ATELIER VIAGER • UNPI 49

Valoriser son patrimoine immobilier

Les solutions que les propriétaires connaissent encore mal

Ce support et son contenu sont la propriété exclusive de Viagimmo Cholet. Leur diffusion est strictement réservée aux membres du réseau UNPI. Toute reproduction, transmission, exploitation ou diffusion, totale ou partielle, en dehors de ce réseau est interdite sans l'autorisation écrite préalable de Viagimmo Cholet.

viagimmo
NOTRE EXPERTISE, VOTRE SÉRÉNITÉ

UNPI 49 Propriétaires engagés
UNION NATIONALE DES PROPRIÉTAIRES IMMOBILIERS

Septembre 2026

Yann Lequerre • Viagimmo Cholet

01 • QUI SOMMES-NOUS ?

Viagimmo Cholet



Nos spécialités

Viager occupé & libre
Nue-propriété
Vente à terme occupée & libre
Gestion viagère

Notre territoire

Maine-et-Loire
Secteurs limitrophes selon les dossiers

Un écosystème qui sécurise les projets

Notaires • CGP • experts-comptables • avocats • diagnostiqueurs • professionnels de l'immobilier • partenaires locaux

Une expertise immobilière spécialisée, construite avec et pour les besoins du client.

Google
11 Avis Clients

01 • QUI SOMMES-NOUS ?

Notre activité en quelques chiffres

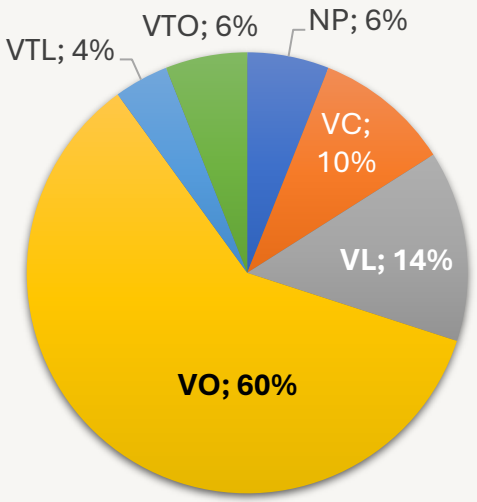
76 ans **74 ans**
Vendeurs en couple • H / F

74 ans **72 ans**
Vendeurs seuls • H / F

46 ans
Âge moyen acquéreurs

≈ 250 k€
Valeur vénale moyenne

Typologie d'études



58 k€
Bouquet moyen

394 €/mois
Rente moyenne

Des vendeurs seniors, des acquéreurs patrimoniaux, et des biens proches du marché immobilier local.

Source : Viagimmo Cholet – données agence.

02 • POURQUOI LE SUJET REVIENT-IL ?

La famille change. Les objectifs patrimoniaux aussi.

Rester chez soi

Enfants éloignés

Le bien reste ici ; la famille vit parfois à plusieurs centaines de kilomètres.

Absence de descendants

Une liberté patrimoniale qui pose d'autres questions.

Profiter +

Enfants & petits-enfants

Aider maintenant plutôt que transmettre uniquement plus tard.

Indivision

Des décisions qui nécessitent de regarder précisément les droits de chacun.

Garder le choix

Familles recomposées

Des équilibres à anticiper et à expliquer.

Conjoint / partenaire

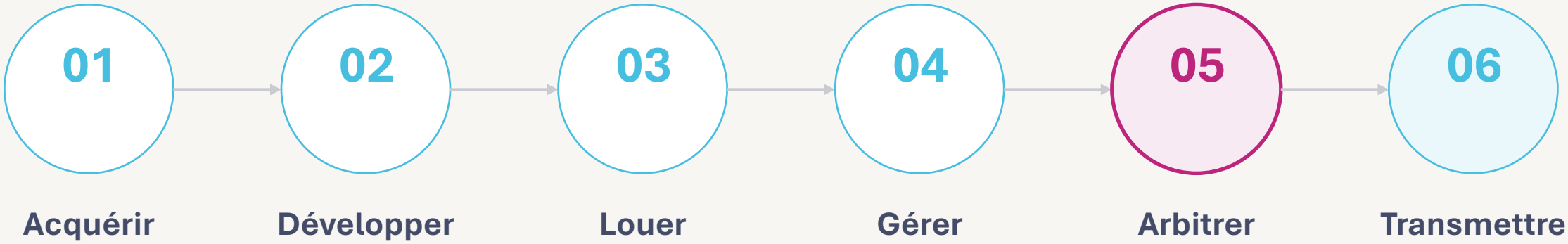
Protéger la personne avec laquelle on vit, mariée ou non.

