Suivi des marchés locaux de l'habitat de l'AAV de Rennes

Le viager : d'un marché de particuliers à un dispositif pour les collectivités ?

UN LEVIER QUANTITATIVEMENT LIMITÉ MAIS COMPLÉMENTAIRE AUX AUTRES OUTILS FONCIERS

Le viager est, dans sa forme la plus courante, une vente immobilière dans laquelle le vendeur perçoit, de la part de l'acheteur, un capital initial (le bouquet) puis une rente jusqu'à son décès, tout en restant chez lui. Dans le cas du viager occupé, le vendeur conserve le droit de demeurer dans son logement, ce qui en fait un outil à l'articulation d'enjeux patrimoniaux, résidentiels et sociaux.

Dans l'aire d'attraction de la ville de Rennes (AAV), 79 % des ménages de plus de 65 ans sont propriétaires de leur logement, représentant un gisement foncier « potentiel » non négligeable, bien qu'encore faiblement mobilisé. Entre 2015 et 2023, un total de 73 transactions en viager, toutes réalisées par des particuliers, a été recensé dans l'AAV, majoritairement sous forme occupée (71 %). Ces volumes modestes témoignent du caractère encore marginal du dispositif, mais aussi de son potentiel dans un contexte marqué par le vieillissement de la population, la fragilisation relative des revenus à la retraite et la montée des besoins liés à la perte d'autonomie.

Au-delà des transactions entre particuliers, le viager peut également présenter un intérêt pour les acteurs publics et parapublics. Disposant de la capacité juridique d'acquérir en viager, les collectivités pourraient y voir un outil complémentaire pour accompagner le maintien à domicile des seniors modestes, anticiper des acquisitions foncières dans le diffus, produire à terme des logements abordables sans recourir à la construction neuve, et inscrire leur action dans une logique de sobriété foncière. Le Prêt Viager Social proposé par la Banque des Territoires depuis 2022 peut, à cet égard, faciliter certains montages impliquant des opérateurs sociaux.

Ses limites demeurent toutefois importantes : durée de portage longue et incertaine souvent de l'ordre d'une quinzaine d'années, image culturelle encore ambivalente, complexité juridique et financière, ainsi que nécessité d'accompagner des vendeurs parfois âgés, isolés ou vulnérables. Le viager ne peut donc être considéré comme une solution de masse. Il constitue plutôt un outil de niche, mais potentiellement stratégique, dans la mesure où il permettrait de mobiliser des biens que les dispositifs fonciers classiques peinent souvent à atteindre.

AAV de Rennes

79 % des ménages de + de 65 ans propriétaires de leur résidence principale

Source : INSEE, RP 2022 - traitements Audiar

77 ans âge moyen des vendeurs en viager

144 500 € prix moyen des ventes en viager

Source Dataviz : PERVAL (2015-2023) - traitements Audiar

AUDIAR RENNES

CADRAGE : DÉFINITIONS ET FONCTIONNEMENT

Encadré par le Code civil, le viager est une vente immobilière par laquelle le vendeur (appelé le crédirentier) cède un bien à un acheteur (le débirentier) en contrepartie d'une rente versée jusqu'à son décès, assortie le plus souvent d'un capital initial (le bouquet). Ainsi, l'achat en viager consiste à acheter un logement sans avoir à verser la totalité du prix de vente le jour de l'acquisition. L'acheteur ne pourra en prendre possession et éventuellement l'occuper qu'au décès du vendeur (viager occupé) sauf si ce dernier le libère immédiatement (viager libre).

Ce type d'opération présente des avantages :

- pour le vendeur qui perçoit en contrepartie de la vente de son bien, une rente périodique jusqu'à son décès appelée « rente viagère ». Ainsi, en plus d'un régime fiscal favorable, le viager permet de bénéficier d'une rente à vie.
- pour l'acheteur, le principal avantage est de pouvoir échelonner, dans le temps, le paiement du bien immobilier. Toutefois, rien ne lui garantit que le montant total sera, in fine, inférieur ou égal à la valeur réelle du bien car le coût final dépendra de la date de décès du vendeur…

Les principaux motifs avancés par les vendeurs sont :

- **financer le quotidien et le bien vieillir à domicile**

La vente en viager permet de compléter les revenus notamment à la retraite, tout en continuant à vivre dans son logement dans le cas d'un viager occupé. Elle constitue ainsi une solution pour faire face aux dépenses courantes, aux frais liés au maintien à domicile ou à l'adaptation du logement. Le versement d'une rente viagère apporte par ailleurs une sécurisation financière dans la durée, celle-ci pouvant être réversible au profit du conjoint survivant.

