



Viager Ethique®

l'Esthétique du Viager

**LE VIAGER, UN PARI
GAGNANT-GAGNANT
SUR LA VIE**



Il est grand temps d'en finir avec les idées reçues sur le viager !

Savez-vous que le viager est un pari gagnant-gagnant pour le vendeur comme pour l'acquéreur ?

Vous avez pourtant entendu dire que le viager était amoral, qu'il déshéritait les enfants ou bien que l'aléa pouvait ruiner l'acheteur.

Les "on dit" sur le sujet du viager sont nombreux. Et si, pour une fois, "on" vous expliquait correctement les enjeux du viager ?

Tout d'abord, 85 % des seniors souhaitent vivre chez eux jusqu'à leur décès. Le viager, c'est le moyen de "bien vieillir". L'enjeu humain est là : vendre en viager, c'est tout simplement vivre sans soucis d'argent et assumer les dépenses du maintien à domicile.

Naturellement, cette transaction doit être effectuée avec respect à l'égard du vendeur et surtout suivre une démarche éthique sans faille.

Pour l'acquéreur, il est important qu'il sache que le viager peut se pratiquer de plusieurs façons. La plus grande peur de l'investisseur est bien sûr l'aléa, ce qui est compréhensible ! Mais, sachez qu'il est possible de supprimer ce fameux aléa grâce au VIAGER OCCUPÉ SANS RENTE.

Bien sûr, le viager s'inscrit toujours dans une stratégie patrimoniale à long terme et s'adresse plutôt aux acheteurs qui ont un certain patrimoine.

En définitive, acheter en viager n'a rien de malsain, ni de suspect ! Bien au contraire : il s'agit d'un pari novateur sur le bien-être et l'autonomie de nos aîné(e)s.

Le viager est un investissement rentable, pour le vendeur comme pour l'acquéreur, et socialement responsable !

A ceux qui n'y croient pas encore, "on" vous le dit : le viager a de beaux jours devant lui !

Sommaire

SENIORS, ET SI LE VIAGER ÉTAIT LA SOLUTION POUR “BIEN VIEILLIR” ?

PAGES
07-38

PROFITER AU MAXIMUM DE L'AVENIR GRÂCE AU VIAGER

08

Le viager, une aide financière pour votre quotidien
Le viager, un choix malin pour votre patrimoine

UN VIAGER, UN SYSTÈME SÉCURISÉ ET SIMPLE À METTRE EN OEUVRE.

20

Valeur vénale, bouquet, viager, aléa : point technique
Quel viager pour vous : explications et quelques chiffres
Quelles sont vos garanties juridiques ?

ETHIQUE ET INTÉGRITÉ : L'IMPORTANCE D'ÊTRE BIEN CONSEILLÉ

33

Valeur vénale, bouquet, viager, aléa : point technique
La valeur fondamentale de Viager Ethique : l'humain avant tout, et en particulier le vendeur
Le viager selon Dominique Charrier, 40 ans d'expérience, fondateur de Viager Ethique
Messages de remerciement reçus par Dominique Charrier

ET SI LE VIAGER ÉTAIT EN RÉALITÉ UN INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE ?

PAGES
40-55

INVESTIR DIFFÉREMMENT

42

Le viager, un pari responsable ?
Pourquoi investir en viager ?
Viager, mode d'emploi

QUEL VIAGER POUR VOUS ?

50

Le viager occupé avec rente dans une stratégie patrimoniale globale
Le viager occupé sans rente : l'investissement malin qui élimine l'aléa de la rente viagère
Le cas rare et particulier du viager libre
Le cas de plus en plus fréquent du viager loué au profit de l'acquéreur

ET SI LE VIAGER DEVENAIT UNE SPÉCIALITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES AGENTS IMMOBILIERS ?

PAGES
56-69

LE VIAGER, UN MARCHÉ D'AVENIR

58

Le financement de l'autonomie des personnes âgées, un problème à résoudre urgemment
Un boulevard encore peu exploité : la transaction socialement responsable

60

COMMENT SE DIFFÉRENCIER DE LA CONCURRENCE : FAIRE DU BUSINESS ÉTHIQUE

Augmenter son Chiffre d'Affaire grâce à un nouveau marché
Gagner en notoriété par rapport à la concurrence

63

DEVENIR L'UN DES PREMIERS RÉFÉRENTS DANS LE MARCHÉ DU VIAGER

Le viager, une vraie compétence à développer (et que peu de gens maîtrisent)
Pour devenir le meilleur : se former
Être assisté grâce à un contrat de licence de marque



SENIORS, ET SI LE VIAGER ÉTAIT LA SOLUTION POUR “BIEN VIEILLIR” ?

Si jamais vous avez envie de bénéficier d'une **retraite paisible**, alors vous devriez penser au viager :

▲ Il est un moyen pour vous de **profiter** enfin des efforts de toute une vie (que vous soyez juste financièrement ou que vous ayez du patrimoine) ;

▲ Il recouvre **plusieurs formules** dont l'une d'elle sera adaptée à votre situation (il n'y pas un viager mais DES viagers) ;

▲ Il devient un **vecteur de solidarité** entre les générations (un professionnel se doit de travailler dans cette perspective éthique et solidaire).

PROFITER AU MAXIMUM DE L'AVENIR GRÂCE AU VIAGER

Le viager, c'est un **moyen efficace** pour améliorer ses **conditions matérielles**, vivre en autonomie **chez soi**, longtemps, aider ses proches et ses enfants et même faire **fructifier intelligemment** son patrimoine.

Le viager, une aide financière pour votre quotidien

Faites-vous partie des 71% des seniors dont la retraite ne suffit pas à vivre correctement ?

Après avoir passé une vie à travailler, la retraite, tant attendue pour certains, est censée être une période douce de la vie : s'offrir des plaisirs, partir les mois d'hiver au bord de l'eau, gâter les petits-enfants, aider un enfant qui divorce ou qui fait construire sa maison.

Or, parfois, **la situation financière fait obstacle** à toutes vos envies.

“On” vous avait pourtant dit “achète ta maison pour ta retraite, au moins tu seras tranquille”. En théorie, être propriétaire de sa résidence principale garantit une retraite sereine.

Mais les chiffres sont là pour contredire cette fameuse théorie. Personne n'en parle mais comme 73% des seniors, vous êtes propriétaire de votre logement et pourtant, comme les $\frac{3}{4}$, vos fins de mois sont difficiles et seront même de plus en plus difficiles avec le financement de la dépendance du grand âge.

Faites-vous partie des seniors qui ont des difficultés à assurer les dépenses du quotidien ?

Le constat est là : une **petite retraite** n'absorbe pas les dépenses courantes.

Avec une retraite moyenne de **1300 euros pour les hommes et 900 euros pour les femmes**, beaucoup d'entre vous n'ont pas forcément anticipé la baisse “forcée” de leur niveau de vie (qui est encore plus flagrante suite à un divorce ou au décès prématuré du conjoint).

Les **soucis financiers** sont alors récurrents. Et deviennent source d'inquiétude pour l'avenir.

Comment faire alors face à une situation d'urgence ? Comme changer une chaudière ou refaire la toiture ? Comment payer les charges de ravalement de la copropriété ? Sans compter que certains font encore face au crédit de leur maison.

Ces divers tracas, couplés aux problèmes de santé qui pointent leur nez, prédisent des jours moroses.

Faites-vous partie des 85 % des seniors qui rêvent de vieillir chez eux ?

Sachant que tout un chacun a le souhait de finir ses vieux jours tranquillement chez lui, la vision de l'EPHAD est cauchemardesque pour beaucoup.

Mais **vieillir coûte cher**. Vieillir chez soi, encore plus.

Le “bien vieillir” est un véritable enjeu. Or, aujourd'hui, force est de constater que les **solutions qui s'offrent aux seniors dépendent largement des moyens financiers qu'ils possèdent** (ou pas).

Il y a une vérité que tout le monde feint d'ignorer : sans argent, il est impossible de financer son **autonomie**. En effet, les aides à domicile et l'aménagement du logement demandent un **investissement conséquent**.

Alors, pour vieillir chez soi, sereinement et dignement, pas de secret : il faut anticiper son indépendance, dès aujourd'hui.

CE QUE VOUS PEUT VOUS APPORTER LE VIAGER : UN SOUTIEN FINANCIER

Le viager est simple à comprendre : vous vendez votre maison à **un prix qui prend en compte votre occupation à vie**.

Vous touchez alors un **bouquet** (paiement d'une somme conséquente) et éventuellement une **rente**, si vous avez choisi cette formule.

Il faut avoir en tête que le viager offre plusieurs options (avec rente ou sans rente). Mais si vous avez pour **objectif de respirer financièrement**, toute votre vie, intéressez-vous à la formule du viager occupé avec rente.

Alors, comment cela fonctionne concrètement ?

Tout d'abord, vous percevez une **somme payée comptant** (le bouquet) qui vous donne un coup de pouce ponctuel, notamment pour :

- ▲ Faire face aux “galères” du **quotidien** comme rembourser le fameux crédit de la résidence principale, changer la voiture, aider un de vos enfants ou petits-enfants
- ▲ Aménager votre domicile pour l'adapter à la maladie ou à la dépendance pour y **vivre dignement** le plus longtemps possible

Ensuite, vous bénéficiez **chaque mois d'une rente viagère** perçue durant toute votre vie et indexée sur le coût de la vie. Elle est là, en général, pour :

- ▲ Garantir une **retraite complémentaire** à celle que vous avez déjà. Vous retrouvez donc un train de vie qui vous donne l'occasion de ne pas angoisser pour l'avenir
- ▲ Vous maintenir chez vous, en finançant les frais engendrés par les **soins à domicile**
- ▲ **Profiter** de votre bien sans vous préoccuper des grosses réparations qui incombent désormais à l'acheteur (toiture à refaire ? électricité à refaire ? travaux exceptionnels ou mise aux normes dans votre copropriété ? tout ceci n'est plus à votre charge).

Quoi qu'il en soit, le viager n'a rien de magique. Il est impératif de bien réfléchir à sa mise en place, en fonction de votre situation et des réalités du marché.

Plus vous anticipez, mieux l'opération s'effectuera.



