



# Viager Ethique<sup>®</sup>

l'Esthétique du Viager

Le viager éthique qui développe  
l'autonomie et l'indépendance  
des seniors

DOSSIER DE PRESSE 2024



# SOMMAIRE

## 03 ÉDITO

### L'INSTITUT NATIONAL DU VIAGER® : LE VIAGER COMME INVESTISSEMENT RENTABLE ET SOCIALEMENT RESPONSABLE

- 05 L'Institut National du Viager®, l'ambassadeur du viager solidaire
- 07 Une approche innovante développée par Dominique Charrier, expert en viager
- 08 Le viager, un investissement « nouvelle génération »
- 09 Le choix de l'éthique : un engagement fort et durable

### VIAGER ETHIQUE® : LA RÉFÉRENCE EN VIAGER DEPUIS 1977

- 11 L'Expertise conseil personnalisée
- 12 Une formation ciblée pour tous les professionnels de l'immobilier
- 13 Des ventes rapides et efficaces dans les règles de l'art
- 14 Le VIAFIX® (La vente à terme formalisée) et le VIAGER OCCUPE SANS RENTE

## 17 EN SAVOIR PLUS

# ÉDITO

Il est grand temps d'en finir avec les idées reçues sur le viager ! Non, le viager n'est pas amoral... Bien au contraire : il s'agit d'un investissement rentable et socialement responsable. Savez-vous que 85 % des seniors souhaitent vivre chez eux jusqu'à leur décès ?

Mais pour rester dans leur « home sweet home » et ne pas être contraints de s'installer dans un EHPAD, ils doivent préparer la fin de leur jours. Avec un objectif : se prémunir contre les problèmes d'argent et pouvoir assumer les dépenses du quotidien, mais aussi celles liées au maintien à domicile et à la dépendance.

C'est justement tout l'enjeu du viager : leur permettre de bien vivre chez eux, en toute sérénité. Il existe donc un dispositif qui leur permet de transmettre immédiatement un patrimoine occupé par eux : La vente en VIAGER OCCUPE. Acheter en viager n'a donc rien d'amoral et ne saurait se résumer à un pari sur la mort ! Bien au contraire : il s'agit d'un acte citoyen, un pari novateur sur le bien-être et l'autonomie de nos aîné(e)s. En ayant recours au viager, l'acquéreur d'un appartement, d'une maison ou d'une villa leur donne la chance de demeurer dans l'endroit qu'ils aiment le plus longtemps possible.

La viager n'est pas non plus un piège pour l'acheteur. Il y a une peur naturelle de l'aléa : quoi de pire que de mourir après le vendeur et lui payer ainsi une rente des années durant ? Mais les investisseurs aguerris le savent : cet aléa peut être totalement supprimé grâce à la formule du viager occupé sans rente. La seule réalité est qu'investir en viager constitue une stratégie patrimoniale à long terme.

Xavier Fontanet, à propos du viager à Singapour, avait écrit que le viager est « une idée géniale qui lie retraite et politique du logement ». C'est une affirmation à laquelle j'adhère totalement ! J'irais même plus loin : ce dispositif mérite d'être remis au goût du jour et pensé comme un moyen de transmission anticipée du patrimoine et de financement de l'autonomie du 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> âge !

*Dominique Charrier*



1



L'Institut National du Viager®

**LE VIAGER  
COMME INVESTISSEMENT  
RENTABLE ET SOCIALEMENT  
RESPONSABLE**

## L'Institut National du Viager® , l'ambassadeur du viager solidaire

Alors que plus de 16 millions de Français ont plus de 60 ans ([source](#)) et plus de 2 millions ont 75 ans ou plus, on sait que pour 71% des seniors, leur retraite n'est pas suffisante pour vivre correctement ([source](#)). Dans ce contexte, comment se mettre à l'abri, mettre à l'abri ses proches, et transmettre quelque chose à sa famille à son départ ?

Il existe une solution fiable et très avantageuse pour gagner en confort et en autonomie, tout en se constituant un patrimoine financier : le viager. Cette transaction intergénérationnelle, volontaire et active, est à l'opposé de l'héritage qui est une transmission intergénérationnelle provoquée involontairement par le décès du propriétaire : les seniors ne sont plus passifs, ils ne subissent plus leur âge, ils deviennent les acteurs de leur indépendance d'aujourd'hui et de demain.