- **aider ses proches de son vivant**

Le viager peut également répondre à une volonté de soutien familial. Le bouquet perçu lors de la vente peut être mobilisé pour aider financièrement des enfants ou petits-enfants, par exemple dans le cadre d'un projet immobilier, d'études, d'une installation ou de difficultés ponctuelles.

- **simplifier la gestion patrimoniale**

Pour certains vendeurs, le viager permet d'alléger les contraintes liées à la détention d'un bien immobilier. Il peut notamment conduire à transférer une partie des responsabilités au débirentier, en particulier certains gros travaux relevant du propriétaire, ainsi que, selon les modalités prévues au contrat, la taxe foncière et certaines charges.

- **améliorer ses conditions de vie en l'absence d'enjeu de transmission**

Enfin, le recours au viager peut concerner des propriétaires sans héritiers directs, ou pour lesquels la transmission patrimoniale n'est pas une priorité. Il leur permet alors de mobiliser la valeur de leur patrimoine immobilier afin d'améliorer leurs conditions de vie et de profiter davantage de leurs ressources de leur vivant.

Lorsqu'un particulier achète en viager, les conditions de revente du bien ne font pas l'objet d'un encadrement spécifique. L'acquéreur peut, en principe, revendre librement son bien, sous réserve de respecter les obligations inhérentes à l'acquisition, notamment le paiement de la rente viagère. Dès lors, le viager ne constitue pas, en lui-même, un dispositif anti-spéculatif. En revanche, il peut le devenir lorsqu'il est encadré et mobilisé par des opérateurs publics ou parapublics dans le cadre d'une stratégie foncière ou sociale. À ce titre, depuis 1996, les collectivités territoriales et leurs groupements (EPCI) disposent de la capacité juridique d'acquérir des biens en viager, en application notamment des articles L.2241-4 et L.5211-16 du Code général des collectivités territoriales. Les centres communaux et intercommunaux d'action sociale (CCAS et CIAS) peuvent également recourir à ce type d'acquisition, dès lors que cela s'inscrit dans leurs missions d'action sociale. Toutefois, ce type de stratégie implique une capacité financière et une gestion dans le temps long, ainsi qu'une maîtrise des aléas liés à la durée de vie des crédirentiers, qui conditionne le coût global de l'opération.

LES DIFFÉRENTES FORMULES DE VIAGER

Formes de viager	Définitions et fonctionnement
Occupé	Le vendeur « crédirentier » cède la propriété du bien mais conserve un Droit d'Usage et d'Habitation (DUH) à vie. L'acheteur « débirentier » verse un bouquet et une rente. Ce modèle est le plus représenté en France.
Libre	Le vendeur cède la pleine propriété et la jouissance immédiate du bien. L'acheteur peut l'occuper ou le louer dès la signature. Cette formule est encore rare (5 à 10 % des transactions) mais est bien adaptée à des vendeurs qui souhaitent quitter leur logement (EHPAD ou rapprochement familial par exemple).
Vente à terme	Il s'agit d'une variante du viager où le paiement est plafonné dans le temps (durée fixée à 10 ou 15 ans par exemple) supprimant ainsi l'aléa en sécurisant les deux parties. Cette version est possible en version libre ou occupée.
Solidaire / social	Il s'agit d'une acquisition par un opérateur d'intérêt général (bailleur social par exemple) auprès d'un propriétaire âgé aux revenus modestes. La rente et les services (accompagnement, adaptation) sont mutualisés. Au décès du crédirentier, le logement est remis sur le marché à certaines conditions (en tant que logement locatif social ou en accession sociale).

Source : Office du viager et SCIC les 3 Colonnes.

QUELQUES CHIFFRES-CLÉS DES VENTES EN VIAGER ENTRE PARTICULIERS

Les données quantitatives nationales relatives aux ventes en viager proviennent de sources professionnelles (agences spécialisées et fédérations), celles-ci doivent donc être considérées comme des ordres de grandeur. À ce jour, aucune statistique publique officielle ne permet de mesurer ce sous-segment du marché immobilier, ni à l'échelle nationale ni à l'échelon local. Toutefois, la base de données Perval[1] fournit certains éléments qui rendent possible un état des lieux succinct du phénomène.