« 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 la dépendance du 4ème âge. »

- Dominique Charrier

[JE VEUX MON DIAGNOSTIC GRATUIT](#)



Le viager, un choix malin pour gérer votre patrimoine

Faites-vous partie des seniors qui ont un patrimoine immobilier à valoriser ?

Certains seniors- dont vous faites peut-être partie- sont des anciens investisseurs immobiliers.

Business locatif et défiscalisation vous ont permis de préparer une retraite sereine avec, cerise sur le gâteau, un patrimoine immobilier intéressant.

Le vrai challenge pour vous est d'établir une **stratégie patrimoniale** efficace et **innovante** :

- ▲ **Transmettre son héritage** sans être assailli par les droits de succession
- ▲ **Alléger** ses contraintes en tant que bailleur et les soucis de la gestion locative
- ▲ Trouver un moyen d'**améliorer son train de vie**, tout en restant **autonome** le plus longtemps possible.

Le viager n'est jamais pensé comme un outil de gestion patrimonial.

Pourtant il l'est ! Encore faut-il trouver des professionnels et des notaires performants dans le domaine.

Faites-vous partie des seniors qui veulent profiter maintenant de leur patrimoine ?

Entretenir un patrimoine coûte cher matériellement et fiscalement.

Or, avec le viager, vous serez **libéré** :

- ▲ De l'**impôt foncier** dû par le propriétaire du bien vendu en viager
- ▲ De gros **travaux d'entretien** dans le cas d'une maison et les gros travaux comme le ravalement et l'ascenseur dans le cas d'une vente en copropriété
- ▲ Des **rapports locatifs** qui sont usants, sinon de plus en plus déséquilibrés au détriment du bailleur.

Il n'y a pas de solution miracle.

Tout ceci doit bien sûr faire l'objet d'un **arbitrage patrimonial** en fonction de vos attentes et de votre **situation personnelle**, familiale et fiscale. Autant de paramètres qui influent sur la façon d'envisager le viager.

Faites-vous partie des seniors qui veulent favoriser leurs héritiers dès aujourd'hui ?

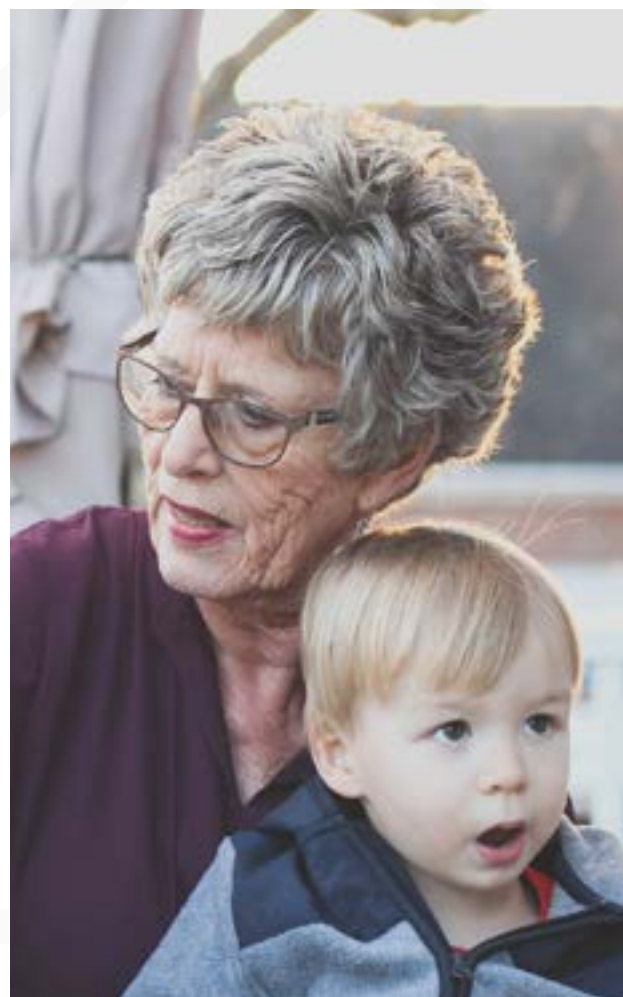
Non, le viager ne déshérite pas les enfants. Il est un moyen de **transmission intelligent**.

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.

Bien sûr, vous pouvez ouvrir le dialogue avec vos enfants sur le sujet, cela n'a rien de tabou, bien au contraire.



CE QUE VOUS PEUT VOUS APPORTER LE VIAGER : UN MOYEN D'OPTIMISER VOTRE PATRIMOINE

Peu de gens le savent, mais Il existe **plusieurs façons de profiter du "viager"** : occupé avec rente, occupé sans rente et non occupé ou libre

Le viager occupé avec rente est constitué d'un bouquet et d'une rente mensuelle. Elle est une option intéressante si vous souhaitez avoir une **somme cash** à donner à vos enfants et petits-enfants tout en vous assurant un train de vie ponctué de loisirs. Ici, un **complément de retraite mensuel**, peu imposé, vous est assuré à vie.

Le viager occupé sans rente signifie que la **totalité du prix est payée comptant** (déduit d'une moins-value pour occupation à vie correspondant à un loyer payé d'avance par le vendeur) et ce, sans versement d'une rente viagère. Ce comptant net d'impôt vous donne l'occasion

de toucher une **somme importante** (environ 40% à 50% de la valeur du bien), le vendeur, c'est à dire vous, se gardant un droit d'occupation notarié à vie.

Le viager non-occupé ou libre concerne vos biens locatifs ou votre résidence secondaire. Vous ne profitez que des aspects positifs de votre patrimoine : bouquet et rente jusqu'à la fin de votre existence, la rente viagère étant peu imposée.

Les deux dernières formules sont très intéressantes lorsque vous avez un **patrimoine immobilier** et que vous n'avez pas besoin d'une rente complémentaire pour subvenir à vos besoins.

Ce bouquet, vous pouvez stratégiquement le :

- ▲ Transmettre à vos enfants qui auront un âge raisonnable pour en profiter (faire un apport pour leur maison par exemple)
- ▲ Mettre en assurance-vie qui vous assurera alors un versement mensuel et la perception d'un capital au final (encore un complément de revenu grâce au viager).

Le **viager**, au delà de ses particularités juridiques, est un véhicule financier qui vous donne l'occasion d'optimiser ou d'**agrandir votre patrimoine**.

“Le viager est une transaction intergénérationnelle, volontaire et active. Elle 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.”

- **Dominique Charrier**

JE VEUX MON DIAGNOSTIC SUR MESURE

INTERVIEW

- Un vendeur en viager occupé sans rente (extrait) -

Michel Legourd, retraité de 80 ans et marié, a vendu son appartement de La Rochelle avec sa femme. Le couple a signé l'acte de vente en viager occupé sans rente le 30 avril 2019. Monsieur Legourd, le vendeur en viager, a accepté de revenir pour nous sur le déroulement de la vente.

Monsieur Legourd, pourquoi avez-vous choisi la vente en viager ?

Ma femme et moi avons des petites retraites et nous voulions être plus sereins et rester autonomes avec un complément de revenus. Avec la signature du contrat de vente en viager occupé, nous améliorons notre quotidien.

Nous évitons également les histoires de famille et d'héritiers. Tout est déjà géré !

Pourquoi ne pas être passé par la vente traditionnelle ?

Et j'aurais été coucher où ? Je voulais garder mon appartement. Avec la vente de mon appartement en viager, je peux continuer d'habiter chez moi. Je n'ai pas de loyer à payer ailleurs.

Le viager actuellement reprend alors que pendant un moment, personne ne voulait en entendre parler. Même chez les notaires, c'est un peu tabou.

Pour nous, le viager c'est l'idéal ! On a une meilleure situation financière. Si j'avais vendu en passant par la vente immobilière traditionnelle, j'aurais dû vendre, déménager et chercher une location parce qu'à mon âge, on n'achète plus de maison.

Là, je suis chez moi, j'ai mes meubles, mes rideaux, ma femme et mon chien ! Tout ce qu'il me faut, en somme et je ne paie plus l'impôt foncier.

Quels sont les avantages du viager occupé au quotidien ?

Nous payons beaucoup moins de charges : uniquement les charges locatives et la taxe d'habitation.

S'il y a de grosses réparations et de gros travaux, ils sont pris en charge par l'acquéreur. La taxe foncière est également payée par le nouveau propriétaire. Cela ne fait pas longtemps que nous avons vendu mais nous prévoyons de faire des voyages. On ne bâtit pas des châteaux en Espagne mais nous envisageons l'avenir, loin de la maison de retraite.

Pourquoi avoir choisi le viager occupé sans rente ?

Le versement d'une rente est imposable, nous aurions payé des impôts dessus. Le bouquet seul, net d'impôt sur la plus-value immobilière et sur le revenu, c'est aussi bien !

On l'a placé sur les conseils de Dominique Charrier. Avant de passer par l'Institut National du Viager, nous avons opté pour le viager occupé avec rente mensuelle mais nous n'avons pas eu de touche.

J'avais mis l'appartement sur deux agences de la région : une agence traditionnelle et une autre spécialisée dans le viager mais après la visite de leur agent, nous n'avons plus eu aucune nouvelle !

Dans le cas du viager occupé sans rente, les époux Legourd continuent d'occuper leur bien immobilier et ont perçu la totalité du prix de vente au comptant (le bouquet). Le prix de vente d'un bien immobilier est minoré dans ce cas de plus ou moins 50 % de la valeur vénale du bien pour couvrir le droit d'usage et d'habitation. Celui-ci est en fait une sorte de loyer payé d'avance par le vendeur et déduit du prix de vente

[VOIR L'INTERVIEW ENTIÈRE](#)



LE VIAGER, UN SYSTÈME JURIDIQUE SÉCURISÉ ET SIMPLE À METTRE EN OEUVRE

Le viager occupé vous garantit de **vieillir chez vous**. C'est là, l'un de ses principaux atouts !

Afin de prendre une décision **en toute connaissance de cause**, vous devez connaître les caractéristiques de chacun des viagers et connaître au préalable la façon dont sont déterminés **le prix du bien lorsque vous le vendez par l'intermédiaire du viager**, le bouquet et éventuellement la rente.

Revenons à la base : quelle est la définition du viager ? Juridiquement, le viager occupé est une vente immobilière immédiate avec paiement à terme sur une durée indéterminée, dont le vendeur (c'est à dire vous) se réserve la **jouissance personnelle du bien**.