Le patrimoine immobilier peut financer un projet de vie.

Pas seulement des besoins liés à l'âge : aussi de la liberté, du confort et des projets.

03 • LE PATRIMOINE ÉVOLUE AVEC LA VIE

Le temps des arbitrages



À un moment, la question n'est plus seulement :

« combien vaut mon patrimoine ? »
mais :
« que doit-il me permettre de faire maintenant ? »

03 • LE PATRIMOINE ÉVOLUE AVEC LA VIE

Vous êtes peut-être dans cette situation...

...ou vous connaissez quelqu'un qui l'est.

- Je souhaite rester chez moi le plus longtemps possible.
- Je souhaite aider mes enfants ou mes petits-enfants maintenant.
- Je souhaite disposer de davantage de liberté financière.
- Je ne veux plus gérer certains biens immobiliers.
- Je veux protéger mon conjoint, partenaire ou compagnon.
- Je veux préparer l'avenir sans décider dans l'urgence.

QUATRE SOLUTIONS
QUATRE PROMESSES DIFFERENTES

04 • LE CŒUR DU SUJET

Quatre solutions. Quatre promesses différentes.

VIAGER OCCUPÉ

Rester dans son cadre de vie

VIAGER LIBRE

Céder le bien, tout en conservant un revenu

NUE-PROPRIÉTÉ

Monétiser sans forcément renoncer aux usages

VENTE À TERME

Vendre avec un calendrier connu

Une solution n’est pertinente que si elle correspond au projet, au bien et à la situation familiale.

Le viager occupé

Rester dans le bien le plus longtemps possible tout en ayant un complément de revenu.

PRINCIPE

- Vente du bien
- DUH conservé
- Décote d'occupation

REGARD VENDEUR

- Bouquet modulable
- Rente viagère
- Réversion possible

REGARD ACQUÉREUR

- Occupation différée
- Droits de mutation réduits
- Projet patrimonial long terme

À ORGANISER DANS LE DOSSIER

- Charges & travaux
- Meubles & objets
- Indexation / réversion
- Rencontre vendeur / acquéreur
- Libération + état des lieux
- Villégiature éventuelle de l'acheteur

04 • COMPRENDRE LES MÉCANISMES

Le viager libre

Le bien est immédiatement disponible pour l'acquéreur.

Regard vendeur

BOUQUET IMMÉDIAT
Capital versé à la signature

RENTE MENSUELLE
Revenu viager

GESTION
Fin de la gestion locative et des charges

Regard acquéreur

JOUISSANCE IMMÉDIATE
Occuper ou louer

RENDEMENT
Possibilité de revenus locatifs

PATRIMOINE
Pleine propriété dès l'acte

À organiser / vérifier

Valeur locative
Bouquet / rente
Indexation
Garanties de paiement
Situation locative du bien

Fiscalité : le bouquet n'est pas imposé comme un revenu. La fiscalité de la plus-value reste celle d'une vente immobilière.

La nue-propriété

Céder la nue-propriété et conserver l'usufruit : un montage très modulable.

Regard vendeur

CAPITAL IMMÉDIAT
Prix payé comptant en tout ou partie

RENTE POSSIBLE
Selon le montage retenu

USUFRUIT CONSERVÉ
Habiter le bien ou en percevoir les fruits

Ce que permet l'usufruit

HABITER
Conserver son usage

LOUER
Location classique, étudiante, saisonnière si le cadre juridique et le bien le permettent

PERCEVOIR LES LOYERS
Tant que l'usufruit subsiste

Clauses à anticiper

- Répartition des charges Travaux
- Durée / extinction de l'usufruit
- Renonciation anticipée
- Conséquences économiques prévues à l'acte

Point clé : usufruit et droit d'usage et d'habitation (DUH) n'offrent pas les mêmes possibilités.