Données nationales

- **5 500 à 6 000 transactions par an en 2024-2025**, soit environ 0,5 à 1 % du marché immobilier (*sources : estimations professionnelles Univers Viager, Viagimmo, Renée Costes*).
- **+ 25 % de croissance depuis 2020** (*source : Univers Viager 2025*).
- **un montant qui s'établit à 1 à 1,5 Milliard d'€ par an** ; environ 1 Millard d'€ réinjecté sous forme de rentes et bouquets dans l'économie (*source : estimation Renée Costes*).
- **90 à 95 % des ventes sont en viager occupé**.
- **la concentration géographique** : l'Île-de-France, la Côte d'Azur et le Sud-Ouest représentent la majorité des transactions. La Bretagne, comme d'autres régions de l'Ouest, reste sous-représentée dans les statistiques professionnelles disponibles.
- **profil des vendeurs** : 39 % de femmes seules, 26 % d'hommes seuls et 35 % de couples / 74,4 ans d'âge moyen / 63 % ont des enfants
- **profil des acheteurs** : 93 % de particuliers / 14 ans d'horizon moyen d'investissement
- **267 000 €** : valeur moyenne « occupée » des biens
- **76 000 €** : valeur moyenne du bouquet ; elle représenterait, en pratique, 20 à 30 % de la valeur vénale « occupée » du bien (à ne pas confondre avec la valeur vénale libre du bien)[2]
- **711 €/mois** : rente moyenne

(Source : Renée Costes - entreprise française spécialisée dans le viager et la nue-propriété.)

[1] *Perval est une base de données notariale des transactions immobilières pour la France hors Île-de-France, alimentée directement par les actes authentiques enregistrés par les notaires.*

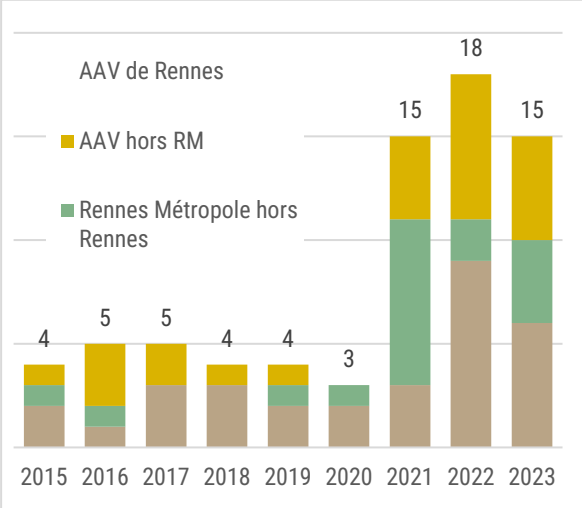
[2] *La valeur vénale occupée correspond au prix de marché du bien en considérant qu'il est occupé, parce que le vendeur conserve un droit d'usage et d'habitation. L'acheteur n'a donc pas la jouissance immédiate, ce qui entraîne une décote.*
La valeur vénale libre c'est le prix de marché d'un bien immobilier vendu libre de toute occupation, donc immédiatement disponible pour l'acheteur. (Source : Perval.)

État des lieux local

LES GRANDES CARARCTÉRISTIQUES DES BIENS ACQUIS EN VIAGER

La base Perval établie par les notaires dispose de quelques données et caractéristiques de ces biens. Il s'agit d'appartements ou maisons vendus de gré à gré, entre particuliers. Les données suivantes concernent l'AAV de Rennes et couvrent la période 2015-2023.

NOMBRE DE VIAGERS VENDUS PAR AN DANS LES TERRITOIRES DE L'AAV DE RENNES (2015-2023)



Source : Perval - traitements Audiar.

Un cumul de 73 biens immobiliers (soit 0,07% des transactions totales) a été vendu en viager sur la période 2015-2023 dans l'ensemble des communes de l'AAV de Rennes : 2/3 se situent dans la métropole et 1/3 dans les communes des couronnes de l'AAV. Comme ailleurs en France, depuis 2021, on constate une « montée en régime » de ce type de mutation. De plus, depuis 2023, on peut présupposer, sans disposer des derniers chiffres, que les difficultés d'accès au crédit immobilier liées notamment à la hausse des taux d'intérêt, ont peut-être contribué à rendre le viager plus attractif pour les acheteurs, puisque ce type de transaction permet d'acheter le logement sans avoir à verser la totalité du prix le jour de l'acquisition.