Valeur vénale, droit d'occupation, bouquet, rente : petit point technique

Le prix de vente de votre bien, l'occupation prise en compte.

Vous vous en doutez : le plus difficile dans le viager est de définir le prix auquel vous pouvez vendre votre bien.

Or, il s'agit d'une **étape essentielle**.

Il faut **établir le juste prix** à un instant T d'un bien immobilier, en fonction de l'offre et de la demande.

Vous n'y êtes pas obligé, mais avoir recours à un expert immobilier vous évitera une **sous-estimation ou une sur-estimation**.

Obtenir **une estimation sérieuse et réaliste** vous aide :

- ▲ À **prendre une décision éclairée** quant au prix de mise en vente de votre bien
- ▲ À **trouver un acquéreur** (une surestimation fera fuir les investisseurs).

Il faut que vous compreniez que le **prix** de votre appartement ou maison est déterminé par **deux critères principaux** :

- ▲ La **valeur du marché** (le prix du marché)
- ▲ L'**abattement d'occupation** (vendre un bien occupé impacte forcément le prix de vente. Les professionnels qui vous diront l'inverse sont des menteurs ou des incompetents).

En toute logique, votre bien subit une **décote** du fait que vous y vivrez jusqu'à la fin de votre vie (cela se paye bien sûr). Ce qui signifie que votre acheteur n'aura la pleine propriété qu'à votre décès.

Ainsi, **l'abattement est inversement proportionnel à votre âge** (d'où l'intérêt de vendre entre 75 et 85 ans) :

- ▲ 50 % si vous êtes une femme de 75 ans ou un homme de 70 ans ;
- ▲ 40 % si vous êtes une femme de 80 ans ou un homme de 77 ans
- ▲ 30 % si vous êtes une femme de 89 ans ou un homme de 86 ans.

En réalité, **l'abattement correspond au manque à gagner en termes de loyers pour les acquéreurs** : c'est une évaluation théorique du montant du loyer sur toute la durée d'occupation et jusqu'au décès du vendeur. A savoir que votre état de santé n'entre jamais dans le calcul de votre espérance de vie.

La mauvaise stratégie serait d'évaluer à votre guise le prix de votre bien. Bien sûr, il faut fixer une valeur **en fonction de votre situation** mais n'oubliez pas que votre objectif est de trouver un acquéreur.

En effet, cette **estimation suit la loi du marché immobilier**, ce qui signifie que vous devez en prendre compte dans l'équation.

Le viager, reste une vente, et comme toute transaction, il faut **trouver un acheteur intéressé** dans un délai raisonnable.

Le droit d'occupation

En tant que vendeur, vous bénéficiez d'un **droit d'usage et d'habitation**. Ce droit signifie que vous devez y vivre, vous, à titre personnelle. La vente en viager ne vous donne pas le droit de louer le bien à une tierce personne (eh non, le viager n'est pas un outil de spéculation). Vous l'avez compris, **ce droit vous donne la chance de rester à vie, chez vous.**

En plus de cela, les **frais que vous aviez en tant que propriétaire sont à la charge de l'acquéreur.**

Vous n'aurez donc plus à vous préoccuper des charges de copropriété non récupérables, des grosses réparations de charpente, d'isolation, d'électricité, de chauffage, ni même de l'impôt foncier.

Que vous reste-t-il alors ?

Vous devrez assurer, les **réparations "courantes", la taxe d'habitation et la taxe des ordures ménagère et vos consommations de gaz, électricité, eau comme un LOCATAIRE À VIE.**

Le bouquet

Le bouquet est le comptant versé par l'acquéreur (débirentier) au vendeur (crédirentier) lors de la signature de l'acte notarié.

Vous avez le **choix** entre conclure :

▲ **Une vente en viager avec un petit bouquet mais une grosse rente.** Avec l'allongement de la durée de vie, c'est une bonne stratégie à négocier. Bien entendu dans la vente en viager occupé avec rente, plus le bouquet est important, plus la rente est faible et la vente difficile à conclure

▲ **Une vente en viager sans rente et obtenir la totalité de l'argent à la signature de la vente.** De cette manière, vous n'aurez pas, en général, à déclarer cette somme aux impôts si vous vendez votre résidence principale. Et la vente sera facile à conclure.

Comme nous l'avons déjà vu précédemment, ce choix dépendra de votre situation personnelle et de vos envies. Discutez-en avec un **expert-conseil en viager**, c'est indispensable.

La rente

Vous le savez désormais, la question de la rente se pose dans le cadre du **viager occupé avec rente**. Chaque mois, vous recevrez de l'argent indexé et peu imposé jusqu'à votre décès.

En effet, l'acte de vente prévoit généralement la **réévaluation de la rente chaque année en fonction de l'indice Insee des prix à la consommation ou l'indice de référence des loyers.**

De nombreux critères interviennent, tels que la réversibilité éventuelle de la rente (dans le cas d'un couple, la rente continue à être versée à l'époux survivant ou à son concubin), le droit de jouissance du vendeur, le taux de

rendement du bien, l'âge du vendeur (si vous avez 90 ans, votre rente sera plus élevée que si vous avez 80 ans), l'espérance de vie...

Tous les calculs doivent être justifiés, au risque de voir la vente annulée pour abus de faiblesse ou défaut de prix réel et sérieux.

Au niveau **fiscalité**, il faut savoir que la rente qui vous est versée est très **peu imposée**. Cela dépend de votre âge bien entendu (le FISC ne laisse jamais rien au hasard !) et de la date à laquelle vous touchez votre première mensualité.

Par exemple, lorsque vous avez plus de 69 ans, vous ne déclarez que 30% de votre rente, c'est à dire que vous ne payerez l'impôt sur les revenus que sur ces 30%.

D'un point de vue juridique, la rente est une **dette alimentaire**, c'est une somme considérée comme essentielle et déterminante au yeux des tribunaux. Autrement dit, en cas de contentieux, le juge sera toujours de votre côté.

**JE VEUX CONTACTER UN
EXPERT-CONSEIL EN
VIAGER EXPÉRIMENTÉ**

QUEL VIAGER POUR VOUS : EXPLICATIONS ET EXEMPLES CHIFFRÉS

Le viager occupé avec rente ou viager classique

Le viager classique, c'est à dire avec rente, est le plus connu.

Comme nous l'avons vu précédemment, le viager occupé signifie que vous **restez chez vous** sauf que :

- ▲ Vous ne prenez plus en charge les grosses dépenses de votre bien. Vous vous retrouvez finalement avec les **mêmes dépenses qu'un locataire**
- ▲ Vous bénéficiez d'un **bouquet**. Pour rappel, il s'agit de la somme payée comptant à la signature de l'acte de vente
- ▲ Vous percevez une **rente**. Cette dernière vous sera donc **versée jusqu'à la fin de votre vie** pour faire face aux dépenses du quotidien puis financer votre autonomie.



Exemple chiffré pour un viager occupé avec rente :

Imaginons, Jean-François 76 ans, et Christine 75 ans, avec une retraite de 2 400 euros à deux, propriétaires, d'un appartement dont la valeur vénale est de 150 000 euros.

Le bouquet envisagé peut-être de 30 000 euros (utilisée pour rembourser le crédit restant dû pour la résidence principale, changer la voiture, rembourser un crédit à la consommation ou aider un enfant fraîchement licencié)

Taux de la rente : 6.34% (Barème Daubry)

Valeur du droit d'usage et d'habitation : 52,3%
Espérance de vie : 18,2 ans

Valeur vénale occupée : 95 400 €

Bouquet : 30 000 € Rente : 345 € / mois

Sans oublier : Économies de charges, économies d'impôts , prise en charge des travaux exceptionnels, de mise aux normes etc...

Jean-François et Christine deviennent locataires à vie tout en percevant leur rente mensuellement.

Le viager occupé sans rente, le viager novateur

C'est un viager qui **n'a pas d'aléa sur la rente** pour la simple et bonne raison qu'elle n'existe pas.

Ce type de viager passe pour plus moral que le viager occupé classique. Ce qui **rassure les acheteurs potentiels** (c'est un élément à prendre en compte).

Le viager occupé sans rente, c'est l'opportunité de **vendre plus rapidement** que le viager occupé avec rente car l'acquéreur peut bénéficier d'un prêt bancaire classique.

Ici, cette option est intéressante si vous souhaitez obtenir une somme conséquente, de suite.

Etant donné que vous **renoncez à la rente**, le bouquet **en sera plus important**.

Si vous avez des **enfants**, le **bouquet** peut leur être donné **en avance sur l'héritage**. Ils en profitent alors immédiatement. Et en prime, chaque parent peut donner 100 000 € à chaque enfant sans imposition ou droit de donation à payer !!!

Vous pourrez également placer cette somme ou une partie de celle-ci en assurance vie avec une clause bénéficiaire démembrée au profit de votre épouse et de ses enfants, complétée éventuellement par une convention de quasi-usufruit.

Ou tout simplement, vous pourrez l'utiliser vous-même, selon vos envies.

Exemple chiffré pour un viager occupé sans rente :

Imaginons, Jean et Martine avec une retraite de 2 800 euros, 78 ans tous les deux, propriétaires d'une belle maison estimée à 250 000 euros. Ils ne souhaitent pas bénéficier d'une rente mais aimeraient tout simplement avoir une somme payée comptant pour se faire plaisir (acheter un petit bateau ou même un petit studio près de la mer).

Valeur libre : 250 000 €

Droit d'usage et d'habitation : 47,8%
Espérance de vie : 15,6%

Bouquet : 130 000 €

**le barème de référence dans le monde du viager immobilier est le barème d'AUBRY*



Le cas rare et particulier du viager libre

Ici, on a une situation rare. Vous vendez un bien mais vous ne voulez pas y vivre.

C'est donc la vente d'un bien immobilier libre de tout occupant, l'acquéreur pouvant habiter le bien ou le mettre en location, comme bon lui semble.

Concrètement, il peut s'agir :de votre résidence secondaire mais vous avez envie de passer une partie de votre retraite à l'étranger ! Votre rente, cumulée à votre retraite, vous permettra, par exemple, de louer un bien sympa en Espagne.



Exemple chiffré pour un viager libre :

Thierry a 75 ans, il est célibataire et n'a pas d'enfant.