Ce concept bien connu, et pourtant novateur dans sa dimension sociale et solidaire, est généralement utilisé dans deux situations : Le premier cas, le plus classique, concerne une personne âgée qui voit dans le viager une opportunité d'améliorer ses conditions matérielles pour ses vieux jours.

Elle peut rester chez elle et subvenir à ses besoins, sans se soucier des gros travaux d'entretien qui incombent alors à l'acheteur. Ici, le vendeur aura recours au viager occupé avec rente.

Il reçoit un "bouquet", c'est à dire une partie payée au comptant pouvant financer des travaux d'aménagement nécessaires pour bien vivre en tant que senior, et une rente mensuelle qui lui permettra de financer son quotidien, ses aides et ses dépenses quotidiennes et aides ou soins à domicile.



Dominique Charrier souligne :

*« Il faut arrêter de voir le viager comme une vente morose qui parie sur la mort du vendeur ! Dans la réalité, c'est tout l'inverse qui se produit : on parie sur la vie et la dignité du vendeur pour mieux lui éviter d'avoir à aller dans un EPHAD. Car il ne faut pas se voiler la face : le plus souvent, nos aîné(e)s n'ont pas assez de revenus pour financer leur 4<sup>ème</sup> âge. »*

Le second cas, moins connu, concerne la personne âgée, propriétaire de sa maison, qui n'a pas de problèmes financiers mais qui veut utiliser le viager dans une stratégie de transmission patrimoniale. Dans ce cas, elle peut opter pour une formule très efficace (quoique trop méconnue) : le viager occupé sans rente.

Avec ce système, la totalité du prix est payée comptant (déduit d'une moins-value pour occupation à vie correspondant à un loyer payé d'avance) et ce, sans versement d'une rente viagère.

Ce comptant net d'impôt, équivaut à environ 40 à 50% de la valeur vénale du bien, le vendeur se gardant un droit d'occupation à vie... Il s'agit d'une vraie garantie pour préserver l'intérêt familial et personnel des héritiers !

Dominique Charrier explique :

*« La plupart des enfants héritent généralement à 60/65 ans, âge auquel le besoin d'avoir un apport financier est moins important. Or, il est plus intéressant pour eux d'hériter immédiatement de 50% d'un patrimoine immobilier sous forme d'argent, au moment où il leur sera vraiment utile (vers 40/45 ans), plutôt que de 100 % de ce bien... quand ils sont eux-mêmes devenus des seniors et souvent grands-parents. »*

C'est pour faire connaître toutes les opportunités que le viager représente, aux niveaux social, humain, patrimonial et fiscal que Dominique Charrier a créé l'Institut National du Viager®. Son objectif : faire connaître le viager et combattre les préjugés qui lui collent à la peau !



# Un concept innovant lancé par Dominique Charrier, expert en viager

Quand Dominique Charrier s'est lancé dans le viager il y a plus de quarante ans, il faisait figure de pionnier. À l'époque, il est tout juste titulaire d'une Licence de Droit et il vient d'avoir un véritable coup de foudre pour l'immobilier. Alors, en 1977, il décide de prendre une décision qui se révélera être le meilleur choix de toute sa vie professionnelle : l'acquisition d'une agence immobilière spécialisée dans le viager.

Cette nouvelle façon d'investir, qui permet aux seniors de profiter pleinement de leurs vieux jours, devient pour lui une véritable passion qui ne le lâchera plus et qui continue de l'habiter au quotidien.

Une rencontre décisive va lui confirmer qu'il est sur la bonne voie : celle de Dominique avec M. Henri Xénard, le créateur du barème du Centre d'Etude du Viager. Dans le milieu, Henri Xénard est une référence : ce professionnel reconnu par ses pairs était aussi (et surtout!) un vrai humaniste et un grand Monsieur.