Précision méthodologique : pour les indicateurs suivants, les parts indiquées ont été calculées sur 73 biens. Compte tenu de cette taille d'échantillon, de possibles biais et une représentativité limitée conduisent à donner des résultats qui doivent être lus davantage comme des tendances et non comme des estimations robustes.

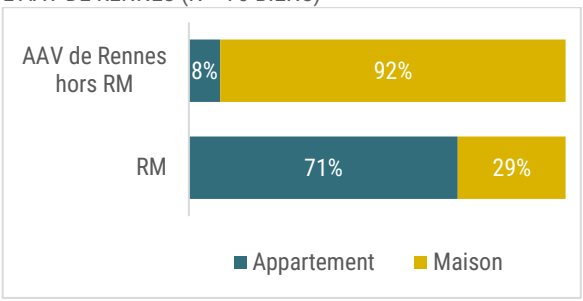
2015-2023 : PART DES VIAGERS OCCUPÉS/OCCUPÉS PARTIELLEMENT DANS L'AAV DE RENNES (N = 73 BIENS)



Source : Perval - traitements Audiar.

Entre 2015 et 2023, près de 7 ventes en viager sur 10 ont été conclues sous la forme de viagers occupés ou partiellement occupés[3], contre 3 sur 10 en viager libre.

2015-2023 : TYPES DES BIENS VENDUS EN VIAGER DANS L'AAV DE RENNES (N = 73 BIENS)



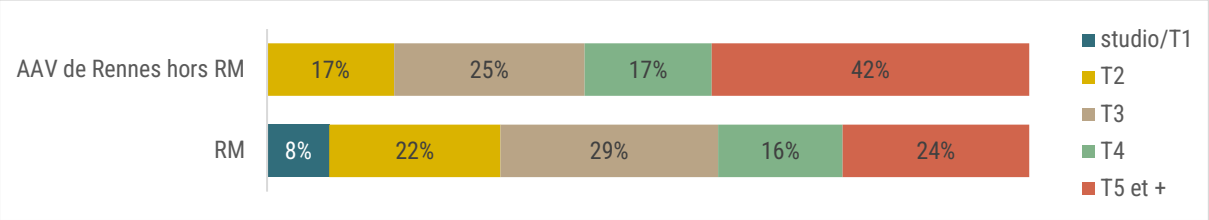
Source : Perval - traitements Audiar.

En cohérence avec la structure du parc de logements, les ventes en viager portent principalement sur des maisons (92 %) dans les communes de l'AAV hors Rennes Métropole, tandis qu'au sein de la métropole, elles concernent majoritairement des appartements (71 %).

La prédominance des appartements dans Rennes Métropole se traduit par des ventes en viager portant surtout sur des petites typologies (59 % de T1 à T3). À l'inverse, dans le reste de l'AAV, dominé par les maisons, les biens vendus sont plus spacieux, avec 42 % de T5 ou plus.
Dans les couronnes de l'AAV, les biens vendus en viager sont plus énergivores puisqu'étiquetés E, F ou G que dans Rennes Métropole. Cette surreprésentation tient principalement à la forte présence de maisons (chauffage au fioul par exemple) ainsi qu'à un parc résidentiel globalement plus ancien dans les couronnes du bassin d'habitat.

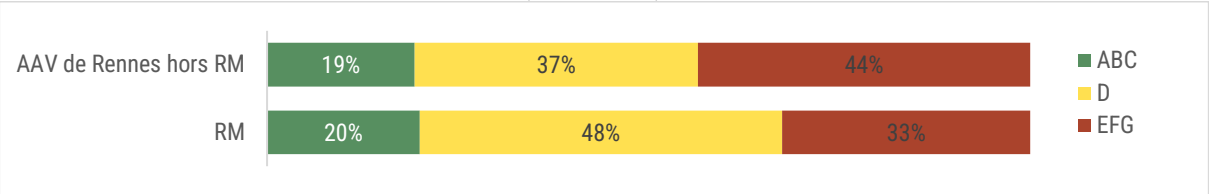
[3] *Le viager partiellement occupé est une forme intermédiaire entre le viager occupé et le viager libre. C'est-à-dire que le vendeur conserve un droit d'usage et d'habitation, mais uniquement sur une partie du bien (une chambre ou un étage) tandis que l'acheteur peut occuper ou louer le reste du logement.*

2015-2023 : TYPOLOGIES DES BIENS VENDUS EN VIAGER DANS L'AAV DE RENNES (N = 73 BIENS)



Source : Perval - traitements Audiar.

