

**Découvrez
comment
sécuriser
votre
retraite
grâce au
viager en
2026**

Sommaire

INTRODUCTION	-----	03
COMPRENDRE LE VIAGER	-----	04
LES BÉNÉFICES VENDEUR	-----	05
LES BÉNÉFICES INVESTISSEUR	-----	06
LE MARCHÉ	-----	07
POUR 2026 EST UNE ANNÉE	-----	
CHARNIÈRE ?	-----	08
LA MISE EN PLACE	-----	09
LES PIÈGES À ÉVITER	-----	09
TÉMOIGNAGES & CAS PRATIQUES	-----	10
CONCLUSION	-----	10
ANNEXE	-----	11
FAQ	-----	11
QUI SOMMES-NOUS ?	-----	12



Introduction

La retraite n'a jamais été un sujet aussi sensible qu'aujourd'hui. Allongement de la durée de vie, incertitudes sur l'avenir des pensions, hausse du coût de la vie... Autant de réalités qui amènent les Français à chercher des solutions pour préserver leur confort et anticiper l'avenir.



Parmi les leviers disponibles, le viager occupe une place à part. Souvent perçu comme un sujet délicat, il s'impose désormais comme une véritable stratégie patrimoniale, à la fois humaine et financière.

Ce livre blanc a pour objectif de vous faire découvrir, simplement et concrètement, comment le viager peut sécuriser votre retraite en 2025. Vous y trouverez des explications claires, des exemples chiffrés, des témoignages et des conseils pratiques pour envisager cette solution en toute sérénité.



Comprendre le viager



Le viager est une vente immobilière assortie d'une rente viagère. Concrètement, un propriétaire cède son bien à un acquéreur, en échange d'un versement initial (le bouquet) et d'une rente régulière, due jusqu'à son décès.

Les différentes formes de viager :

- Viager occupé : le vendeur conserve son droit d'usage et d'habitation (DUH) et continue de vivre dans son logement.
- Viager libre : l'acquéreur peut occuper ou louer immédiatement le bien.
- Vente à terme : les paiements sont limités dans le temps (par exemple sur 15 ans), ce qui donne de la visibilité.
- Nue-propiété : le vendeur conserve l'usufruit du bien et cède uniquement la nue-propiété.

Le viager repose sur un cadre juridique solide, protégé par le Code civil et contrôlé par le notaire. C'est un contrat encadré et sécurisé, garantissant la protection du vendeur comme de l'acquéreur.

Les bénéfices pour le vendeur

Vendre en viager, c'est avant tout une manière de transformer un patrimoine immobilier en revenus complémentaires garantis à vie.

Les principaux avantages :

- Revenus supplémentaires : une rente viagère régulière qui complète la pension de retraite.
- Sécurité du logement : en viager occupé, le vendeur continue à habiter chez lui.
- Réduction des charges lourdes : l'acquéreur prend en charge les gros travaux (articles 605/606 du Code civil).
- Transmission facilitée : possibilité d'aider ses enfants de son vivant, tout en s'assurant un revenu.

Exemple : Une maison estimée à 300 000 € est vendue en viager occupé. Le vendeur perçoit un bouquet de 50 000 € à la signature, puis une rente mensuelle de 900 €. En conservant l'usage du logement, il améliore son confort de vie sans déménager.



Les bénéfices pour l'investisseur

Côté acquéreur, le viager est une opportunité d'investir autrement.

Les intérêts principaux :

- Accéder à un bien immobilier avec un effort d'investissement réduit : pas de crédit bancaire lourd, mais un bouquet puis des rentes mensuelles.
- Diversification patrimoniale : alternative aux placements financiers (assurance-vie, SCPI, immobilier locatif).
- Effet de décote : le prix est diminué en fonction de l'âge du vendeur et du type d'occupation.