Dominique confie :

*« La vision d'Henri Xénard m'a beaucoup inspiré ! Il estimait que le vendeur était plus important que le bien à vendre. Et j'ai toujours pratiqué mon métier en ce sens ! À un détail près : si je m'attache à toujours préserver les besoins du vendeur, je prends aussi en compte l'intérêt de l'acheteur. L'idée est de parvenir à une opération équilibrée et positive pour tous. »*

Alors que le mot « viager » fait peur, car il est perçu comme étant une façon de profiter de la mort de quelqu'un, Dominique fait bouger les lignes en montrant que l'achat au viager est une opération éthique qui préserve la qualité de vie du vendeur, en lui permettant de vieillir paisiblement chez lui, ou qui lui offre une réelle opportunité patrimoniale lorsqu'il a des enfants.

Le viager n'est pas seulement une transaction immobilière ! Il a aussi une dimension solidaire fondamentale. Cette profonde réflexion pousse Dominique à aller encore plus loin en lançant L'Institut National du Viager® et Viager Éthique®.

Aujourd'hui, Dominique cherche un associé ou un partenaire avec la même déontologie que lui pour développer le viager auprès de l'ensemble des professionnels de l'immobilier et sur l'ensemble du territoire.



# Le viager, un investissement « nouvelle génération »

## POUR QUI ?

Le viager s'adresse :

- ▲ **Aux particuliers**, le plus souvent des personnes âgées, qui veulent se constituer un complément de retraite jusqu'à la fin de leurs jours.
- ▲ **Aux investisseurs immobiliers** qui ont une stratégie patrimoniale à long terme et qui ont déjà un certain capital. Le viager offre dans ce cas une alternative très attractive par rapport à l'investissement locatif, trop contraignant en terme de gestion et de risques d'impayés. En fait, l'investissement en viager est une véritable retraite par capitalisation volontaire et permet «d'hériter de soi-même» et de protéger sa famille.

## POURQUOI SE LANCER DANS UN VIAGER ?

- ▲ **Pour les seniors** : ils profitent d'un complément de retraite qui sera régulièrement revalorisé et bénéficiera d'une fiscalité avantageuse. Dans le cas d'un viager occupé, les seniors peuvent également rester dans un environnement qui leur est familier le plus longtemps possible.
- ▲ **Pour les investisseurs** : ils se constituent un patrimoine dont la valeur vénale est diminuée d'un pourcentage correspondant à l'avantage que représente, pour le vendeur, le fait de pouvoir continuer à occuper son logement sa vie durant. Concrètement, cela signifie que le prix de vente du viager occupé peut être inférieur de 40 à 60 % (en fonction de l'âge du vendeur) à la valeur libre du logement.

## POURQUOI LE VIAGER EST ENCORE TROP PEU UTILISÉ ?

Actuellement, il y a en moyenne 4 vendeurs en viager pour 1 acheteur. Une situation qui s'explique par deux raisons majeures : d'abord, le mécanisme du viager n'est pas assez mis en avant par les agents immobiliers et les notaires, qui le connaissent mal ; ensuite, de nombreuses personnes ont en tête le cas de « Jeanne Calment », décédée à 122 ans... soit bien des années après l'acquéreur de son appartement !

Heureusement, il existe des mécanismes pour sécuriser son investissement et même avoir une totale visibilité, comme le viager occupé sans rente.



## QUELS SONT LES DIFFÉRENTS TYPES DE VIAGER ?

Il existe plusieurs formules de viager :

- ▲ **Le viager libre** : L'acquéreur achète un bien immobilier libre de tout occupant. Il peut donc l'habiter ou le mettre en location.
- ▲ **Le viager libre-Loué** : L'acquéreur achète un bien immobilier avec un locataire, devenant le bailleur de celui-ci et percevant le loyer tout en payant au vendeur un bouquet et une rente viagère.
- ▲ **Le viager occupé sans rente** : Le bien immobilier reste occupé par le vendeur, qui bénéficie d'un droit d'usage et d'habitation. Le prix est payé comptant sans versement d'une rente viagère, donc sur une durée aléatoire.
- ▲ **Le viager occupé avec rente** : Le bien immobilier reste occupé par le vendeur, qui bénéficie d'un droit d'usage et d'habitation. Le prix est payé en partie comptant (ce « bouquet » équivaut généralement à 20 à 40 % de la valeur occupée du bien en fonction de l'âge du vendeur ou de ses besoins financiers) et en partie par rente viagère (mensualité indexée sur l'indice du coût de la vie et s'arrêtant au décès du vendeur)
- ▲ **La vente à terme** : Dans cette vente, le bien immobilier est généralement libre d'occupation. Les mensualités sont à payer sur une durée déterminée à l'avance et donc limitée dans le temps. C'est en fait un crédit vendeur ou, plus exactement, un paiement à terme.