2015-2023 : VENTILATION DES ÉTIQUETTES « DPE ÉNERGIE » DES BIENS VENDUS EN VIAGER DANS L'AAV DE RENNES, SELON LE DPE EN VIGUEUR AU MOMENT DE SA RÉALISATION (N = 73 BIENS)



Source : Perval - traitements Audiar.

LE PROFIL-TYPE DES ACHETEURS ET DES VENDEURS EN VIAGER

- **profil des vendeurs** : 57% d'hommes / 29% de célibataires, 25% de divorcés/séparés, 24% de veufs et 22% de couples / 77 ans d'âge moyen
- **profil des acheteurs** : 82% d'hommes / 67% de couples et 24% de célibataires / 55 ans d'âge moyen



© Adobe Stock

ÉCLAIRAGE COMPLÉMENTAIRE : LE VIAGER DANS LES AGGLOMÉRATIONS DE DINAN, SAINT-MALO ET LAMBALLE-TERRE-ET-MER ENTRE 2015 ET 2023

EPCI	Nombre de ventes en viager	Localisation	Viagers vendus 2020-2023	Age moyen vendeurs	Age moyen acheteurs
Saint-Malo Agglomération	43 0,3% des ventes	Plus des ¾ situées à St-Malo	¾	76 ans	47 ans
Lamballe-Terre-et-Mer	26 0,2% des ventes	Près de la moitié à Erquy, Pléneuf-Val André et Lamballe-Armor	Plus de 8 sur 10	79 ans	52 ans
Dinan Agglomération	10 0,1% des ventes	à Dinan et Saint-Cast	7 sur 10	77 ans	52 ans

DES PRIX « DÉCOTÉS » MAIS COMPLEXES À ANALYSER

Le prix du viager ne correspond pas à un prix de marché classique puisqu'il dépend de l'occupation, de l'âge du vendeur, du bouquet, de la rente et de l'aléa de durée de vie. Ainsi, les prix des biens vendus en viager analysés ci-après proviennent de Perval et reposent uniquement sur les données issues de l'acte notarié saisi par les notaires. Il leur est impossible d'indiquer "le prix total réellement payé" d'un viager, car il dépend de la durée de vie du vendeur. Ils sont généralement inférieurs aux prix de marché, car ils intègrent une décote liée à l'occupation du bien et aux modalités de paiement spécifiques à ce type de vente.

PRIX DE VENTE UNITAIRE MOYEN EN € HT D'APPARTEMENTS ANCIENS VENDUS EN VIAGER ET HORS VIAGER (2015-2023) DANS L'AAV DE RENNES (Source : Perval)

APPARTEMENTS ANCIENS (N = 37)	Ventes hors viager	Ventes en viager	Ratio « prix viager / prix classique »
Rennes	179 000	120 000	67 %
RM hors Rennes	157 000	93 000	59 %
AAV hors RM	120 000	47 000	39 %
AAV de Rennes	**168 000**	**113 000**	**67 %**

La hiérarchie des prix moyens observée entre les territoires de l'AAV se retrouve aussi bien dans les ventes classiques que dans les ventes en viager. Sans surprise, la décote liée au viager se répercute sur les prix : à l'échelle de l'AAV, la valeur vénale moyenne d'un appartement vendu en viager ne représente que 67 % de sa valeur vénale libre.

PRIX DE VENTE UNITAIRE MOYEN EN € HT DE MAISONS ANCIENNES VENDUES EN VIAGER ET HORS VIAGER (2015-2023) DANS L'AAV DE RENNES (Source : Perval)

MAISONS ANCIENNES (N = 36)	Ventes hors viager	Ventes en viager	Ratio « prix viager / prix classique »
Rennes	468 000	350 000	75 %
RM hors Rennes	302 000	247 000	82 %
AAV hors RM	192 000	142 000	74 %
AAV de Rennes	**248 000**	**186 000**	**75 %**

Le même constat vaut pour les maisons, avec toutefois une décote moins marquée : à l'échelle de l'AAV, le prix vénal moyen d'une maison vendue en viager représente 75 % de sa valeur vénale libre.

