

# IMMOBILIER VENDRE SON BIEN EN VIAGER

*De plus en plus de retraités sont prêts à céder leur appartement ou leur maison en viager. Mais ce qu'on leur propose n'est pas toujours à la hauteur de leurs espoirs.*

**U**ne espérance de vie qui s'allonge, une retraite peu de chagrin et un patrimoine « figé » dans l'immobilier. C'est pour toutes ces raisons que de plus en plus de retraités propriétaires, trop justes financièrement, songent à vendre leur résidence principale en viager. Avec le vieillissement de la population française, ce marché est devenu au fil des ans largement excédentaire, avec près de quatre offres pour une demande.

Il faut dire que, pour une personne âgée n'ayant plus accès à l'emprunt, le viager se révèle une solution efficace pour obtenir rapidement un capital. Cette transaction immobilière particulière permet de rester chez soi et, dans le même temps, de transformer en liquidités une partie de la valeur de sa résidence principale. Grâce au versement d'un « bouquet » (somme versée à la signature chez le notaire) et d'une rente viagère, le « crédirentier » (le vendeur) améliore son train de vie. « Plus ce dernier est âgé, plus les valeurs du bouquet et de la rente sont élevées », précise Hervé Lapous, directeur de Viagers Lapous. Cette solution donne une aisance de trésorerie pour engager des travaux d'amélioration dans le logement, s'offrir les services d'une aide-ménagère ou se faire plaisir. « Les charges



4 000 à 5 000 ventes se font chaque année en viager en France.

ANDY DEAN/FOTOLIA

de copropriété de ma résidence des années 70 étaient devenues trop lourdes et je craignais l'arrivée de coûteux travaux. Maintenant que j'ai vendu, je ne paie que la taxe d'habitation. Mon acheteur règle les travaux, une partie des charges et la taxe foncière », se réjouit Louis, un retraité niçois de 80 ans.

« Le viager n'est plus réservé aux seuls propriétaires sans héritiers. Certaines personnes anticipent volontairement leur succession. Elles décident de donner de leur vivant tout ou partie du bouquet pour aider leurs enfants », commente Jean-Philippe Guinet, directeur de Viagers Rochat à Lyon.

**Transformer  
en liquidités  
une partie  
de la valeur  
de sa résidence  
principale...  
tout en restant  
chez soi**

« Certains vendeurs utilisent ces sommes pour financer en solo leur futur maintien à domicile. C'est un moyen de ne pas solliciter l'aide de leurs descendants », ajoute ce dernier.

Face à l'afflux de demandes, les acheteurs ne se bousculent pas. Ils restent même frileux face au « risque » de longévité des vendeurs. C'est ce qui explique que les transactions demeurent limitées. Elles avoisinent 4 000 à 5 000 ventes par an soit à peine 1 % de ce qu'il se cède en France.

Animé depuis des années par les transactions de gré à gré (entre particuliers) via des agences spécialisées →