

L'actualité **juridique du viager** à destination des notaires

LA GAZETTE

Cher(e) Maître,

Nous avons le plaisir de vous adresser cette édition de la Gazette Viagimmo, spécialement conçue pour les professionnels du droit qui nous accompagnent dans la réussite des projets de viager, de nue-propriété et de vente à terme.

Au sommaire : un éclairage juridique sur le viager occupé comme outil d'optimisation patrimoniale et successorale, un retour sur la mise en avant de Viagimmo dans le magazine Capital, ainsi qu'une sélection de questions fréquemment posées par les études notariales à notre hotline.

Nous vous souhaitons une excellente lecture et restons à votre disposition pour échanger sur vos dossiers et ceux de vos clients.

Avec toute notre considération professionnelle,

Les experts viageristes du Réseau Viagimmo

Le viager occupé, un outil méconnu d'optimisation patrimoniale et successorale

Dans le cadre de leur mission de conseil, les notaires accompagnent quotidiennement des clients qui souhaitent organiser la transmission de leur patrimoine dans les meilleures conditions.

Pour beaucoup de propriétaires, conserver un bien immobilier jusqu'au décès demeure la solution la plus naturelle. Dans leur esprit, il suffit de transmettre le bien par succession pour protéger les héritiers et leur assurer la conservation d'un patrimoine important. Pourtant, la réalité patrimoniale est souvent bien différente.

La véritable question n'est pas seulement de savoir ce que les enfants hériteront sur le papier, mais ce qu'il leur restera réellement une fois pris en compte les coûts liés au vieillissement de leurs parents, à une éventuelle dépendance, aux frais d'hébergement spécialisés et à la fiscalité successorale.

Car aujourd'hui, une réflexion patrimoniale ne peut plus être dissociée du financement du grand âge.

Lorsque les parents deviennent dépendants, il faut souvent financer un maintien à domicile, une résidence services ou un EHPAD. Ces dépenses peuvent rapidement devenir considérables et impacter fortement le patrimoine destiné à être transmis.

Dans ce contexte, il nous semble que le viager occupé constitue un outil patrimonial qui mérite d'être davantage intégré dans les stratégies de conseil proposées aux clients.

Prenons un exemple concret : un couple âgé de 81 et 77 ans possède un bien immobilier d'une valeur de 1 000 000 d'euros et a deux enfants.

Dans un schéma classique, les parents conservent leur maison jusqu'à leur décès. Les enfants héritent alors du bien immobilier en indivision.

Fiscalement, chaque enfant reçoit l'équivalent de 500 000 euros. Après application des abattements légaux de 200 000 euros par enfant (100 000 euros par parent), la base taxable ressort à 300 000 euros par enfant. Les droits estimatifs atteignent alors environ 58 000 euros chacun, soit plus de 116 000 euros au total.

Mais surtout, cette situation soulève ensuite de nombreuses problématiques concrètes auxquelles les notaires sont régulièrement confrontés lors du règlement des successions.

Faut-il conserver le bien ou le vendre ?

Qui finance les travaux ?

Comment gérer les éventuels désaccords entre héritiers ?

Faut-il vendre rapidement pour régler certains frais ou répartir les actifs ?

Et surtout : comment financer les besoins des parents avant même l'ouverture de la succession ?

Car dans de nombreuses situations, les propriétaires finissent par devoir vendre leur bien pour financer leur avenir.

Une fois le logement vendu, ils deviennent parfois locataires et doivent alors payer un loyer sur leur retraite ou sur leur épargne.

Dans d'autres cas, il faut financer un EHPAD dont le coût moyen avoisine aujourd'hui 3 500 euros par mois, soit plus de 42 000 euros par an et par personne soit 84 000 euros pour un couple (en résidence non médicalisée).

Ces dépenses viennent progressivement consommer l'épargne familiale et réduire fortement le patrimoine réellement transmis aux enfants.

Regardons maintenant la même situation sous l'angle du viager occupé.

Pour un couple âgé de 81 et 77 ans, les tables viager appliquent une décote d'occupation estimée à 50 %. La valeur économique occupée du bien n'est donc plus de 1 000 000 d'euros mais de 500 000 euros.

Les vendeurs perçoivent alors un capital correspondant à cette valeur occupée tout en conservant leur droit d'usage et d'habitation.

Cela signifie qu'ils continuent à vivre chez eux sans payer de loyer, et donc sans puiser dans leur retraite et sans consommer leur épargne pour se loger.

Le capital perçu peut ensuite être placé sur des supports sécurisés afin de financer sereinement leur avenir, leur maintien à domicile ou une éventuelle dépendance.