Il est propriétaire de sa résidence principale à La Rochelle et d'une résidence secondaire à la montagne qu'il met en location quand il n'y est pas (il a donc tous les inconvénients du bailleur)

Il n'a pas d'enfant et souhaite un moyen de profiter de son patrimoine pour vivre à Lisbonne 6 mois de l'année.

Sa résidence secondaire a une valeur vénale de 120 000 euros.

L'avantage avec le viager libre, c'est que son bouquet et sa rente seront davantage importants puisque son bien sera libre de toute occupation.

Le bouquet envisagé est de 30 000 euros.

Taux de la rente : 8,35 %

Rente possible : 626 euros par mois

Sans oublier : Thierry n'aura plus les charges de copropriété ni les soucis liés au locatif. Il touchera, en plus, une rente peu imposée à vie.

**le barème de référence dans le monde du viager immobilier est le barème d'AUBRY*

Le cas de plus en plus fréquent du viager loué au profit de l'acquéreur

Vous avez des biens locatifs ?

Sachez que dans une stratégie de patrimoniale à long terme, vous pouvez bénéficier d'une rente mensuelle durant toute votre vie et ne plus vous préoccuper des locataires en place. Ici, c'est l'acquéreur qui se débrouille avec eux !

Bien évidemment, la valeur vénale du bien sera bien sûr plus élevée étant donné que l'acquéreur n'aura pas à "supporter" un droit d'occupation.



QUELLES SONT VOS GARANTIES JURIDIQUES ?

En tant que vendeur, et si vous choisissez le viager avec rente, vous avez forcément envie que l'acquéreur paye la rente conformément à ce qui a été prévu.

Ne vous inquiétez pas. **Si vous prévoyez les bonnes clauses, alors il est impossible que l'acquéreur ne paye pas : il a trop à perdre.**

Vous êtes donc bien protégé par des **garanties solides** sur le plan juridique.

Mais, il n'empêche que vous devez choisir votre expert-conseil en viager et votre acheteur avec soin.

L'acquéreur idéal doit répondre à deux critères principaux : être plus jeune d'une génération, sauf exception, et avoir une profession aux revenus élevés et stables (incontournable).

Une fois, le bon acquéreur trouvé, il faut demander au notaire, s'il ne l'a pas fait, d'inscrire les deux clauses ci-dessous.

Première garantie : le privilège du vendeur

Si l'acheteur n'honore pas sa rente, vous pouvez saisir le bien et le vendre aux enchères. Le profit vous revient alors entièrement.

Concrètement, on inscrit la phrase suivante dans l'acte de vente " A la sûreté du service exact de la rente viagère ci-dessus constituée et de tous les frais et accessoires, l'immeuble présentement vendu demeurera affecté par privilège expressément réservé au profit du vendeur (c'est à dire vous !)".

En résumé, c'est en quelque sorte une hypothèque de premier rang.

Deuxième garantie : la clause résolutoire

Si le vendeur ne paie pas votre rente, **vous pouvez également faire annuler automatiquement la vente en faisant constater le défaut de paiement** par le Président du tribunal de grande d'instance ! Nous parlons d'un simple constat automatique et non d'un jugement.

La procédure prend généralement six mois mais cette garantie vous protège et est **très dissuasive pour l'acheteur**.

En effet, en cas d'annulation de la vente, **vous gardez la totalité des rentes déjà versées et le montant du bouquet à titre de dommages-intérêts**.

De même les travaux ou embellissements qu'auraient pu effectuer l'acquéreur seront complètement à votre bénéfice sans rien payer en retour.

Toutefois, cette **clause** fonctionne que si elle est prévue au **contrat initial**.

Pour la mettre en oeuvre, rien de plus simple !

Après une sommation d'huissier pour non-paiement des rentes pendant deux mois, vous devrez envoyer une lettre recommandée au Tribunal des référés qui ne peut que constater l'annulation de la vente. Vous récupérez alors l'entière propriété de votre bien tout en conservant les sommes qui vous auront été versées.

Autant dire que cette **clause est une épée de Damoclès sur la tête de l'acquéreur** qui ne risque pas de vous faire faux bond.

Toutefois, souvenez-vous qu'il faut **être accompagné d'un professionnel spécialisé dans le domaine afin de ne rien oublier**. C'est essentiel.

En résumé, ces deux garanties doivent être rédigées au mot et à la virgule près par un professionnel expérimenté.

JE VEUX ÊTRE CONSEILLÉ PAR UN EXPERT-CONSEIL EN VIAGER

ETHIQUE ET INTÉGRITÉ : L'IMPORTANCE D'ÊTRE BIEN CONSEILLÉ.

Le viager n'est pas seulement une transaction immobilière ! Il a aussi une **dimension solidaire fondamentale**.

Le viager est un formidable levier pour **"bien vieillir"**.

Mais du fait de la particularité de cette vente, vous devez absolument être conseillé par un **professionnel respectueux** de votre condition et animé par une vraie **déontologie**.

La valeur fondamentale de Viager Ethique : L'humain avant tout, et en particulier le vendeur

Viager Ethique, comme son nom l'indique, est motivé au quotidien par le respect que tout senior mérite d'avoir.

Le **"bien vieillir"** et **l'intérêt du vendeur** sont les deux motivations sur lesquelles la société a fondé sa façon de travailler.

Viager Ethique s'assure d'avoir une parfaite connaissance des besoins du senior pour établir le **meilleur diagnostic financier pour lui**.

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.

Pour se développer, **le viager ne peut qu'être responsable**.

Alors que le mot « viager » fait peur, car il est perçu comme étant une façon de profiter de la mort de quelqu'un, Viager Ethique 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.

“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 les solutions adéquates.”

- Dominique Charrier



**LE VIAGER SELON
DOMINIQUE CHARRIER
PLUS DE 45 ANS
D’EXPÉRIENCE, FONDA-
TEUR DE VIAGER ETHIQUE**

“Pour moi, le viager est une **solution équitable et pérenne pour le vendeur**, qui pourra non seulement améliorer son quotidien mais en plus **“bien vieillir”** en toute autonomie.

Redorer le blason du viager est un sacerdoce auquel je m’attache car je suis profondément convaincu qu’il améliore la vie des seniors.

Mais pour que tout se passe bien, il faut faire preuve d’un **grand professionnalisme, d’un point de vue moral, technique et juridique.**

C’est pourquoi je mets en garde les vendeurs contre les professionnels à l’esprit “business” ou incompetents.

Une seule erreur peut porter préjudice au vendeur durant toute la durée du contrat.

Il faut choisir un professionnel qui, au delà de sa **capacité à comprendre la situation des vendeurs**, saura **sécuriser la transaction**, notamment lors de la rédaction de l’acte authentique.

Un **spécialiste sérieux et qualifié** -que ça soit moi ou un confrère- évite de tomber dans les pièges du viager (mauvais calculs par rapport au prix du marché local, manque de précision dans le contrat de vente, contrat non sécurisé, non vérification de la fiabilité et de la solvabilité de l’acquéreur en viager).

Pour choisir un expert qualifié, je conseille toujours de s’assurer des **références de ce dernier** et de vérifier absolument les critères suivants:

- ▲ Il doit pouvoir **vous expliquer dans le détail** ce que sont les deux garanties sécurisant le paiement de la rente et les conséquences en cas de non paiement (Nous prenons le temps de l’expliquer noir sur blanc dans le détail).
- ▲ Les **valorisations** du viager doivent figurer en en-tête du document écrit, rédigé et signé par votre expert ;
- ▲ Une **fiche de calcul et une étude viagère** sont également à rédiger par le spécialiste pour justifier les calculs du bouquet, de la rente viagère et de la moins value d’occupation lors de la vente de biens immobiliers en viager.

Bien s'entourer, c'est le gage de signer un contrat fiable, au juste prix, avec des clauses adaptées et une vérification de l'intégrité morale de l'acquéreur. Et surtout, **un expert avec une pratique éthique vous fera bénéficier d'un suivi après-vente !**

Mon travail, est de sécuriser le futur de la signature de l'acte notarié jusqu'à la fin du viager. Je considère que c'est un **véritable contrat de mariage où les droits, devoirs et sanctions doivent être précisés.** “

JE VEUX UNE ÉVALUATION PERSONNALISÉE



MESSAGES DE REMERCIEMENT REÇUS PAR DOMINIQUE CHARRIER

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. »

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. »





ET SI LE VIAGER ÉTAIT EN RÉALITÉ UN INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE ?

Cela va vous étonner mais le viager est le pari le plus moral que vous puissiez faire.

Si vous investissez en viager alors vous aidez un senior à **“bien vieillir”**. Praticué avec éthique, le viager devient un vrai **geste de solidarité intergénérationnel**.

Afin d’aller au delà de ce que tout le monde pense sur le viager, **il faut bien en comprendre le fonctionnement et voir les opportunités** de ce type de vente.

Non seulement le viager rend service à une personne âgée mais en plus il est parfait si :

- ▲ Vous avez déjà du patrimoine et que vous avez envie de diversifier vos placements ;
- ▲ Vous souhaitez investir dans des biens immobiliers à un prix compétitif sans les soucis de la location.

INVESTIR DIFFÉREMMENT

Les divers placements immobiliers sont généralement énergivores (les relations locatives) ou tributaires de la politique fiscale comme le PINEL, le DENORMANDIE, le COSSE et autres (Il n'est pas inutile de rappeler que toutes les lois fiscales peuvent être rétroactives !!!!!).

Même si ces derniers restent intéressants, il existe une autre façon d'investir de façon éthique pour préparer votre propre avenir.

Le viager, un pari responsable ?

L'investissement en viager est gagnant-gagnant, ce qui est plutôt rare !

Le but n'est pas de spéculer sur le décès du vendeur mais au contraire de lui **offrir une meilleure vie** (financement de l'autonomie ou tout simplement coup de pouce pour les retraités).

Le viager est la solution à un problème que la France rencontre : **le vieillissement de la population,**

l'allongement de la durée de vie, le financement de la dépendance du grand âge et la diminution programmée des retraites.

Vous avez en tête certaines histoires sur le viager : Jeanne Calment qui a vendu son viager à 90 ans et qui est décédée à 122 ans, le film Le Viager...

Le viager pâtit d'une image glauque également : l'acheteur attend la mort du vendeur avec impatience.