PRIX DE VENTE UNITAIRE MOYEN EN € HT DE MAISONS ANCIENNES VENDUES EN VIAGER OCCUPÉ ET VIAGER LIBRE (2015-2023) DANS L'AAV DE RENNES (Source : Perval)

MAISONS ANCIENNES (N = 36)	Ventes en viager occupé	Ventes en viager libre	Différence de prix « libre vs occupé »
Rennes	349 000	/	/
RM hors Rennes	154 000	364 000	+ 210 000
AAV hors RM	NS	NS	NS
AAV de Rennes	**169 000**	**189 000**	+ 20 000

S'agissant des ventes de maisons, la distinction entre viager libre et viager occupé met en évidence, à l'échelle de l'AAV, un écart moyen de prix de l'ordre de 20 000 € en faveur du viager libre. Cette différence s'explique logiquement par la disponibilité immédiate d'un bien acquis en viager libre.

EXEMPLES D'ANNONCES DE BIENS PROPOSÉS EN VIAGER DANS L'AAV DE RENNES – JUIN 2026

Viagers occupés	Appartement T5 de 118 m² à Rennes	Appartement T3 de 63 m² à Pacé	Maison T5 de 130 m² à Hédé-Bazouges
Genres et âges des vendeurs	femme, 74 ans homme, 78 ans	femme, 72 ans	femme, 79 ans homme, 76 ans
Valeur libre	336 000 €	235 000 €	285 000 €
Prix d'achat (estimation)	155 232 €	112 800 €	151 335 €
Bouquet	86 880 €	79 975 €	40 000 €
Rente	485 €/mois	282 €/mois	830 €/mois
Décote	-54% ou 180 768 €	-52% ou 122 200 €	-47% ou 133 665 €
Horizon d'investissement	14 à 19 ans	15 à 20 ans	11 et 14 ans

Source : site internet de Renée Costes.

VERS UN VIAGER « INSTITUTIONNEL », AU SERVICE DES POLITIQUES LOCALES ?

Le viager peut constituer un levier d'intervention au service des politiques de l'habitat, à travers trois axes stratégiques :

- l'accompagnement du vieillissement et le maintien à domicile,
- la mobilisation et la fluidification du parc de logements existants,
- ainsi que la contribution aux objectifs de sobriété foncière et de limitation de l'artificialisation des sols.

Au titre du maintien à domicile des personnes âgées aux revenus modestes

Le rapport sénatorial « Bien vieillir dans nos communes » de 2024 indique que 85 % des Français souhaitent vieillir à domicile. En 2022, en France, 74 % des ménages de 65 ans sont propriétaires de leur résidence principale, c'est 79 % dans l'AAV de Rennes et 77 % dans Rennes Métropole (source : INSEE, RP). Or, une fraction d'entre eux rencontre des difficultés à assumer les charges courantes, les travaux d'adaptation ou encore les services à domicile. Le viager solidaire ou social, peut constituer une réponse pertinente aux enjeux du vieillissement. En transformant un capital immobilier immobilisé en un flux régulier grâce au versement d'une rente, il permet au crédirentier de financer plus facilement son maintien à domicile, notamment la mise en place de services tels que l'aide à la toilette, le ménage, le portage de repas ou la téléassistance. Par ailleurs, la prise en charge des grosses réparations et de la taxe foncière par le débirentier constitue un allègement financier significatif. Enfin, le viager peut offrir également une sécurité accrue, notamment par la possibilité de prévoir la réversion de la rente au profit du conjoint survivant.

Au titre de la mobilisation du parc de logements existant

Le viager organise un transfert différé de propriété. Ainsi, au terme du « Droit d'Usage et d'Habitation » (DUH), le logement est remis sur le marché. Des exemples de montages solidaires prévoient explicitement un « recyclage solidaire » via la revente à un bailleur social, à une collectivité, ou une mise en location sociale à destination de ménages sous plafonds de ressources. Par conséquent, ce mécanisme alimente l'offre de logements sans construction nouvelle, ce qui présente un double intérêt :

- **une production de logements abordables à un coût foncier maîtrisé** (le bien sort du cycle de plus-value spéculative dès le portage) ;
- **une action sur la vacance potentielle et les logements sous-occupés** : les propriétaires âgés vivent souvent dans des logements grands au regard de la taille de leur ménage. Le viager occupé préserve l'occupation pendant la vie du crédirentier, puis le recyclage solidaire permet la remise en adéquation entre le type du logement et la taille du ménage.