La vente à terme

Principe

- Un prix déterminé, payé comptant puis par mensualités pendant une durée fixée dès l'origine.

Regard vendeur

- Capital + mensualités
- Durée connue
- Version libre ou occupée

Regard acquéreur

- Prix et échéancier connus
- Pas d'aléa sur la durée des paiements

À organiser / vérifier

- Durée et montant des échéances
- Garanties de paiement
- Occupation éventuelle
- Transmission de la créance

DIFFÉRENCE CLÉ : PRIX ET DURÉE SONT CONNUS DÈS LA SIGNATURE

Le viager intrafamilial : possible, à manier avec précaution

1	2	3	4
Un prix réel et cohérent	Des paiements réels et traçables	Un véritable aléa	Un acte sécurisé

Le lien familial ne dispense jamais de construire une opération économiquement cohérente.

Étude conjointe avec notre juriste, le notaire et, selon la situation, les conseils fiscaux/patrimoniaux du client.

Les différences en un coup d’œil

CRITÈRE	VIAGER OCCUPÉ	VIAGER LIBRE	NUE-PROPRIÉTÉ	VENTE À TERME
Capital immédiat	Modulable	Modulable	Modulable	Modulable
Flux périodique	Rente	Rente	Selon montage	Mensualités
Usage vendeur	Occupation	Non	Habiter / louer	Libre ou occupée
Durée / aléa	Rente viagère	Rente viagère	Démembrement	Durée connue
Bien locatif	Selon situation	Très pertinent	Possible avec usufruit	Très pertinent en libre

Un même bien. Quatre réponses différentes.

M. & Mme Martin



79 ans

76 ans

MAISON / APPARTEMENT

300 000 €

Que signifie réellement « 300 000 € » selon la façon dont on décide de vendre ?

Même bien • mêmes vendeurs • mêmes hypothèses de départ

05 • MÊME BIEN, AUTRE MÉCANIQUE

Scénario 1 — Viager occupé

M. & Mme Martin • 79 / 76 ans

Veulent rester dans leur maison le plus longtemps possible tout en ayant un complément de revenu.

300 k€	153 k€	147 k€	Exemple
Valeur vénale	Valeur du DUH	Valeur occupée	**Bouquet 50 k€** **Rente 532€**

Le droit d'occupation a une valeur économique : ce n'est pas une remise faite à l'acquéreur.

05 • MÊME BIEN, AUTRE MÉCANIQUE

Scénario 2 — Viager libre

M. & Mme Martin • 79 / 76 ans
Ne veulent plus gérer leur locatif

300 k€	0 €	80 k€	1205 €/mois
Valeur vénale	Décote d'occupation	Bouquet	Rente

Le vendeur remplace la gestion du bien par un capital et un revenu viager ; l'acquéreur dispose immédiatement du bien.

05 • MÊME BIEN, AUTRE MÉCANIQUE

Scénario 3 — Nue-propriété

M. & Mme Martin • 79 / 76 ans
Rester dans la maison tout en conservant la possibilité de faire un peu de locatif saisonnier

300 k€ Valeur vénale	**136 k€** Valeur usufruit économique	**163 k€** Capital immédiat économique	OU	**Bouquet 60 k€** **Rente 565€**

Le vendeur privilégie le capital et conserve l'usage, les fruits du bien selon le droit conservé.

05 • MÊME BIEN, AUTRE MÉCANIQUE

Scénario 4 — Vente à terme libre

M. & Mme Martin • 79 / 76 ans

Devenir « la banque » des acheteurs, favoriser l'accès aux primo-accédants

300 k€	120 k€	1000 €/mois	15 ans
Valeur vénale	Comptant	Mensualité	Durée connue

Le bien est disponible immédiatement ;
le prix et l'échéancier sont fixés dès la signature.