Pourtant, les chiffres parlent d'eux-mêmes : les vendeurs souhaitent bénéficier du viager. **Alors, en quoi aider la génération précédente serait-elle un mauvais pari sur la mort ?**

Et surtout, c'est un **investissement éthique !**

Par ailleurs, acheter en viager, c'est aussi bénéficier d'une **décote sur le bien.**

Quand on dit que le viager est un **pari (sur la vie) gagnant-gagnant,** vous comprenez pourquoi maintenant !

Rendez au viager toutes ses lettres de noblesse. Et voyez le enfin pour

ce qu'il est réellement : **malin pour votre patrimoine et utile pour les seniors.**

Pourquoi investir en viager ?

Se constituer un patrimoine

Les **acheteurs en viager** ont généralement entre **40 et 50 ans**, tandis que la majorité des ventes en viager sont conclues avec un vendeur âgé de 75 à 85 ans.

Pour ne rien vous cacher, ce type d'investissement est surtout **intéressant pour des personnes qui ont déjà du capital ou de l'expérience dans la pierre.**

Pourquoi investir en viager ?

Tout simplement pour **se constituer un patrimoine en vue de sa retraite** (ou potentielle vie de rentier !).

Il sera toujours temps de revendre votre maison familiale ou de la mettre en location pour vivre des loyers, une fois votre **emménagement dans votre achat en viager abouti.**

Préparer sa retraite

Une acquisition en viager occupé peut être revendue à tout moment.

Vous placez un capital important dans un patrimoine à un prix attractif, additionné de plus-values non négligeables à la revente.

Le viager est un **véritable placement offrant une rentabilité de 6 à 8 % par an en moyenne.**

En comparaison à l'assurance-vie (2 %) ou l'immobilier locatif (4,5 %), la rentabilité est nettement plus intéressante selon l'IEFV (Institut d'expertise et de formation au viager).

Le taux de rentabilité d'un investissement en viager occupé est un peu technique à calculer. Il est **évalué sur la base des flux de trésorerie de l'opération en viager**, en partant de l'hypothèse d'une revente du bien.

Pour en savoir plus sur ce point, [**CONTACTEZ VIAGER ETHIQUE**](#)

Prévoir l'avenir de ses proches grâce au démembrement

En tant qu'investisseur, vous achetez un bien en viager en **gardant l'usufruit, et en donnant la nu propriété à votre enfant.**

Au décès du vendeur, vous pouvez exploiter pleinement le bien ainsi acquis (airbnb, location classique ou autre).

C'est l'occasion de percevoir les loyers que vous percevez en tant qu'usufruitier tandis que votre enfant devient plein propriétaire après votre propre décès.

Par conséquent, le viager est donc un **véhicule juridique efficace pour transmettre votre patrimoine au moindre coût fiscal.**

S'exonérer des soucis de la gestion locative

Si vous êtes un investisseur immobilier, vous connaissez sans aucun doute les **vicissitudes et les difficultés de la gestion locative** et son repoussoir, la loi ALUR : les locataires,

les impayés et le turn-over.

Au lieu d'investir dans des biens locatifs, vous devriez vous pencher sur le viager occupé, avec ou sans rente, qui vous permet de faire **fructifier votre capital tout en étant assuré que votre bien sera entretenu.**

En effet, le vendeur en viager est une personne âgée qui aura le plaisir de rester dans son "home sweet home" pour finir ses vieux jours (Adieu donc la gestion locative !). Autant vous dire, qu'il prendra soin de votre bien, contrairement à certains locataires peu regardants.

JE VEUX RECEVOIR LES DERNIÈRES AFFAIRES EN EXCLUSIVITÉ

Viager mode d'emploi

Il faut savoir qu'il existe plusieurs façons d'acheter en viager : libre ou occupé.

Ici, ce qui est intéressant, c'est que les modalités de paiement peuvent être modulées : avec ou sans rente.

- ▲ Un prix d'achat minoré de 40% à 60% en dessous du prix du marché en échange d'un droit d'occupation personnel.

Ce droit d'occupation personnel signifie concrètement que **le vendeur doit habiter lui-même le bien** et qu'il ne peut, en aucun, le louer.

Le viager est une **vraie opportunité** pour acquérir des biens, très bien situés, à un **prix défiant toute concurrence.**

Bien sur, cela s'explique par le fait, que vous n'avez pas l'entière disposition du bien.

Juridiquement, il s'agit d'une "sorte de démembrement" de propriété avec séparation du droit d'occupation personnel par le vendeur et le droit de propriété qui revient à l'acquéreur.

Autrement dit, **le vendeur conserve le droit de jouissance du bien et l'acquéreur bénéficie du droit de possession.**

De ce fait, vous devenez en quelque sorte un bailleur à vie, d'un locataire à vie avec la répartition des charges (travaux, réparations et impôts locaux).

- ▲ Un prix réparti entre un bouquet et/ou une rente

Afin de bien comprendre le fonctionnement du viager en tant qu'investisseur, vous devez bien faire **la différence entre le bouquet et la rente** (qui repose sur l'aléa de la vie du vendeur).

En fonction du viager choisi, il peut y avoir 3 types de paiement du prix :

- **Bouquet sans rente**
- **Bouquet avec rente**
- **Rente sans bouquet**

Chaque cas a ses avantages et ses inconvénients pour l'investisseur que vous êtes. A vous de voir ce qui correspond le mieux à vos intérêts patrimoniaux.

Le bouquet

A l'achat, le débirentier (l'acquéreur) devra généralement payer un bouquet, c'est à dire une **somme payée comptant**.

Il n'est pas obligatoire mais lorsqu'il existe, son prix est librement fixé par les deux parties. De manière générale, il ne dépasse pas **40 % du prix du bien**.

Il doit être versé comptant à la signature de l'acte de vente. Plus le bouquet est important, moins la rente le sera (logique mathématique).

NB : le financement d'un bouquet sans rente peut être financé par un prêt hypothécaire dont l'hypothèque sera pris sur le bien acquis.

Le versement d'une rente

Pour rappel, la rente est une mensualité payée par le débirentier (vous, l'acquéreur) au crédirentier (le senior, vendeur) pendant toute la vie de celui-ci.

Plusieurs critères sont utilisés pour la calculer :

- ▲ **L'âge et l'espérance de vie du vendeur** (généralement en fonction de l'indice Insee mais parfois en fonction d'une compagnie d'assurance)
- ▲ **La valeur totale du bien**
- ▲ **La valeur locative du bien**, c'est-à-dire les loyers que l'acheteur pourrait percevoir si le logement était loué.

Le bouquet est soustrait du calcul du montant de la rente. Il peut s'agir d'une rente mensuelle, d'une rente trimestrielle ou d'une rente annuelle (arrérages).

Cette rente fait souvent peur à l'acquéreur du fait d'un aléa existant. Mais ce dernier peut disparaître totalement puisqu'il est possible d'acheter un viager avec paiement comptant, c'est à dire sans rente, ce qui est sécurisant à 100%.

NB : il est à signaler que le paiement d'une rente positionne le vendeur comme un banquier. L'acquéreur est alors un emprunteur ayant pour conséquence le respect de garanties notariées sur le bien acquis en viager (privilège du vendeur et clause résolutoire).

JE VEUX DES CONSEILS PERSONNALISÉS



TÉMOIGNAGE

Monsieur Todesco est devenu propriétaire d'un viager.

Il a 49 ans, est marié, a deux enfants et il est agriculteur-viticulteur à Savignac-de-Duras, dans le Lot-et-Garonne, proche Gironde.

Quel est votre expérience du viager ?

J'ai acheté trois viagers. Les deux premiers biens immobiliers étaient en viager libre. J'ai mis la première maison en viager en location et j'exploite la deuxième propriété directement en tant que résidence principale.

L'une des deux transactions immobilières était un rachat de rente viagère. Je paie la rente mensuelle à hauteur de ce qui avait été décidé à la signature du contrat de vente entre le premier acheteur et le vendeur en viager. Il en sera ainsi jusqu'au décès du vendeur.

Je fais en sorte de chercher autour de chez moi, près de Savignac-de-Duras dans un rayon de 30 kilomètres mais pour le dernier achat en viager réalisé avec Mr Charrier, j'ai acheté sur le Bassin d'Arcachon.

Je pense que je garderai ce dernier bien immobilier comme résidence secondaire afin d'en profiter et d'en faire profiter mes deux enfants. A moins bien sûr que je n'ai un besoin immédiat et dans ce cas, je le revendrai.

Pourquoi avoir choisi l'achat en viager ?

Avec ma femme, nous achetons également en achat traditionnel. Acheter en viager, c'est une manière de diversifier nos placements car nous commençons à avoir pas mal de patrimoine immobilier.

Nous avons choisi l'achat en viager pour pouvoir acheter à crédit sans passer par l'emprunt aux établissements bancaires. C'est une autre façon d'acheter à crédit et à vue.

De plus, le viager, c'est une histoire de relationnel, de feeling avec le vendeur. Si vous achetez un viager occupé notamment, vous devez pouvoir vous assurer en tant qu'acquéreur que votre achat sera bien entretenu par le crédientier (vendeur).

Pensez-vous acheter de nouveau en viager avec Dominique Charrier ?

Nous sommes toujours en contact avec Mr Charrier. Nous avons bien failli faire affaire récemment mais n'avons pas fait d'offre assez rapidement et le bien nous est passé sous le nez. Ce sont les affaires !

Nous sommes encore à un âge où il est possible d'investir, je ne le ferai plus à 60 ans mais en attendant je reste ouvert aux opportunités. C'est l'occasion qui fait le larron, comme on dit.

Acheter en viager demande du temps : il faut se renseigner, visiter la maison, faire les négociations. Avec le travail dans les vignes, il y a des périodes plus compliquées pour nous. Il y a deux choses importantes pour moi quand j'achète en viager : que le bien me plaise (je marche au coup de coeur) et qu'il soit rentable. Je ne perds jamais les chiffres de vue.

En achetant en viager, on accepte aussi les règles du jeu : en tant que débirentier (acheteur en viager), on ne connaît pas l'échéance qui varie en fonction de l'espérance de vie des vendeurs. Mais Mr Charrier fait en sorte que l'échange soit gagnant-gagnant en ciblant ses viagers et en suivant la réglementation qu'il connaît par coeur.