Au titre de la stratégie foncière en anticipant sans immobiliser

Pour accompagner au mieux les projets d'achat en viager par des opérateurs sociaux, la Banque des Territoires a lancé début 2022, le Prêt Viager Social. Ainsi, ce type d'outils présente trois atouts spécifiques par rapport à une acquisition classique :

- **un achat progressif avec des dépenses étalées dans le temps** plutôt qu'un décaissement unique, ce qui soulage la capacité d'investissement dans un contexte budgétaire contraint ;
- **une sécurisation en amont** car le bien est réservé pour un projet long (logement social voire équipement, ...) sans en bloquer l'usage actuel ;
- **une acquisition en centralité ou dans des secteurs stratégiques**, sans attendre une mutation sur le marché dans une logique proche du portage foncier.

Le Prêt Viager Social de la Banque des Territoires

Il s'adresse à un large éventail d'opérateurs publics et privés à vocation sociale : organismes de logement social, organismes de maîtrise d'ouvrage d'insertion, structures à but non lucratif ou à lucrativité limitée ainsi qu'aux établissements publics. Il finance des acquisitions en viager auprès de propriétaires âgés de 78 à 89 ans, occupants leur résidence principale. Les revenus des vendeurs ne doivent pas dépasser les plafonds fixés pour l'accès aux logements sociaux : de type PLAI, pour 10 % des propriétaires ciblés par le prêt ; de type PLUS, pour au moins 60 % des vendeurs et de type PLS, pour le reliquat… D'une durée de 30 ans, le prêt couvre à la fois le bouquet et la rente viagère, calculée selon l'espérance de vie. Il est indexé sur le taux du Livret A + 0,6 % et peut bénéficier d'un différé d'amortissement allant jusqu'à 20 ans. Ces conditions financières spécifiques renforcent la capacité des opérateurs sociaux à mener des acquisitions en viager auprès de seniors disposant de ressources limitées. Au décès, les logements libérés sont prioritairement revendus à des bailleurs sociaux ou à des collectivités, sinon mis en location sociale *(source : Banque des Territoires)*.

VIAGER ET AUTRES OUTILS FONCIERS

Le viager ne se substitue pas aux autres outils fonciers que peut mobiliser la collectivité ou d'autres acteurs, il les complète en ouvrant un champ spécifique.

Le viager se distingue des autres outils puisqu'il concerne des biens qui ne sont pas mis en vente sur le marché classique. De fait, il ouvre un gisement foncier spécifique. En revanche, il est inopérant dans les logiques de maîtrise foncière à court terme (préemption ou expropriation) ou quand la collectivité a besoin d'une jouissance immédiate du bien.



© *Adobe Stock*

Outil	Mobilisation de capital	Délai de maîtrise du bien	Effet maintien à domicile	Contribution à la trajectoire ZAN
Acquisition classique	100 % du prix à la signature	Immédiat (si bien libre)	Nul	Oui
Droit de Préemption Urbain (DPU)	100 % dans un délai contraint	Immédiat	Nul	Oui
Portage Établissement Public Foncier (EPF)	Paiement étalé (4 à 10 ans)	Différé (rétrocession)	Faible	Oui
Viager occupé	Bouquet (20-30 %) + rente à vie	Différé (décès du crédirentier)	Très fort	Oui
Viager libre	Bouquet + rente (montants plus élevés)	Immédiat	Nul	Oui
Viager solidaire / social	Portage (SCIC, organisme Hlm)	Différé	Très fort (rente + services)	Oui

LIMITES ET POINTS DE VIGILANCE DU VIAGER

« Image » et éthique

LA NOTORIÉTÉ ET LA PÉDAGOGIE

Les freins culturels vis-à-vis du viager, assimilé à un « pari sur la mort », restent puissants. De plus, certains avancent le renversement de la notion d'héritage. Le viager peut s'apparenter « à déshériter » ses descendants. En France, l'achat d'un logement est très lié à la transmission à ses enfants. Les héritiers eux-mêmes peuvent dissuader leurs parents de recourir au viager pour conserver « intact » leur héritage. Un travail de communication est déterminant si l'on veut modifier l'image du viager.

LA PROTECTION DU VENDEUR ÂGÉ

Celle-ci constitue un point de vigilance majeur. La fragilité économique, psychologique et/ou cognitive de certains vendeurs peut parfois altérer la qualité du consentement et engendrer des modalités de viager déséquilibrées, d'où la nécessité d'un accompagnement juridique indépendant. Par ailleurs, le viager ne saurait se réduire à une réponse financière car il suppose également un suivi social dans la durée pour prévenir les situations d'isolement. Ce type de vente pose aussi la question de la transmission patrimoniale, puisque le bien cédé sort du patrimoine familial. Ce point mérite d'être discuté de façon transparente avec le vendeur mais aussi son entourage afin de limiter les risques de tensions ou de contentieux ultérieurs.