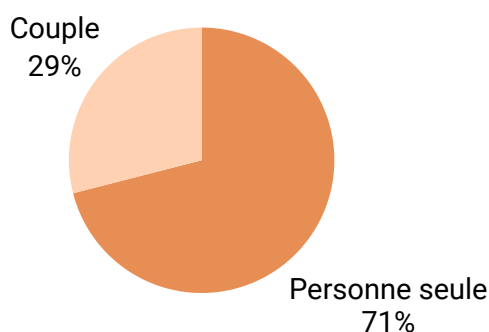
Exemple : Un appartement libre évalué à 250 000 € est acquis en viager avec un bouquet de 80 000 € et une rente de 750 €/mois. L'investisseur bénéficie d'un rendement supérieur à un placement locatif classique, sans les contraintes de gestion courante.



Le marché du viager en 2026

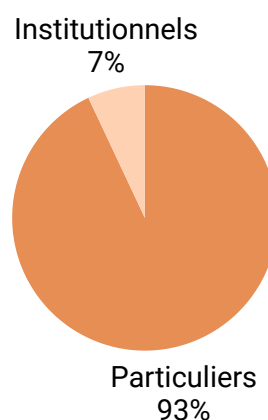
PROFIL DES VENDEURS

Age moyen :
74,4 ans

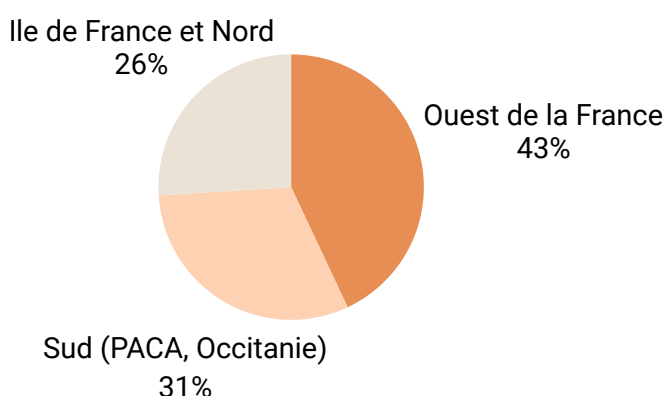


PROFIL DES ACQUÉREURS

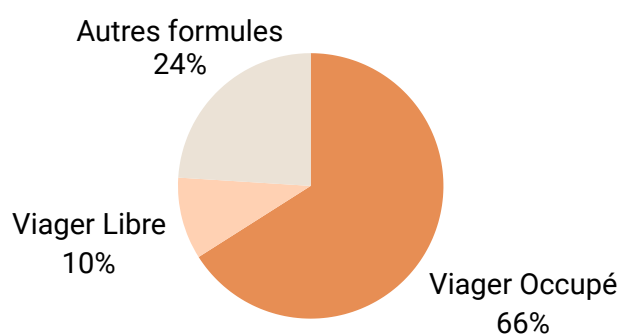
Age moyen :
46 ans



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE



TYPES DE VIAGER



VOLUME ET CROISSANCE

- Environ 6 000 ventes par an, soit 0,5 à 1 % des transactions immobilières.
- 1,6 milliard d'euros de volume d'affaires.
- Croissance de +20 % depuis 2020, malgré un marché immobilier global en crise.
- Prix moyen : 295 000 €, en hausse de 5 % par rapport à 2023.



Pourquoi 2026 est une année charnière

Plusieurs tendances rendent le viager particulièrement pertinent aujourd'hui :

- La démographie : l'arrivée à la retraite de la génération du baby-boom crée un afflux de biens potentiellement concernés.
- L'économie : face à l'inflation, la rente viagère apparaît comme une ressource stable et indexée.
- L'institutionnalisation : de plus en plus de fonds d'investissement s'intéressent au viager, renforçant sa crédibilité et sa transparence.

En 2025, le viager n'est plus un tabou, mais une réponse moderne aux enjeux économiques et sociaux du vieillissement.