[**LIRE LA SUITE**](#)

QUEL VIAGER POUR VOUS ?

Le viager occupé avec rente dans une stratégie patrimoniale globale

Les investisseurs sont rebutés par **l'aléa lié au viager**. Et plus particulièrement par la rente qui doit être versée au vendeur jusqu'à la fin de ses jours.

Et c'est bien normal ! Dans le cadre d'un **viager occupé avec rente**, l'impact est réel.

L'acquéreur paye un bouquet qui peut-être de 20% à 40% du prix du viager occupé (prix du bien libre déduit de la valeur économique du droit d'occupation), le reliquat étant versé par le bais d'une rente durant "toute la vie du vendeur".

Pour être honnête, **le viager occupé avec rente n'est intéressant que si vous en achetez plusieurs**.

En effet, il faut toujours **se fier aux statistiques** pour que cela soit rentable (le but en tant qu'investisseur n'est pas de vous mettre en difficultés !) : **"Quand on achète 5 viagers, il est probable qu'un des vendeurs en viager décède dans les 5 ans."**

C'est pour ça que ce type d'investissement intéresse surtout des personnes qui ont déjà du patrimoine immobilier. En particulier, ceux qui ont été échaudés par l'investissement locatif, qui est chronophage (la gestion) et stressant (risques d'impayés).

Le viager occupé sans rente : l'investissement malin qui élimine l'aléa de la rente

Pour ceux qui sont rebutés par l'idée de verser une rente sans avoir de visibilité, il y a une autre solution qui est extrêmement intéressante : **le viager occupé sans rente**.

Ce qui signifie que 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).

Les 4 atouts de cette formule :

▲ L'acquisition d'un **bien immobilier à moindre coût**. Le prix de revient est **minoré de 30 à 50 %** de la valeur vénale initiale qui compense largement la non perception de loyer *imposable* (et des soucis locatifs) et de ce fait, les frais de notaire sont calculés sur ce prix de vente minoré (économie de frais de notaire en proportion de 30 à 50 %)

▲ **La revente du bien avec une plus-value (+ ou - 80 % du prix de revient)** dès la libération définitive du bien par le(s) vendeur(s)

▲ **Les vendeurs se sentent toujours propriétaires et entretiennent parfaitement leur bien**, à l'opposé des locataires qui peuvent être négligents dans l'entretien du bien loué et ne pas payer le loyer

▲ L'acheteur d'un viager occupé sans rente peut financer son achat avec un **prêt hypothécaire**, à l'opposé du bouquet d'un viager avec rente viagère qui doit être financé avec ses fonds propres sauf rares exceptions.

Vous avez des liquidités suite à la revente d'une entreprise ou un héritage à faire fructifier ?

Le viager occupé sans rente vous donnera l'opportunité (trop peu connue) d'acquérir un **patrimoine à moindre coût, en éliminant l'aléa de la rente**, tout en rendant un grand service à une personne du 3ème âge.

Pour rappel, ici, vous avez la **possibilité de faire un emprunt bancaire** pour financer ce type de viager avec une durée de remboursement nettement supérieure à l'espérance de vie du vendeur.

[**DEMANDER NOTRE DOCUMENTATION DU VIAGER OCCUPE SANS RENTE**](#)

Le cas particulier et rare du viager libre

Dans cette hypothèse, **l'acquéreur ou débirentier disposant entièrement du bien, il peut l'occuper ou le donner en location, comme bon lui semble.**

Le viager libre est rare. En effet, les vendeurs pour la plupart souhaite tout simplement vieillir chez eux.

Mais parmi les vendeurs, nous avons des **seniors qui ont du patrimoine** : ceux qui ont une résidence secondaire ou d'anciens investisseurs immobiliers qui ont des biens locatifs.

Bien évidemment, ce type de viager est plus cher que celui qui est occupé mais reste intéressant en terme de prix.

Le viager permet de **devenir propriétaire avec un faible apport personnel et en remboursant le crédit vendeur comme un loyer.**

Le remboursement les premières années est inférieur au remboursement d'un crédit bancaire et ceci pour un même capital et une espérance de vie égale au remboursement du prêt.

Ceci reste un placement lié à l'aléa qui est bel et bien présent. Alors il faut envisager ceci dans une **stratégie patrimoniale globale**, en investissant dans plusieurs viagers (éventuellement en créant une SCI avec des amis de confiance).

Le cas de plus en plus fréquent du viager libre/loué

C'est un investissement en immobilier avec un locataire déjà dans les lieux.

Vous percevez les loyers des locataires déjà dans les lieux, ces loyers vous permettant de payer une partie plus ou moins importante de la rente.

Cet investissement est sécurisé dans la mesure où les locataires sont souvent des locataires anciens et qui ont fait leur preuve dans le paiement régulier des loyers.

Il s'agit ici d'une belle stratégie pour **étoffer votre patrimoine en limitant les risques locatifs.**

Vous avez désormais un aperçu des différentes réalités du viager.

Comme **tout investissement**, il doit être **pesé en fonction des avantages et de ses inconvénients** (surtout l'aléa mais qui peut être gommé soit par la formule du viager sans rente, soit par la théorie des grands nombres).

Si vous avez un capital à placer alors vous pouvez envisager le viager pour **diversifier votre portefeuille et investir de façon solidaire.**



TÉMOIGNAGE

Monsieur Leroy*, acheteur en viager auprès de l'Institut National du Viager, a accepté pour nous de revenir sur son expérience et son choix de l'achat en viager.

Monsieur Leroy a 49 ans, il est divorcé, a deux enfants et il est le directeur général d'une entreprise. Il possède trois viagers en plus de biens immobiliers en nue propriété acquis par l'achat traditionnel : un à Paris 12, un à Boulogne et un à La Baule.

Monsieur Leroy, pourquoi avoir choisi d'acheter en viager ?

Les placements sécurisés traditionnels ne rapportent rien ou pas grand chose ! J'avais envie de diversifier mes placements. J'ai deux gestionnaires de patrimoine et ils font un travail compliqué : il est difficile d'obtenir de la rentabilité sur mes placements. Je suis même content quand je ne perds pas d'argent !

Je pense que le viager immobilier est un investissement immobilier intéressant pour diversifier mes placements dans la pierre et les rendre rentables grâce à la décote entre autres.

Par ailleurs, j'ai beaucoup aimé le fait d'investir pour aider des personnes âgées à obtenir un complément de revenus pour améliorer leur quotidien, pour partir en maison de retraite ou tout simplement pour faire un cadeau. J'ai trouvé que la démarche d'entraide intergénérationnelle était intéressante.

Pourquoi choisir le viager plutôt que la vente traditionnelle ?

Les prix de vente de biens sur Paris sont extrêmement onéreux. Je n'avais pas spécialement envie de payer 12 000 € le mètre carré !

Financièrement, il me semble qu'il est plus intéressant de passer par le viager.

Par ailleurs, cela m'évite la gestion locative. J'ai des locataires qui parfois ne paient pas leur loyer ou détériorent le bien alors que là je n'ai pas le problème : c'est moi, en tant que débirentier qui doit s'acquitter du paiement de la rente au crédientier (vendeur) !

Je crois beaucoup au viager, c'est vraiment un produit d'avenir qui n'est pas assez connu aujourd'hui. 5 000 à 7 000 ventes en viager sont réalisées chaque année pour des centaines de milliers de biens qui ne trouvent pas d'acquéreur... Il y a peut-être encore un tabou sur le viager qui n'a pas lieu d'être mais c'est un manque de culture et de communication autour de ce produit.

- D'un côté pour les familles ayant peu de moyens, le viager peut aider à financer un départ en maison de retraite.

- De l'autre, c'est un placement intéressant même pour des jeunes. Si j'avais connu le viager à 30 ans, je m'y serai tourné plus tôt ! J'aurais préféré mettre 200 € par mois pour un viager et ne pas avoir à gérer les locations et les emprunts à la banque parce que c'est compliqué quand on travaille.

La vente en viager est une relation tripartite entre le vendeur en viager, l'acheteur et l'expert-conseil qui doit pouvoir bénéficier à tout le monde. Si le vendeur estime son bien trop cher, il n'arrivera pas à le vendre. De même si l'agent prend une commission trop onéreuse. Et si l'acheteur cherche à casser les prix, cela ne peut pas fonctionner non plus.

Quand je fais une propositions d'achat en viager, j'utilise des données factuelles avec par exemple l'outil Patrim et je reçois les conseils de Dominique Charrier, qui est honnête, souple et cherche avant tout à rendre service aux deux parties prenantes.

Quel est votre objectif avec les achats en viager ?

Je souhaite faire de la location et du rendement locatif au décès du vendeur quand son bien est en viager occupé. Celui de La Baule est en viager libre avec rente viagère : je suis en train de le rénover pour ensuite le louer. Mon objectif final est de me constituer un patrimoine immobilier pour avoir un complément de retraite grâce aux loyers.

LIRE LA SUITE



ET SI LE VIAGER DEVENAIT UNE VÉRITABLE SPÉCIALITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES AGENTS IMMOBILIERS ?

Les **agents immobiliers** souffrent d'une **concurrence féroce** (et selon les Régions, faire du business est compliqué). Alors, comment tirer son épingle du jeu dans un tel contexte ?

Comme tout marché, se positionner différemment permet de gagner :

- ▲ En **visibilité**. Etant sur un marché nouveau, il est facile d'être repéré pour sa spécialité ;
- ▲ En **notoriété**. En maîtrisant les rouages techniques du viager, vous devenez le référent viager, auprès de vos clients et des professionnels de l'immobilier

Le viager est **simple à comprendre** : c'est une vente immédiate avec paiement à terme sur une durée indéterminée qui est la durée de vie du vendeur.

Son prix de vente est classiquement composé d'un bouquet payé comptant et d'une rente mensuelle (mais qui n'est pas obligatoire selon la formule choisie).

Bien sûr, et vous l'avez en tête, **le viager** souffre d'un défaut qui s'appelle **l'aléa**. Sachez qu'il n'est pas rédhibitoire pour trouver des acquéreurs (mais il faut trouver les bons) et qu'il **peut disparaître** grâce à un viager encore peu connu (on vous dit tout après).

Le viager pâtit de graves préjugés qui annihilent ses deux atouts : **le vendeur vieillit chez lui en toute autonomie et l'acquéreur acquiert un patrimoine à moindre coût**.