Ce capital peut également être transmis aux enfants du vivant de leurs parents, à une période où ils en ont souvent le plus besoin pour concrétiser leurs projets de vie. Dans cette hypothèse le capital à transmettre représente 500 000 euros. Réparti entre deux enfants, cela correspond à 250 000 euros par enfant.

Après application des mêmes abattements fiscaux de 200 000 euros par enfant, la base taxable tombe à seulement 50 000 euros par enfant. Les droits estimatifs ressortent alors autour de 8 000 euros chacun, soit environ 16 000 euros pour l'ensemble de la famille.

Le différentiel fiscal entre les deux situations approche donc les 100 000 euros.



Tableau comparatif : ce que les enfants recevront réellement

	Succession / Donation	Viager occupé avec transmission anticipée
Valeur du bien	1 000 000 €	1 000 000 €
Barre fiscale retenue	Pleine propriété	Valeur occupée avec DUH
Valeur taxable	1 000 000 €	500 000 €
Droits estimatifs	env. 116 000 €	env. 16 000 €
Situation des parents	Patrimoine immobilisé	Capital immédiatement disponible
Logement des parents	Risque de devoir vendre puis louer	Maintien dans le logement d'une valeur locative de 2 466 € - $(500\,000 / 16.9) / 12$
Paiement d'un loyer	oui, possible après vente	Non
Utilisation de la retraite / épargne	Souvent nécessaire pour se loger ou financer la dépendance	Préservée grâce au capital du viager. Dépenses courantes réduites : seulement les dépenses petits entretiens et charges de copropriété dites locatives (le cas échéant)
Risque EHPAD	Oui : env. 3 500 € / mois	Peut être retardé voir évité
Impact sur le patrimoine à transmettre	L'épargne peut être progressivement consommée	Patrimoine mieux préservé grâce à la rente perçue
Situation de enfants	Héritent davantage sur le papier mais peuvent supporter indirectement les coûts liés à la dépendance	Héritent parfois un peu moins immédiatement mais évitent des dépenses futures importantes
Gestion successorale	Indivision, vente, tensions possibles	Transmission préparée et apaisée

Dans une succession classique, les enfants peuvent avoir l'impression de recevoir davantage.

Mais cette vision reste souvent théorique.

Car dans la réalité, lorsque les parents vieillissent, il faut souvent financer un maintien à domicile, une résidence services, un EHPAD, ou encore un logement locatif après la vente du bien.

Ces dépenses finissent alors par consommer progressivement l'épargne, les retraites et parfois une partie importante du patrimoine familial.

À l'inverse, dans le cadre d'un viager occupé, les parents conservent leur droit d'usage et d'habitation. Ils continuent à vivre chez eux sans payer de loyer. Le comptant perçu peut alors être placé sur des supports sécurisés afin d'anticiper les coûts liés au vieillissement et de financer sereinement l'avenir. Et si ce capital n'est pas consommé, il sera naturellement transmis aux enfants au moment de la succession. Il est souvent plus simple de transmettre un capital disponible et facilement partageable qu'un patrimoine immobilier, par nature moins liquide et plus complexe à répartir.

Les enfants, quant à eux, évitent souvent d'avoir à supporter demain indirectement le financement de la dépendance de leurs parents, notamment au titre de l'obligation alimentaire prévue par l'article 205 du Code civil.

Il est également important de souligner qu'une vente en viager occupé ne se traduit pas nécessairement par une diminution de l'héritage transmis aux enfants, notamment lorsque les capitaux dégagés sont préservés ou réinvestis dans une logique de transmission.

C'est souvent, au contraire, une manière particulièrement efficace d'anticiper les conséquences financières du vieillissement et de préserver l'équilibre patrimonial de la famille.

Car transmettre davantage sur le papier présente finalement peu d'intérêt si une partie importante du patrimoine doit ensuite être absorbée par les loyers, la dépendance ou les frais d'hébergement spécialisés. Cette réflexion doit également intégrer les conséquences fiscales de la succession. Or, les héritiers sont fréquemment confrontés à une difficulté de trésorerie pour régler les droits de succession, exigibles dans un délai limité après le décès.

Le viager occupé permet au contraire d'anticiper ces dépenses, de préserver la qualité de vie des parents, avec un maintien dans le logement où il ont tous leurs repères et d'organiser une transmission patrimoniale plus sereine, plus maîtrisée et souvent plus avantageuse pour l'ensemble de la famille.

À l'heure où le financement du grand âge constitue l'un des grands enjeux patrimoniaux des prochaines décennies, le viager occupé figure parmi les solutions susceptibles d'apporter une réponse adaptée à certaines situations familiales et financières.