Les étapes pour mettre en place un viager



1. Estimation du bien par un professionnel du viager.
2. Calcul du bouquet et de la rente selon l'âge du vendeur, la valeur du bien et le type de viager.
3. Choix de la formule : occupé, libre, vente à terme...
4. Signature chez le notaire, garantissant la sécurité du contrat.
5. Suivi : encaissement de la rente, répartition des charges, accompagnement du vendeur.

Les pièges à éviter

- Mal estimer la valeur du bien ou fixer une rente irréaliste.
- Se lancer sans accompagnement professionnel, au risque de déséquilibrer le contrat.
- Négliger l'impact fiscal ou la transmission aux héritiers.

Un viager bien préparé, avec l'appui d'experts, devient une solution patrimoniale sécurisée.

Témoignages et cas pratiques

- **Marie et Jacques, 78 et 74 ans** : *"Nous avons vendu en viager occupé notre maison à Royan. Cela nous permet de rester chez nous tout en percevant chaque mois une rente confortable."*
- **Stéphane, 52 ans, investisseur** : *"Avec le viager, j'ai diversifié mon patrimoine. C'est un placement immobilier à long terme, plus humain qu'un investissement classique."*
- **Maître Dupont, notaire** : *"Le viager est une opération encadrée et sécurisée. Le notaire veille à protéger les deux parties, en s'assurant que le contrat est équilibré."*

Conclusion

Sécuriser sa retraite ne se résume pas à compter sur une pension de plus en plus incertaine. Le viager permet de transformer un patrimoine immobilier en revenus stables, tout en restant chez soi et en transmettant plus sereinement à sa famille.

En 2026, le viager se positionne comme une **solution patrimoniale moderne et humaine** : une alliance entre stabilité financière, liberté de choix et solidarité intergénérationnelle.



Glossaire

- **Bouquet** : somme versée au moment de la signature.
- **Rente viagère** : revenu régulier versé au vendeur jusqu'à son décès.
- **DUH (Droit d'Usage et d'Habitation)** : droit de rester dans son logement à vie.
- **Nue-propriété** : droit de posséder le bien, sans en avoir l'usage immédiat.

FAQ

Que se passe-t-il si l'acquéreur arrête de payer la rente ?

→ Le vendeur peut le mettre en demeure, engager une action en justice pour obtenir la résolution de la vente : le bien revient alors au vendeur, qui conserve le bouquet et les rentes déjà versées à titre d'indemnité.

Peut-on vendre en viager à un membre de sa famille ?

→ Oui, mais avec vigilance et encadrement légal strict.

La rente est-elle imposable ?

→ Oui, mais de façon partielle et selon l'âge du vendeur, ce qui en réduit la charge fiscale.

« Bien préparer sa retraite, ce n'est pas seulement prévoir l'avenir, c'est surtout choisir de vivre le présent avec sérénité. »



Qui suis-je ?



YANNICK POULIN

EXPERT VIAGER

“En tant qu’expert en viager en Charente-Maritime, j’accompagne depuis plusieurs années mes clients dans la réussite de leurs projets immobiliers. Fort de plus de 160 transactions réalisées, j’ai développé une expertise reconnue dans la valorisation et la transmission du patrimoine.

À l’écoute de vos besoins, je vous propose des solutions sur mesure, adaptées à votre situation et à vos objectifs. Je vous accompagne à chaque étape, de l’étude à la signature chez le notaire, en vous apportant des conseils clairs, sécurisés et personnalisés.

Spécialisé en gestion de patrimoine et en investissement depuis 2010, je mets mon expérience au service de l’optimisation de vos projets, qu’il s’agisse de vendre, d’investir ou d’anticiper la transmission de vos actifs.

Mon engagement : vous apporter une vision experte, transparente et efficace, pour vous permettre de prendre les bonnes décisions en toute sérénité.”

ME CONTACTER POUR EN SAVOIR PLUS

06 73 16 07 74 | yannick.poulin@horus-selection.fr

www.horusselection.fr | www.horusselection-viager.com

N’hésitez pas à simuler votre rente via notre site www.horusselection.fr