Ces deux atouts sont aussi de vrais arguments pour convaincre vendeur et acquéreur.

Vous vous en doutez, connaître le viager demande rigueur, éthique et compétence. A vous de jouer !

LE VIAGER UN MARCHÉ D'AVENIR

Le financement de l'autonomie des personnes âgées, un problème à résoudre urgemment

6 218 848 de séniors sont âgés de 75 à 85 ans et devinez ?

Les trois-quart d'entre eux sont propriétaires de leur résidence principale.

Ce patrimoine immobilier est estimé à **plusieurs milliers de milliards d'euros** (3 100 milliards au minimum).

Il représente environ 60% du patrimoine immobilier français.

Aujourd'hui les professionnels de l'immobilier se battent sur 40% : un **champ immense** est ouvert à qui saura l'appréhender.

Avec une retraite moyenne de 1300 euros net par mois (pour les plus chanceux), les **dépenses du quotidien pèsent sur leur budget**. Les $\frac{3}{4}$ d'entre eux ne s'en sortent pas.

Alors imaginez ce qui arrive lorsqu'une personne âgée commence à être dépendante.

Il lui est juste **impossible de financer son autonomie et ses soins**. Les héritiers, s'ils le peuvent, doivent alors s'en charger. A défaut, cela se finit à l'EPHAD.

Or, **85% des seniors veulent vieillir chez eux**. Comme tout le monde.

D'ailleurs cette problématique devient une des priorités des pouvoirs publics.

Le **rapport parlementaire "Grand Âge et Autonomie** du 28 mars 2019" remis au Gouvernement envisage le viager comme LA piste sérieuse (et inéluctable en réalité) à suivre pour régler les frais astronomiques engagés pour financer le vieillissement de la population, l'Etat et les collectivités locales étant incapables d'y faire face.

Le reste à charge pour **financer la dépendance des séniors** par les familles donc les enfants est (sera) important et pouvant atteindre plusieurs milliers d'euros par mois et par parent. Il est bon ici de rappeler que **les enfants ont une obligation alimentaire incontournable** vis à vis de leurs parents (Article 205 et suivants du **code civil**).

Ceci veut dire que les enfants **doivent** "aider, donner tout ce qui est indispensable pour vivre, c'est à

dire procurer la nourriture, les vêtements, le logement, les frais médicaux et pharmaceutiques".

Se **spécialiser** dans le viager **aujourd'hui**, c'est avoir un **coup d'avance** sur l'avenir.

Un boulevard encore peu exploité : la transaction socialement responsable

Le viager, comme vous le savez sans doute, jouit d'une réputation analogue aux délinquants qui arnaquent les gens âgés ou escroquent les petits épargnants.

En tant que professionnel de l'immobilier, vous vous devez de connaître ce que recouvre le viager.

Il est en réalité un **investissement gagnant-gagnant, pour le vendeur**

et pour l'acheteur :

Les **seniors** (vendeurs) 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.

Les **investisseurs** 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 30 à 60 % (en fonction de l'âge du vendeur) à la valeur libre du logement**.

On ne va pas se mentir, il y a une ombre au tableau : l'aléa.

Oui il existe. C'est la raison pour laquelle, il faut choisir des investisseurs qui ont déjà du patrimoine parce que le viager s'inscrit dans une **stratégie patrimoniale globale**.

Autre point important (et souvent méconnu), **il existe un viager qui supprime complètement l'aléa sur la rente**. En effet, le **viager occupé sans rente** convient parfaitement aux acheteurs les plus frileux puisqu'il **verse le prix de vente en une seule fois** (le prix de revient est **minoré de 30 à 50 %** de la valeur vénale initiale en fonction de

l'espérance de vie du vendeur et du taux de rentabilité du bien).
Le viager, qui a donc de multiples facettes, est une **transaction intergénérationnelle que peu de professionnels savent présenter et vendre** (du fait notamment des préjugés qu'ils ont eux-mêmes à ce sujet).

Or, c'est dommage. Parce que le viager est le **seul investissement immobilier qui mêle rentabilité et solidarité**.

COMMENT SE DIFFÉRENCIER DE LA CONCURRENCE : FAIRE DU BUSINESS ÉTHIQUE

Certes, le viager pâtit d'une mauvaise image. "C'est un pari sur la mort" disent ses détracteurs" (alors que non, c'est un **pari sur la vie**). Mais les agents immobiliers ne sont pas toujours bien vus non plus !

Or, vendre en viager, c'est aussi s'engager dans un **business éthique**. Et c'est donc l'occasion de redorer son blason.

Le viager a donc un vrai effet Kiss Kool. Vous pouvez, grâce à ce nouveau marché, **augmenter votre chiffre d'affaire** mais surtout,

vendre pour la **bonne cause** (au service des personnes âgées) et être **reconnu** pour cela.

Augmenter son Chiffre d'Affaire grâce à un nouveau marché

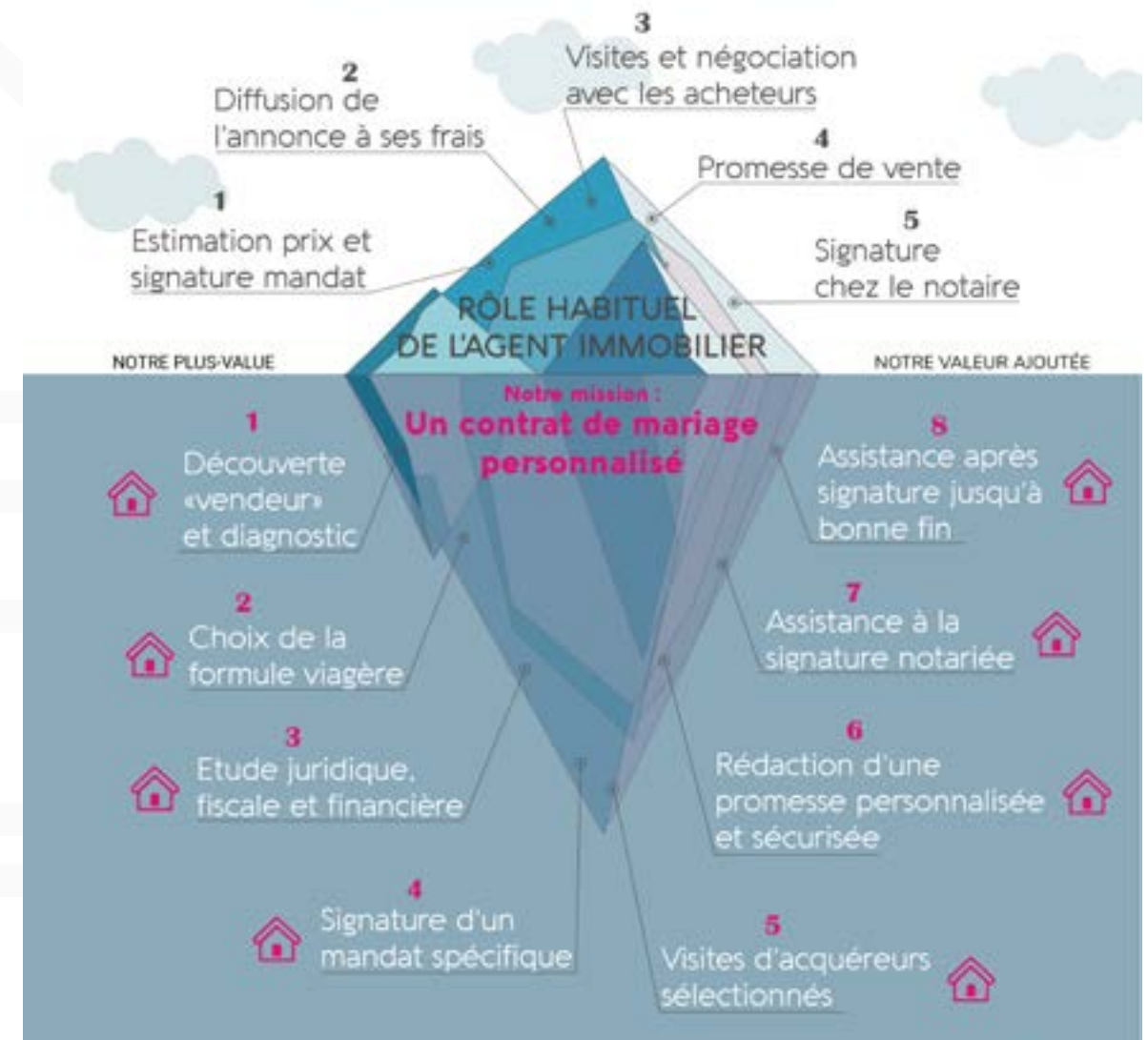
Ce nouveau marché de l'immobilier aborde un métier complexe qui demande une expertise liée aux besoins et désirs des vendeurs, c'est à dire rester chez soi tout en vendant effectivement le bien.

De ce fait, toute cette partie se rémunère par un pourcentage supplémentaire sur des honoraires d'agence classique

En conclusion, en tant qu'expert en viager, vous devrez créer et gérer les **9/10 de l'iceberg** ci-contre, ce que nous appelons le contrat de mariage entre vendeur et acheteur qui gèrera leurs rapports durant toute leur vie.

Cette expertise peu partagée a une valeur immatérielle importante qui se paye : vos honoraires seront donc confortables (des honoraires classiques majorés de 20 à 40 %).

« L'ICEBERG DU VIAGER »



Gagner en notoriété par rapport à la concurrence

Très peu de professionnels sont sur le marché du viager que cela soit par méconnaissance ou par incompétence.

D'autres s'y intéressent, sans vraiment en maîtriser tous les aspects.

Conséquences ? Non seulement ils frustrent les personnes âgées qui n'arrivent pas à vendre mais en plus, ils échouent à trouver les acquéreurs intéressés.

Que les choses soient claires dès maintenant. Si vous recherchez un "marché facile" et que vous ne pensez qu'à vous remplir les poches, passez votre chemin.

Le viager reste une vente mais l'humain est primordial (et donc complexe) : l'éthique et la confiance à obtenir du vendeur sont plus importants que le chiffrage du prix d'un bien.