Article Capital - Mai 2026

Capital

Compléments de retraite : pourquoi le viager séduit de plus en plus de seniors

Face à l'érosion du pouvoir d'achat des retraités, à la hausse du coût de la dépendance et aux difficultés d'accès au crédit immobilier, le viager attire de plus en plus de seniors mais aussi d'acheteurs. Encore faut-il maîtriser ses règles, ses risques et ses subtilités juridiques.

Avec un coût moyen de 2 418 euros par mois en maison de retraite, de plus en plus de seniors se tournent vers le viager pour générer des revenus complémentaires.

« Le viager, c'est comment transformer la pierre figée en retraite mobile. » Pour Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo, réseau d'agences immobilières spécialisé dans le viager, la formule résume parfaitement l'évolution du marché. Et les chiffres donnent du poids à cette analyse : en 2024, 76% des plus de 75 ans sont propriétaires de leur logement. Un immense réservoir patrimonial dans un pays où beaucoup de retraités sont « *house rich and cash poor* » selon l'expression de l'experte. En d'autres termes : riches en immobilier mais pauvres en liquidités.

Et force est de constater que le contexte économique pousse de plus en plus de seniors à franchir le pas du viager. Selon Viagimmo, 78% des retraités estiment qu'il leur manque en moyenne 531 euros par mois pour vivre confortablement. Le coût moyen d'une maison de retraite atteint déjà 2 418 euros par mois et par personne, tandis que l'Aspa (le minimum vieillesse) plafonne à 1 034 euros mensuels pour une personne seule. « On assiste à une vraie paupérisation de nos grands-parents. Avant, les vendeurs en viager avaient plutôt 70 ou 72 ans. Aujourd'hui, ne sont plus rares les personnes de 62 ou 63 ans qui frappent à nos portes d'agences à la recherche de revenus complémentaires », observe Sophie Richard.

Le marché du viager dopé par la crise immobilière

Le viager ne séduit plus seulement les vendeurs. Il attire aussi des acquéreurs exclus du crédit bancaire classique. « Avec la hausse des taux, on a pu observer il y a quelque temps jusqu'à un dossier sur deux refusé par les banques », souligne Sophie Richard, qui précise : « Le viager devient alors un moyen d'accéder à la propriété sans supporter le coût substantiel d'un crédit. » Les chiffres illustrent l'écart. Pour l'achat classique d'un bien de 500 000 euros avec un apport de 80 000 euros, un emprunt sur 22 ans au taux de 3,6% représente une mensualité de 2515 euros et un coût global de financement de 244 000 euros.

À titre de comparaison, ce même bien acheté en viager occupé reviendrait à un bouquet de 80 000 euros, correspondant à l'apport pour un prêt, puis une rente de seulement 584 euros par mois dans le cas d'une vendeuse de 68 ans. « Quand vous achetez un bien de 300 000 euros avec un crédit sur 25 ans, vous payez finalement plus de 500 000 euros avec les coûts de crédit. Or, le viager permet d'éviter tous ces frais bancaires », rappelle Sophie Richard.

Viager occupé ou viager libre : deux logiques très différentes

Dans environ 80 à 90% des cas, il s'agit d'un viager occupé : le vendeur continue à vivre chez lui jusqu'à son décès. L'acquéreur bénéficie alors d'une décote importante liée au droit d'usage et d'habitation conservé par le vendeur.

Voici un exemple concret : pour un bien estimé à 300 000 euros vendu par une femme de 68 ans, avec un bouquet de 50 000 euros, la rente mensuelle ressort à 341 euros.

Le viager libre fonctionne, lui, différemment : le vendeur remet immédiatement les clés du logement à l'acquéreur. La rente est donc beaucoup plus élevée, mais l'acheteur peut habiter le bien ou le louer dès la signature.

Toujours pour un logement de 300 000 euros, une femme de 68 ans peut ainsi percevoir une rente de 1141 euros mensuels avec un bouquet de 50 000 euros. « *Le viager libre se développe de plus en plus. Il est en effet pertinent pour les propriétaires qui partent en Ehpad, pour les bailleurs confrontés à l'interdiction de louer les passoires thermiques (DPE G) ou encore pour des seniors qui veulent vendre une résidence secondaire devenue trop coûteuse* », explique l'experte.

À partir de quel âge le viager devient-il intéressant ?