## Le choix de l'éthique : un engagement fort et durable

Et si le viager, encore trop souvent perçu comme le vilain petit canard de l'immobilier, était en réalité une solution équitable et pérenne, satisfaisante pour toutes les parties en présence ?



Dominique Charrier en est convaincu : pour se développer, le viager ne peut qu'être éthique et responsable. Tout simplement parce que derrière chaque vente en viager, il y a l'histoire d'une personne âgée avec tout ce qu'elle implique comme aspirations, besoins, envies et spécificités. Il faut savoir être à l'écoute, rassurer, identifier les attentes et proposer LA bonne solution, celle qui fera de chaque vente en viager un investissement socialement responsable.

L'enjeu est de taille : le Conseil d'Orientation des Retraites prévoit que dans une dizaine d'années à peine, le niveau de vie des retraités deviendra inférieur à la moyenne ([source](#)). Les pensions nettes, qui représentent actuellement environ 66 % des revenus du travail, vont également continuer à baisser pour atteindre seulement 19 % en 2070.

Avec le viager, acquéreurs et investisseurs ont ainsi l'opportunité de faire fructifier leur argent tout en contribuant à construire un monde meilleur dans lequel nos aîné(e)s auront la possibilité de vivre dignement et sereinement.



2



Viager Ethique®

LA RÉFÉRENCE EN VIAGER  
DEPUIS 1977

## L'expertise-conseil personnalisée

Dominique Charrier est spécialisé dans le viager depuis plus de 40 ans. En tant qu'expert, il est motivé au quotidien par le respect qu'il porte aux seniors et leur envie de vieillir chez eux. Avec Viager Ethique®, il s'assure d'avoir une parfaite connaissance de leurs besoins pour établir **le meilleur diagnostic financier** pour eux. Avant de penser au bien immobilier en tant que tel, il y a en effet un élément fondamental à prendre en compte : l'humain. Il n'y a pas de vente en viager réussie sans éthique ni **relation de confiance** !

Voici par exemple ce qu'en pense Jean-Michel Couegnas, de Mont-de-Marsan :

*« Ouf ! Tout est terminé, et bien terminé, grâce à vous. Un viager n'est pas une vente classique, vous avez eu la patience et la compétence de me le faire comprendre. Vous avez monté ce dossier avec un grand professionnalisme, navigant en magister, entre deux notaires qui n'avaient pas la pratique des viagers, m'évitant les écueils de procédure qui auraient ralenti le règlement définitif du dossier. »*

Le sens du conseil et la maîtrise technique permet également de **préserver l'intérêt des acquéreurs**. Le tout sans pratiquer la langue de bois ! Viager Ethique® ne cherche pas à masquer la réalité du viager : ce type de stratégie patrimoniale suppose la capacité d'investir sur le long terme. Il faut aussi proposer la bonne formule en fonction du profil et des craintes de l'acquéreur.

Par exemple, nombreux sont les investisseurs qui redoutent l'aléa lié au viager, bien réel dans le cas d'un viager occupé avec rente. Dans ce cas, la meilleure option est d'acquérir plusieurs viagers. Dominique Charrier préconise de se fier aux statistiques en rappelant un adage ancien : "Quand on achète 5 viagers, il est probable qu'un des vendeurs en viager décède dans les 5 ans" .

Par conséquent, il ne recommande ce type d'investissement qu'aux personnes ayant déjà une bonne expérience de l'immobilier et se désintéressant du locatif (trop contraignant en terme de gestion et de risques d'impayés).