Visée opérationnelle

LA FAIBLE VOLUMÉTRIE

Même chez les opérateurs les plus actifs, les volumes restent modestes (quelques dizaines d'opérations par an et par structure). Le viager doit être pensé comme un outil complémentaire, pas comme un dispositif de masse.

LA DURÉE DE PORTAGE

En 2025, la durée moyenne d'un viager est estimée à 15 ans (source : Univers Viager). Il convient d'établir un modèle économique qui doit pouvoir absorber des durées supérieures.

L'ENTRETIEN ET LES GROS TRAVAUX

À la charge du débirentier, les charges d'entretien doivent être anticipées dans le modèle financier notamment pour des logements anciens (passoires et/ou bouilloires énergétiques) dans lesquels les obligations de décence, de DPE ou de confort d'été peuvent évoluer durant la période d'occupation.

LA FISCALITÉ

La rente bénéficie d'un abattement de 70 % après 70 ans pour le crédirentier. Pour un acquéreur public ou parapublic, le régime diffère selon la structure porteuse.

DU CONCEPT DE VIAGER SOCIAL À « LA PRATIQUE »

De quelle manière certains acteurs, se sont-ils déjà saisis du sujet du viager social ou de sa mise en œuvre ?

Côté « collectivité » : la ville de Paris

En 2018, le Conseil de Paris a adopté une délibération portant sur la mise en place d'un dispositif de viager public et solidaire. L'ambition était double : permettre aux personnes âgées de rester vivre le plus longtemps possible à leur domicile, tout en favorisant la création de logements sociaux dans le diffus, dans tous les quartiers de Paris. La démarche s'inscrivait dans un contexte démographique précis : en 2050, un quart des habitants de Paris aura plus de 60 ans, ce qui rendait urgent d'anticiper les besoins en matière de maintien à domicile et de financement de la dépendance. Les logements acquis en viager étant généralement valorisés à leur valeur d'usage et non à celle du marché, cela permettrait à la Ville de créer des futurs logements sociaux dans le diffus à moindre coût notamment dans les quartiers de l'ouest parisien, très déficitaires en logements sociaux mais où la proportion de seniors propriétaires est plus élevée. La délibération votée précisait surtout que la Ville s'engageait uniquement à étudier la faisabilité du dispositif et à en présenter les résultats avant mi-2019. Le projet n'a pas, à ce stade, débouché sur un dispositif opérationnel à grande échelle, illustrant ainsi la difficulté de passer de l'intention politique à la mise en œuvre concrète du viager solidaire à cette échelle.



© Adobe Stock

Côté « opérateur » : la SCIC « les 3 Colonnes »

Fondée en 2013 et basée à Écully, près de Lyon, cette SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) à but non lucratif a développé le concept de Viager Solidaire®. La coopérative se porte acquéreur de logements de personnes âgées modestes en viager occupé, en leur versant un bouquet et une rente, tout en organisant un accompagnement social et des services à domicile. Elle se distingue des fonds institutionnels classiques par sa capacité à offrir un bouquet plus généreux à ses bénéficiaires, sans pression d'actionnaires ni recherche de rentabilité de marché.

Initialement déployée principalement en Auvergne-Rhône-Alpes, la coopérative a bénéficié en 2018 de l'entrée à son capital de la Banque des Territoires, lui permettant d'amorcer un déploiement national. En 2023-2024, elle comptait 497 bénéficiaires et 394 interventions en viager solidaire, avec plus de 2 500 demandes en cours de traitement. Son modèle repose sur une logique inter-générationnelle : des épargnants solidaires financent les acquisitions via des parts sociales, tandis que les logements constituent un patrimoine collectif remis sur le marché à des fins sociales au décès du crédirentier.

(Source : SCIC les 3 Colonnes).

Ainsi, le modèle « opérateur » apparaît plus adapté à une politique publique structurée de viager social, tandis que l'achat direct par la collectivité pourrait être réservé à des situations foncières très ciblées.



© Adobe Stock

Agence d'urbanisme de Rennes
3 rue Geneviève de Gaulle-Anthonioz
CS 40716 – 35207 RENNES Cedex 2
02 99 01 86 40 – www.audiar.org
communication@audiar.org

RÉDACTION
Émilie GODET

DIRECTION DE LA PUBLICATION
Pierre MAURA

2026-3201-EXT-090 Document imprimé sur un papier issu de forêts gérées durablement certifiées