Il n'existe pas de seuil officiel, mais les spécialistes considèrent qu'une vente devient généralement pertinente à partir de 65 ans. Sophie Richard rappelle « *qu'un delta d'âge de 20 ans est préconisé entre acquéreur et vendeur* » et qu'une vente « *à partir de 65 ans est envisageable* ». Plus le vendeur est jeune, plus la décote appliquée au bien est importante dans le cadre d'un viager occupé. À l'inverse, une personne très âgée percevra une rente plus élevée.

Les 4 erreurs à éviter avant de signer un viager

1. Penser qu'un viager se rédige comme une vente classique

C'est sans doute l'erreur la plus fréquente. Contrairement à une transaction immobilière traditionnelle, le viager repose sur un cadre juridique très spécifique, largement alimenté par la jurisprudence. « Tout se joue dans la rédaction des clauses », insiste Sophie Richard. « Le viager est un droit très technique. » Cette transaction exige des compétences juridiques, fiscales et financières particulières. D'où l'importance de s'entourer d'un spécialiste du viager capable d'anticiper les situations sensibles et de sécuriser le contrat.

2. Oublier la clause de départ anticipé

Beaucoup de vendeurs imaginent rester chez eux jusqu'à la fin de leur vie avant de devoir finalement intégrer une résidence seniors ou un Ehpad quelques années plus tard. Problème : si cette éventualité n'a pas été prévue dès le compromis, le vendeur peut perdre un avantage financier important. En général, lorsqu'un crédientier libère le logement avant son décès, la rente viagère est revalorisée d'environ 20%. « Mais cette clause

n'est pas automatique. Si elle n'est pas écrite dans le contrat, le vendeur ne pourra pas en bénéficier », prévient Sophie Richard, « et il faut par ailleurs bien définir en amont les modalités de ce départ, les délais de prévenance, la remise des clés et états des lieux ».

3. Négliger les garanties de paiement

« On signe avec un acquéreur pour toute une vie », précise Sophie Richard. Ainsi, il est indispensable de sécuriser le versement des rentes sur le long terme. Plusieurs protections doivent être prévues : Sans ces garde-fous, le vendeur peut se retrouver dans une situation financière très délicate.

4. Faire une vente « entre proches » sans intermédiaire

Le viager conclu directement avec un voisin, un ami ou une connaissance peut sembler rassurant mais il comporte aussi des risques importants. « Un vendeur qui conclut une vente directement avec son voisin parce qu'il le connaît bien doit faire très attention. Il faut un tiers de confiance qui veille à l'équilibre du contrat », argue Sophie Richard. Car derrière la relation personnelle, il reste un engagement financier et juridique extrêmement lourd, parfois sur plusieurs décennies.

Bouquet ou rente : un arbitrage stratégique

La répartition entre capital immédiat et rente mensuelle est loin d'être anodine. « Une rente trop élevée peut faire changer le vendeur de tranche marginale d'imposition ou lui faire perdre certains avantages. À l'inverse, un très gros bouquet assorti d'une rente peut rendre le bien beaucoup plus difficile à vendre », explique Sophie Richard. Pourquoi ? Parce que si le vendeur souhaite un bouquet conséquent, il est plus judicieux de partir sur un 100 % bouquet, sans rente, libérant ainsi le bien vendu de toute inscription hypothécaire, ce qui aura pour effet de faciliter le recours au crédit pour l'acheteur.

L'objectif est donc de construire un **contrat véritablement sur mesure**, en tenant compte : « Beaucoup de vendeurs utilisent tout ou partie du bouquet pour aider leurs enfants ou leurs petits-enfants, et donner de son vivant cela n'a pas de prix », observe Sophie Richard. Surtout quand cela est exonéré de droits de donation !



NOTRE HOTLINE DÉDIÉE AUX NOTAIRES

Afin de continuer à accompagner au mieux la profession, Viagimmo met à disposition, gratuitement, **une hotline dédiée aux études notariales**. Pour toute question relative à un dossier en viager, nue-propriété ou vente à terme, notre service juridique est à votre écoute.

Il vous suffit d'écrire à : notaires@viagimmo.fr

Questions de notaires, réponses d'experts !



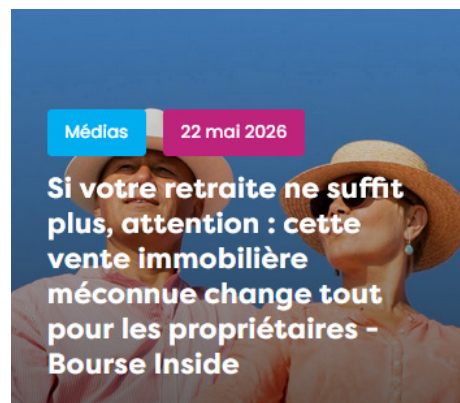
Le droit d'usage et d'habitation retenu dans un viager occupé doit-il être évalué selon le barème fiscal de l'article 669 du CGI ? – Maître G., Finistère

Non.