05 • CAS PÉDAGOGIQUE — SYNTHÈSE

Un même bien : quatre équilibres patrimoniaux

M. & Mme Martin • 79 / 76 ans • même bien • valeur vénale 300 000 €

VIAGER OCCUPÉ

50 k€

capital / comptant

532 €/mois

Occupation conservée

Rente viagère

VIAGER LIBRE

80 k€

capital / comptant

1 205 €/mois

Bien libéré

Fin de la gestion

NUE-PROPRIÉTÉ

163 k€ ou 60 k€

capital / comptant

565 €/mois

Usufruit conservé

Usage / fruits conservés

VENTE À TERME LIBRE

120 k€

capital / comptant

1 000 €/mois

Bien libéré

15 ans • durée connue

300 000 € de valeur immobilière. Quatre façons très différentes de l’utiliser.

Septembre 2026

QUESTIONS FREQUENTES

06 • UNE QUESTION TRÈS CONCRÈTE

Qui paie quoi ?

Répartition habituelle — l'acte de vente reste la référence.

POSTE	VIAGER OCCUPÉ	VIAGER LIBRE
Entretien courant	Vendeur occupant	Acquéreur
Gros travaux	Acquéreur, selon acte	Acquéreur
Taxe foncière	Acquéreur, selon acte	Acquéreur
TEOM	Vendeur occupant	Acquéreur / occupant
Copropriété — courant	Vendeur occupant	Acquéreur
Copropriété — gros travaux	Acquéreur, selon acte	Acquéreur
Assurance	Occupant + Acquéreur	Acquéreur / occupant selon usage

À retenir : la répartition peut être aménagée.
On ne la suppose pas — on la lit, on la négocie et on l'écrit.

Faut-il en parler à ses enfants ?

Juridiquement

Cela dépend de la propriété du bien, de l'indivision éventuelle et des droits de chacun.

Le propriétaire n'a pas à demander une « autorisation familiale » qui n'existe pas.

Humainement

Très souvent, en parler permet d'expliquer le projet, d'éviter les malentendus et d'aborder la vente plus sereinement.

Chacun reste libre de son choix.

« Je conseille souvent d'expliquer le projet aux enfants — non pour leur demander la permission, mais pour éviter qu'ils découvrent la décision trop tard. »

06 • LES QUESTIONS QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Vrai ou faux ?

Mes enfants peuvent s'opposer à ma vente.	FAUX… selon la propriété du bien
Je suis obligé de prendre une rente.	FAUX
Si je pars en résidence senior, tout s'arrête.	FAUX
Je ne peux pas vendre un bien loué.	FAUX
Un vendeur en viager peut-il donner tout ou partie de son bouquet à ses enfants ?	VRAI
Vendre un bien en viager peut-il me faire sortir de l'IFI ?	VRAI

GARAGISTE...



06 • POURQUOI L'EXPERTISE COMPTE

Le calcul n'est qu'une partie du viager

L'expertise consiste à faire tenir ensemble le projet, le bien, les personnes et l'acte.

1 DIAGNOSTIQUER

Projet • bien • famille

2 CHIFFRER

Valeur • DUH • bouquet • rente

3 ORGANISER

Occupation • charges • garanties

4 SÉCURISER

Acte • clauses • suivi

Les questions qui changent réellement un dossier

SCI / indivision	Conjoint non marié	Réversion	Libération anticipée
Indexation	Travaux	Taxe foncière	Meubles / état des lieux
Bien loué	Défaut de paiement	Usufruit	Donation du bouquet

Comme pour toute mécanique spécialisée :
le bon professionnel n'applique pas une formule, il sécurise l'ensemble.

Le viager est un outil.
Pas une finalité.

Notre métier : vous aider à comprendre ce que vous pouvez faire, puis comparer les solutions.

PARTENARIAT UNPI 49

Étude personnalisée offerte

Discrétion et confidentialité sur l'ensemble des échanges et informations transmis.

Yann Lequerre

07 82 50 25 53 • cholet@viagimmo.fr

viagimmo
NOTRE EXPERTISE, VOTRE SÉRÉNITÉ



QUESTIONS • ÉCHANGES