d'intérêt pour cette solution, mais il n'y a pas eu d'explosion », tranche Stanley Nahon, directeur général de Renée Costes Viager, numéro un français du secteur.

Cependant, note Frédéric Violeau, « il est vrai que le viager était sorti des radars et qu'il a connu un regain d'intérêt depuis une quinzaine d'années. Des sociétés spécialisées sont arrivées sur le marché pour proposer cette solution et l'exploiter de manière sérieuse ». Du fait, aussi, d'un effet démographique, avec le vieillissement de la population, qui devrait d'ailleurs assurer l'accélération du marché, aujourd'hui de l'ordre de +5 % par an.

« Il reste chez certains des réticences culturelles », admet Bruno Jarry. Nombre de Français voient encore le viager comme « un pacte sur la mort », estime même Frédéric Violeau. Mais les mentalités évoluent lentement, du côté des acheteurs comme des vendeurs, veulent croire les professionnels.

Une vente en viager offre aux personnes âgées un gain de pouvoir d'achat et leur permet de mieux profiter de leur retraite. « Les vendeurs ont aussi compris que tout baser sur la succession n'était pas forcément la bonne stratégie à adopter pour leurs enfants », assure le directeur de l'ANV. Aujourd'hui, les Français héritent de plus en plus tard, en moyenne au-delà de 50 ans. Pour certains à 60 ou 70 ans. « Ce

n'est pas forcément l'âge auquel on a besoin de recevoir une aide financière de ses parents », poursuit-il.

### Aider ses enfants

« La formule est mieux appréhendée, confirme Stanley Nahon. Et, fait nouveau, nous avons de plus en plus de vendeurs – environ 50 % – qui nous sont amenés par leurs enfants. Soit parce que les enfants ne peuvent pas ou ne veulent pas aider financièrement leurs parents et les incitent à monétiser leur patrimoine. Soit parce qu'eux-mêmes ont besoin d'aide. Le viager permet alors de toucher à l'avance une part de son héritage. »

En outre, assurent les professionnels du secteur, les pratiques se sont standardisées, le calcul de la rente et du bouquet rendent aujourd'hui le dispositif plus équitable pour chacune des parties. « Le marché est plus protecteur », résume le patron de Renée Costes Viager. Un point essentiel. ■

# 5.000

### TRANSACTIONS

en viager sont réalisées chaque année, soit 0,5 % des ventes immobilières, selon l'Institut d'expertise et de formation au viager.



**La vente en viager occupé permet à une personne âgée de rester à son domicile tout en percevant une rente jusqu'à sa mort. Photo pikselstock/Shutterstock**