Le barème de l'article 669 du CGI constitue un outil fiscal destiné à déterminer l'assiette des droits d'enregistrement lors des mutations portant sur des droits démembrés. Dans le cadre d'un viager occupé, les parties demeurent libres de fixer économiquement la valeur du droit d'usage et d'habitation selon les méthodes d'évaluation qu'elles jugent pertinentes.

En pratique, les professionnels du viager utilisent généralement des barèmes économiques fondés sur l'espérance de vie et la valeur locative du bien, comme le barème Daubry. La valeur économique du DUH retenue pour la détermination du prix peut ainsi différer sensiblement de la valeur fiscale résultant de l'article 669 du CGI.

Nos derniers articles de blog



La presse parle de nous

Capital

Bourse
Inside

JDN
JOURNAL DU NET

Maison&Travaux

NOTRE
TEMPS

Journal de
l'Agence

Le Point

Les Echos

LE GUIDE PRATIQUE DU VIAGER

Téléchargez gratuitement
notre guide pratique sur
notre site internet.

GUIDE PRATIQUE



Qui sommes-nous ?



Fondé en 2017, par Sophie RICHARD, Viagimmo est le 1^{er} Réseau national d'agences spécialisées en **transactions viagères, nue-propriété** et **vente à terme** ainsi qu'en **gestion viagère**.

Centre de formation **certifié Qualiopi**, Viagimmo a formé avec exigence chacun des experts viageristes présents dans les agences réparties sur l'ensemble du territoire national. Ces experts accompagnent chaque jour seniors vendeurs et investisseurs acquéreurs avec **bienveillance et expertise**.

Notre ambition : Promouvoir les avantages des transactions immobilières en viager et démembrement de propriété, et participer à structurer le droit viager comme un dispositif moderne à haute valeur sociale.

Viagimmo fait évoluer sa vision en tant que **société à mission**. Ce statut clé marque son engagement pour une économie plus solidaire, mettant au cœur de ses missions des objectifs sociaux et environnementaux. Tel que défini par la Loi Pacte, il consolide l'implication de l'ensemble du réseau au service de l'intérêt général.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Liste des agences

Cliquez sur les villes pour accéder aux coordonnées de l'agence !

- Cannes** - Estelle Chaumette
- Cholet** - Yann Lequerré
- Guadeloupe - Baie-Mahault** - Mylène Dorvilma
- Grenoble** - Christopher Thromas
- La Baule** - Séverine Amissé
- La Roche-sur-Yon** - Malik Abdallah
- Le Mans** - Marie Parigi, Sylvain Guillaume et Ludovic Dorléans
- Les Sables-d'Olonne** - Sabrina Piron
- Lyon** - Stéphane Ponserre et Sylvain Chalton
- Marseille** - Lucile et Jean-Pierre Arnaud
- Montélimar** - Thibault Ponserre et Laurence Muguet
- Nancy** - Alexandre Schmitt
- St-Gilles-Croix-de-Vie** - Nicolas Chéné
- Sainte-Maxime** - Géraldine et Sébastien Combettes
- Thonon-les-Bains** - Lucie Marcos
- Toulon** - Géraldine et Sébastien Combettes
- Valence** - Antoine Noyer et Thibault Ponserre



Le Réseau Viagimmo



Mylène Dorvilma
Baie-Mahault
(Guadeloupe)



Lucie Marcos
Thonon-les-Bains



Alexandre Schmitt
Nancy



Sabrina Piron
Les Sables d'Olonne



Estelle Chaumette
Cannes



Séverine Amissse
La Baule



**Lucile et Jean-Pierre
Arnaud**
Marseille



Malik Abdallah
La Roche-sur-Yon



**Thibault Ponserre
et Antoine Noyer**
Valence



**Laurence Muguet
Thibault Ponserre**
Montélimar



**Géraldine et Sébastien
Combettes**
Toulon et Ste-Maxime



**Stéphane Ponserre
Sylvain Chalton**
Lyon



**Sophie Hanon-Jaure
et Nicolas Chéné**
St-Gilles-Croix-de-Vie



**Marie Parigi, Ludovic
Dorléans et Sylvain
Guillaume**
Le Mans



**Christopher
Thromas**
Grenoble



Yann Lequerre
Cholet

viagimmo

> **Suivez nos actualités**



> **Nous contacter**

contact@viagimmo.fr

0800 800 310

www.viagimmo.fr