Comprendre le sénior quand on est plus jeune que lui n'est pas évident et **il est nécessaire de saisir ses peurs, ses angoisses, ses questionnements exprimés ou non et pouvoir y répondre avec ses mots à lui.**

Encore faut-il savoir parler aux vendeurs (et cela prend du temps, une partie de votre travail sera de rassurer ces personnes âgées et de dresser le bon diagnostic) et trouver les investisseurs qui ont le bon profil (et non, acheter en viager est envisageable que pour certains types d'acheteurs).

Si vous êtes d'accord avec ces principes, alors **vous avez de grandes chances de réussir dans ce domaine** où les opportunités sont nombreuses. Et surtout, vous **vous sentirez utile.**

Se spécialiser dans le viager, c'est une chance pour vous de :

- ▲ Réinventer votre métier d'agent immobilier. Vous ferez du **business** mais vous **aiderez** également des seniors à vivre en autonomie chez eux
- ▲ Gagner en assurance par rapport aux concurrents. Vous vous spécialisez. Vous ne serez plus un agent immobilier parmi tant d'autres, mais **"l'expert immobilier, spécialiste du viager"**

- ▲ Attirer naturellement les prospects qui veulent en savoir plus sur le sujet; par expérience, le **bouche à oreille** dans ce milieu est assez **rapide** et vous en **profiterez.**

Le viager, pratiqué avec éthique, est une **vraie plus-value** dans votre carrière. Non seulement vous ouvrez sur un autre marché mais en plus vous gagnez en notoriété sur le marché classique de l'immobilier (quand on a une bonne réputation dans un domaine, on a une bonne réputation partout).

DEVENIR L'UN DES PREMIERS RÉFÉRENTS DANS LE MARCHÉ DU VIAGER

Aujourd'hui, il est possible de devenir référent "rapidement" à condition bien sûr de devenir une pointe dans le domaine.

Ici, pas de secret, pour être dans les premiers, il faut se former.

Le viager, une vraie compétence à développer (et que peu de professionnels maîtrisent).

Le viager est donc une vente immédiate composée de plusieurs éléments : le bouquet (somme versée comptant à l'acte d'achat), la rente (si le vendeur a choisi l'option), le droit d'usage et d'habitation du vendeur (qui est protégé à condition d'insérer les bonnes clauses).

Vous pouvez prendre connaissance des parties précédentes concernant le vendeur et l'investisseur pour bien comprendre les enjeux juridiques de chacune des parties.

Votre rôle, c'est d'encadrer l'ensemble de la transaction, du début jusqu'à la fin, que ça soit pour le vendeur ou l'acquéreur.

Cela demande de savoir :

Établir un diagnostic

- ▲ **de l'état du bien et de la situation** personnelle, financière et médicale du vendeur. Une vraie empathie permettra de bien appréhender les attentes de ce dernier ;

Évaluer le bien du

- ▲ **vendeur**, en fonction de ses besoins et des réalités du marché, et savoir appliquer l'abattement sur le prix qui correspond à son droit d'occupation. Ici, il faut faire preuve de pédagogie pour expliquer que rester chez soi a un prix et correspond à un manque à gagner pour l'acquéreur ;

Proposer **la bonne**

- ▲ **formule selon l'objectif du vendeur :**

- **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.

- **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)

- **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.

- **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.

▲ **Trouver l'acquéreur et établir également son profil personnel,**

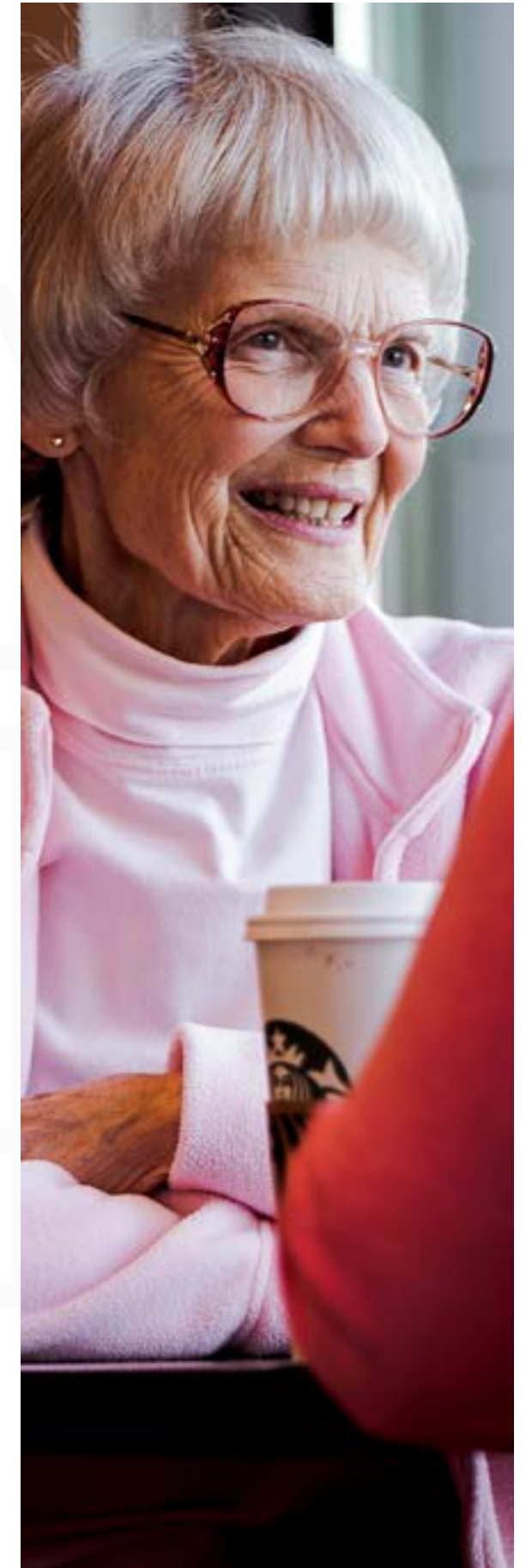
patrimonial, familial. Il conviendra en fonction de sa stratégie de lui proposer les différents types de viager (la tendance est actuellement le viager occupé sans rente) ;

- ▲ **Sécuriser la transaction** par son savoir-faire et éventuellement une assistance d'un expert-conseil en viager d'expérience à tout moment.

▲ **Cet expert vous permettra de pouvoir justifier**

vos dires et vos écrits ce qui est essentiel et déterminant tant la prise de mandat que la rédaction de l'offre d'achat ou de la promesse de vente.

Le recours à un notaire qui saura retranscrire les volontés de chacune des parties mais également les clauses sécurisant parfaitement le vendeur (le privilège du vendeur et la clause résolutoire) **sera un plus** sachant que la plupart des notaires sont des généralistes du droit et de la vente et non des spécialiste de la vente en viager.



POUR DEVENIR LE MEILLEUR : SE FORMER

Le viager vous offre une belle perspective d'évolution dans votre carrière. Cependant, devenir expert en viager demande une préparation adéquate.

La formation et l'accompagnement auprès d'un spécialiste reconnu et d'expérience sont les seules voies pour y parvenir.

Se former à la technique et à l'éthique

Viager Ethique, dirigé par Dominique CHARRIER, vous propose des sessions de formation basées sur la pratique, les règles juridiques et la déontologie.

Viager Ethique vous transmet son savoir-faire ainsi qu'un savoir-être, indispensable pour rassurer chacune des parties et conclure un contrat sécurisé où tout le monde est gagnant.

Vous bénéficiez de plus de 40 ans d'expérience et vous apprendrez ainsi à :

▲ Mettre le vendeur au centre de la transaction (ce n'est pas que du business, c'est également un geste social fort)

▲ Conseiller, avant et après la vente, le vendeur et l'acquéreur (un vrai expert suit ses clients du début jusqu'à la fin)

▲ Créer et rédiger un véritable "contrat de mariage" entre le vendeur et l'acquéreur qui gèrera leurs relations jusqu'au décès du vendeur

Il n'y a que de cette manière que vous vous ferez un nom dans le milieu du viager.

Car n'oubliez pas ceci. Le viager souffre d'une image négative et un professionnel qui intègre ce secteur doit être irréprochable juridiquement et intègre moralement.

Suivre une formation animée par Dominique CHARRIER, c'est l'ambition de devenir un grand professionnel animé de valeurs éthiques. "Monsieur Viager", comme aiment l'appeler ses confrères, est reconnu pour cela.

Les programmes de Viager Ethique sont certifiés DATADOCK et donc pris en charge par les fonds de formation auxquels un agent immobilier cotise.

De plus, pour les agents immobiliers ou leurs négociateurs salariés, agents commerciaux ou mandataires, **cette formation rentre dans le cadre de la formation obligatoire** prise en compte pour le renouvellement de la carte professionnelle des professionnels (Loi ALUR).

JE VEUX RECEVOIR LE PROGRAMME DE FORMATION

Se faire accompagner

La pratique est indispensable mais la mise à jour de ses connaissances est essentielle (le marché et la législation évoluent rapidement). Le perfectionnement continu est vivement recommandé pour devenir un expert en viager respecté.

A cet effet, Proxivia a été créée.

Proxivia, c'est un accompagnement global pour les professionnels de l'immobilier par le biais de deux formules.

▲ Abonnement classique : vous êtes semi-autonome et vous vous formez par vous-même grâce à des conseils ponctuels et personnalisés, des informations et conseils réguliers, une boîte à outils et vous bénéficiez d'un accès à un site d'annonces spécialisé dans le viager qui vous permet de gagner en visibilité.

▲ Abonnement premium : vous avez non seulement accès à tous les avantages de l'abonnement classique mais surtout vous bénéficiez d'une gestion totale des dossiers avec un expert Viager si vous avez besoin d'être assisté dans la **gestion d'une vente en viager jusqu'à bonne fin** et ce, dans le cadre d'un partenariat inter-agence, avec une rémunération perçue par l'expert viager à la vente effective du viager.

L'accompagnement Proxivia vous garantit d'évoluer dans un véritable écosystème dédié au viager regroupant un grand nombre de professionnels facilitant les transactions viagères et la mise en relation acheteur-vendeur.

JE VEUX DÉCOUVRIR L'OFFRE PROXIVIA,
L'ÉCOSYSTÈME
DU VIAGER.



Viager Ethique[®]

l'Esthétique du Viager

05 56 40 23 56

contact@viager-ethique.fr

viager-ethique.fr