Et que ceux/celles qui sont rebutés par l'idée de ne pas avoir de visibilité se rassurent ! Grâce au viager occupé sans rente, l'aléa sur la rente à verser disparaît totalement tout en offrant la possibilité d'acquérir un bien immobilier à moindre coût (ce qui garantit une belle plus-value à la revente). En effet, l'investisseur verse le prix de vente en une seule fois. Juridiquement, il s'agit d'une vente avec paiement comptant et une occupation viagère par droit d'usage et d'habitation (il est interdit au vendeur de mettre le bien en location, il doit l'habiter personnellement).

# Une formation ciblée pour tous les professionnels de l'immobilier

Il faut regarder la réalité en face : tout le monde a des parents qui vieillissent et tout le monde sera vieux un jour. La société entière est concernée par cette problématique, d'autant plus prégnante que le vieillissement de la population s'amplifie dans notre pays. Parce que le viager représente un investissement rentable et socialement responsable, il est de plus en plus considéré comme étant la clé pour financer les problématiques liées à l'autonomie des personnes âgées.



Dominique Charrier souligne :

*« Les enjeux sont énormes ! Le viager est désormais envisagé comme une solution d'avenir. Dans le récent rapport « Concertation Grand Âge et Autonomie », transmis à Mme la Ministre de la Santé Agnès Buzyn, le viager et ses formules connexes sont présentés comme une option à encourager afin de financer l'aide à domicile et la dépendance. Les agents immobiliers qui n'ont pas encore ce savoir-faire ont tout intérêt à rattraper leur retard pour être opérationnels dans les années qui viennent. »*

Viager Ethique® leur propose donc des formations qualitatives, valorisant la déontologie et l'éthique, pour transmettre cette expertise désormais très recherchée grâce en particulier à son référencement Datadock.

Cette formation est en effet référencée Datadock, et les stagiaires bénéficient de subventions importantes en fonction de leur statut professionnel.

Voici le témoignage d'une de ses clientes, aujourd'hui notaire, Jacqueline Cuenot-Stalder :

*« Cher Dominique,*

*Après m'avoir formée à la vente en viager en 2014 et vendu moi-même plusieurs viagers quand j'étais CGPI ; je t'ai sollicitée en 2018 pour l'élaboration de mon rapport de stage de Notaire sur la thématique de la sécurisation et du développement de la vente en Viager.*

*Tu m'as permis de comprendre les avantages de la vente en viager et de mesurer l'intérêt du développement de cette modalité d'anticipation successorale qui a un grand avenir avec l'arrivée des papy boomers à l'âge de la retraite et le coût du financement de la dépendance du grand âge.*

*Ton expérience, ton envie d'innover et de sécuriser le projet de tes clients, tes excellentes connaissances du droit m'ont permis de maîtriser rapidement et davantage le sujet. L'intérêt du client passe avant ton intérêt personnel, c'est ce qui explique ta réussite et ta fraîcheur sur ce sujet passionnant et je suis persuadée que tes projets de transmission de savoir-faire se concrétiseront rapidement.*

*Bien cordialement - Maître Jacqueline CUENOT-STALDER  
Notaire à MORTEAU (25500) »*

## Des ventes rapides et efficaces dans les règles de l'art

La vente en viager suppose une grande maîtrise technique, un réseau solide et un excellent relationnel pour que les différentes parties soient également satisfaites. D'où la longévité et la notoriété de Viager Ethique® ! Voici quelques témoignages de clients qui lui ont fait confiance :

Yves, vendeur en viager à St Malo :

*« La semaine dernière nous avons signé chez moi le compromis de vente en viager de mon habitation. Là où après deux ans et demi, plusieurs agences immobilières auxquelles je m'étais adressé n'ont pas réussi à trouver un acquéreur, Vous avez su, en moins d'un mois, le faire, et ceci dans des conditions de négociations et de contacts particulièrement agréables et efficaces. En qualité d'ancien gestionnaire administratif et juriste, j'ai apprécié votre connaissance de l'univers immobilier et juridique dans lequel vous intervenez, et la rigueur des procédures que vous avez mises en place. À ces qualités professionnelles et personnelles vous ajoutez la disposition d'un réseau d'autres professionnels avec lesquels vous pouvez échanger si besoin pour adapter vos propositions et conseils en fonction de chaque cas particulier ; j'en ai fait l'expérience heureuse avec l'appui dont j'ai bénéficié sur place et immédiatement, lorsque que je vous ai demandé d'avoir un de vos représentants qui soit à proximité de mon habitation. Cette personne, et vous-même, avez été en permanence à mon écoute et d'une disponibilité que je n'ai jamais rencontrée ailleurs. »*



