



Viagimmo, le réseau d'agences immobilières spécialistes du viager, veut conquérir tout le territoire français d'ici fin 2018

Pour répondre à un marché dont la croissance devrait être rapide au cours des prochaines années, [Sophie Richard](#) a créé le réseau [Viagimmo](#) aux Sables d'Olonne. Son ambition est de l'étendre à tout l'Hexagone d'ici la fin de l'année prochaine.



Pas facile de lutter contre les idées reçues... Et pourtant ! Il va bien falloir que les Français s'intéressent un peu plus au viager, qui devient presque un dispositif « d'utilité publique » à l'heure où la population, de plus en plus âgée, voit ses besoins médicaux et financiers croître considérablement. Avant de créer sa première agence dédiée au viager en 2012, [Sophie Richard](#), titulaire d'un Master en Droit a conseillé, pendant 10 ans, des milliers de ménages et des professionnels venus se renseigner auprès de l'ADILe, véritable institution de service public concernant l'information sur le logement. Une fois devenue agent immobilier, son expérience et les rencontres sur le terrain l'ont convaincu de l'intérêt du viager et de l'importance de promouvoir ce dispositif, aussi bien auprès des vendeurs que des acheteurs.

Création d'un réseau national dédié au viager

L'idée de créer [Viagimmo](#), afin de proposer une expertise viagère à l'échelle nationale, s'est donc concrétisée. Déjà présent aux Sables d'Olonne, le réseau va ouvrir de nouvelles agences immobilières à Marseille, Nantes, Bordeaux, et Vannes et son développement devrait encore s'accélérer.

« En qualité de juriste, je rencontrais régulièrement des seniors qui cherchaient à améliorer leur quotidien et des particuliers qui voulaient investir pour préparer leur avenir, indique [Sophie Richard](#). Le viager était rarement envisagé par les uns et les autres, en raison d'une méconnaissance du sujet et, il faut bien le dire, d'une certaine mauvaise image. Mais cela change. Avec de la pédagogie, les barrières psychologiques tombent, car le dispositif correspond parfaitement aux besoins d'un grand nombre de personnes. C'est

[Visualiser l'article](#)

pourquoi j'ai décidé d'explorer tous les potentiels du viager, réponse vertueuse à notre contexte socio-économique. Cette spécialité en viager revalorise le métier d'agent immobilier et nous vaut, à moi et aux agences partenaires, une grande reconnaissance de nos clients. C'est un moteur de croissance inouï ; les agences qui rejoignent le réseau s'en rendent compte très vite ! »

Véritable volonté de la fondatrice, le réseau est organisé en licence de marque et non en franchise, afin de laisser une plus grande liberté à ses agences partenaires. Au quotidien, le réseau Viagimmo accompagne ses agences sur le plan de l'expertise, notamment juridique. Les partenaires bénéficient d'un échange d'expérience qui renforce leur maîtrise et augmente encore la qualité de service aux clients.

Promouvoir le viager aussi bien auprès des vendeurs...

Aujourd'hui, le viager est un véritable outil au service de l'intérêt général. Vivre de plus en plus âgé implique des besoins croissants en matière d'aide à domicile, de soins médicaux... qui impliquent donc aussi des besoins financiers en hausse. Les pensions de retraite, elles, n'augmentent pas et les revenus peuvent devenir de plus en plus insuffisants. Quelle solution pour les seniors ? Vendre leur logement familial pour disposer de revenus supplémentaires grâce au capital dégagé, puis se loger moins cher et peut être moins bien ? Grâce au viager, il est au contraire possible de rester chez soi, de conserver la qualité de vie à laquelle on est attaché, tout en disposant de revenus complémentaires. Cette augmentation de revenus, c'est une rente à vie, versée mensuellement par l'acheteur. La traditionnelle réticence des personnes âgées à l'égard du viager, liée au fait qu'elles ne pourront pas transmettre ce bien aux héritiers, est atténuée par le fait qu'elles peuvent à la place leur transmettre un capital grâce au « bouquet », qui est le montant versé par les acquéreurs au moment de la vente.

... que des acquéreurs

Du côté de ces derniers, quel est l'intérêt d'acheter en viager ? Deux cas de figure.

Pour l'investisseur, le viager permet d'épargner progressivement dans le temps pour se constituer un patrimoine immobilier lui permettant d'améliorer ses revenus, notamment au moment de sa retraite. Le moment venu, il pourra alors revendre ou louer le bien. Cet acquéreur achète généralement un « viager occupé » ; le vendeur restant à son domicile. Le viager peut alors être envisagé comme une nouvelle forme de retraite par capitalisation.

Autre profil d'acquéreur pour qui le dispositif est attractif : l'accédant à la propriété disposant de faibles revenus, ou n'ayant pas le « profil emprunteur » au vu de sa situation professionnelle précaire ou d'une ancienne maladie rendant l'emprunt compliqué et cher. Acheter en « viager libre » lui permet de devenir propriétaire occupant et ce, à moindre prix, car il échappe au coût du crédit immobilier.

Les améliorations apportées ces dernières années à la méthode de calcul de la rente viagère et du bouquet rendent aujourd'hui le dispositif du viager plus équitable pour chacune des parties. Vendeur et acquéreur bénéficient d'un contrat équilibré qui mutualise les intérêts de chacun. Le viager mérite donc que la société s'y intéresse plus largement à l'avenir ; le bien-être des personnes âgées étant l'un des points clés d'une politique publique responsable.