David, acquéreur en viager à Rambouillet :

*« Je souhaite personnellement vous remercier pour votre professionnalisme et la rigueur dont vous avez fait preuve dans la gestion de mon achat en viager à Rambouillet. Vos conseils ont été précieux et m'ont permis de faire plus ample connaissance avec Mme L., une dame âgée avec un grand cœur. C'est la première fois que je fais un investissement d'utilité publique et je pense que ce ne sera pas le dernier. »*



Pierre, vendeur en viager à Checy :

*« Je me permets de vous faire une petite lettre pour vous faire part de mon entière satisfaction pour votre efficacité dans la vente de ma maison. Ayant souscrit huit mandats de ventes sans exclusivité auprès de différentes agences depuis quatre mois, je n'ai eu à ce jour aucun contact concret des mandataires. Vous avez été en trente jours plus dynamique par votre publicité et vos contacts. En cette période où l'immobilier se dit en crise, je tiens à vous recommander à tout acheteur et à tout vendeur pour vos conseils, votre efficacité et votre conscience professionnelle. »*

## Zoom sur les formules du futur : Le VIAFIX® (La vente à terme formalisée) et le VIAGER OCCUPE SANS RENTE

La vente à terme ou Viafix® est une variation du viager, qui limite dans le temps le paiement de la rente du viager. Elle remet au goût du jour une pratique ancestrale qui a fait ses preuves jusqu'au développement des banques privées professionnelles pendant les 30 Glorieuses et appelée communément billet à ordre, billet de fonds ou lettre de change.

Lancée en 1981 par Dominique Charrier, la vente à terme a été finalisée en 1983 sous la marque VIAFIX®.

Dominique Charrier précise :

*« Depuis la création de VIAFIX®, j'ai vendu devant notaire plusieurs centaines d'appartements et de maisons avec cette formule. À chaque fois, je constate avec plaisir et fierté la même satisfaction du côté de mes clients, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs. »*

Et pour cause ! Cette forme intelligente de vente présente de nombreux avantages puisque le financement de l'achat :

- ▲ S'effectue directement entre le vendeur et l'acquéreur
- ▲ Est garanti par le notaire
- ▲ Est sans risque et transparent : l'acheteur connaît la durée du paiement à terme qui s'arrêtera, comme dans un emprunt classique, à une date précise non liée à la durée de vie du vendeur.
- ▲ Évite à l'acheteur d'avoir à recourir à un prêt bancaire : il n'y a plus d'intérêts dissuasifs, ni de frais de dossier, de caution ou d'hypothèque.
- ▲ Multiplie les opportunités de vente : de nombreux biens immobiliers, que des acquéreurs n'auraient pas eu l'idée ou la possibilité d'acheter, deviennent accessibles. Les vendeurs trop jeunes pour réaliser des ventes en viager classique peuvent également vendre leur bien.
- ▲ Offre des garanties au vendeur (mensualité non imposable et supérieure à la rente viagère, privilège de vendeur et clause résolutoire...) et à l'acheteur (coût de l'acquisition inférieur au même achat avec un emprunt bancaire + intérêts).



Mettre en place ce type de contrat demande une réelle maîtrise technique afin d'étudier chaque dossier et de rédiger un acte respectant la réglementation en vigueur ainsi que l'intérêt des différentes parties en présence. Les signataires prennent en effet des engagements qui vont créer des obligations et des droits juridiques/financiers durant de nombreuses années !

Pour finir, le viager occupé sans rente est un autre type de vente qui séduit de plus en plus les acheteurs et vendeurs. Il s'agit d'un achat immédiat d'un bien immobilier dont la totalité du prix est payée comptant mais avec une occupation viagère par un droit d'usage et d'habitation personnel.



Le viager occupé sans rente se destine aux vendeurs qui souhaitent ou doivent obtenir un bouquet supérieur à 30% ou 40 % de la valeur marchande occupée du bien et pour qui la rente mensuelle n'est pas une priorité.

Cette vente au comptant avec occupation viagère est actuellement privilégiée par les couples composés de familles recomposées et en particulier par les papy boomers (les personnes nées après la 2<sup>ème</sup> guerre mondiale).



Dans cette formule de vente, le prix de vente est égal à la valeur économique du bien occupé (+/- 50% de la valeur vénale du bien en fonction de l'âge des vendeurs donc de leur espérance de vie).

Le vendeur touche donc un beau capital à la vente de son bien, somme d'argent nette d'impôt sur la plus-value en cas de vente de sa résidence principale ou d'un bien immobilier acquis depuis plus de 30 ans et dont il dispose à sa pleine discrétion.

Autre intérêt pécunier important, le vendeur n'aura plus à payer l'impôt foncier ni à assumer les gros travaux comme la réfection de la toiture, le changement de la chaudière ou encore le ravalement. Au sein d'une copropriété, il ne sera plus assujéti aux charges de la copropriété, aux travaux exceptionnels etc... Il aura simplement à rembourser à son acquéreur les charges locatives dites récupérables.

De plus, dans le cas d'une libération anticipée (Départ en EHPAD par exemple), le vendeur bénéficiera d'une indemnité pour libération anticipée ; cette indemnité est indexée sur le coût de la vie et nette d'impôt sur le revenu.

Côté acquéreur, ce dernier peut donc acquérir un bien immobilier à un prix intéressant tout en ayant la possibilité de l'hypothéquer afin de garantir un emprunt bancaire classique. Ce qui n'est pas envisageable dans le cadre d'un achat d'un viager avec rente.

D'autre part, cet investisseur ne subit pas l'aléa de la rente viagère lié à la durée de vie du vendeur, puisque ladite rente viagère n'existe pas. Le seul aléa lié au viager occupé sans rente est la durée de l'occupation par droit d'usage et d'habitation personnel du ou des vendeurs, la durée maximum étant la durée de vie de ceux-ci.

Ici, avantage inappréciable mais certain par rapport au démembrement, l'acquéreur ne peut pas se retrouver avec un locataire en place, puisque le vendeur ne s'est pas réservé l'usufruit et n'a pas vendu la nue-propriété, inconvénient majeur dans ce dernier type d'investissement.

En bref, le viager occupé sans rente est une solution financière intelligente qui permet au vendeur de continuer à vivre chez lui sans changer de cadre de vie, tout en bénéficiant d'une somme d'argent conséquente qu'il peut utiliser ou dépenser à sa guise, hors succession et nette d'impôt sur la plus-value s'il vend sa résidence principale.



L'acquéreur quant à lui réalise un investissement avantageux et avant tout socialement responsable rentrant dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire (E.S.S.). Cet aspect solidaire et humain, Dominique CHARRIER en fait son maître-mot, c'est notamment pour cela qu'il travaille actuellement sur une nouvelle marque, Proxivia ([Proxivia-viager.fr](http://Proxivia-viager.fr)).

D'ici la fin de l'année, l'objectif de cette nouvelle organisation à l'écosystème propre, sera de permettre le développement du viager dans toute la France dans sa dimension solidairement responsable.

Grâce à son expertise dans le viager acquise après plus de 40 ans d'expérience, Dominique CHARRIER fait de Viager Ethique® un laboratoire d'excellence et une référence incontournable dans ce domaine.



# Viager Ethique<sup>®</sup>


l'Esthétique du Viager

## POUR EN SAVOIR PLUS

Site web : <https://www.viager-ethique.fr/>

 <https://www.facebook.com/institutnationalduviager/>

 <https://twitter.com/Viagerethique>

 <https://www.linkedin.com/company/l'institut-national-du-viager/>

## CONTACT PRESSE

Dominique Charrier

Mail : [contact@viager-ethique.fr](mailto:contact@viager-ethique.fr)

Tél : 05 56 40 23 56

