Ventes en viager en Ile-de-France : un micro-marché essentiellement parisien

Lors d’une vente en viager, l’acquéreur paye au vendeur une somme représentant une partie de la valeur du bien, appelée bouquet , et s’engage à lui verser une rente jusqu’à la fin de sa vie. Le montant de la rente est calculé en fonction de la valeur vénale du bien immobilier, du montant du bouquet (en moyenne 32% de la valeur du bien pour les ventes conclues en 2016 en Ile-de-France), du statut d’occupation du bien (libre ou occupé, avec un droit d’usage et d’habitation dans ce dernier cas), de l'âge du ou des vendeurs et de leur espérance de vie théorique.

1 400 € de revenu complémentaire par mois lorsque l’on vend son appartement en viager en Ile-de-France

La vente en viager séduit des retraités qui vendent pour obtenir un complément de retraite et ne veulent pas, ou ne peuvent pas, léguer leur bien immobilier. Ce mode de vente reste cependant peu répandu (entre 300 et 700 ventes par an en Ile-de-France d’après les données des notaires franciliens), sans doute parce qu’il apparaît comme complexe dans ses modes de calculs et incertain.

En Ile-de-France, dans 86% des cas, le vendeur continue d’occuper son logement (viager occupé), 14% seulement des biens vendus en viager étant libres d’occupation. Les trois quart des logements vendus en viager sont des appartements, souvent des 2 pièces fréquemment localisés dans la Capitale.

Les vendeurs, âgés de 79 ans en moyenne, sont souvent seuls avec une surreprésentation féminine parallèle à celle que l’on observe dans la population dans son ensemble.

La rente viagère permet d’obtenir, en moyenne sur l'ensemble de la région en 2016, un revenu complémentaire mensuel de 1 400 € pour les appartements et de 1 040 € pour les maisons.

Acheter en viager : un investissement aléatoire

Il est souvent assez difficile de trouver un acquéreur en viager.

Ce dernier doit disposer d’un capital à investir et être capable d’assumer une rente à un horizon inconnu, et sans connaître la date à laquelle il pourra prendre possession du logement.

En effet, la vente avantagera soit le vendeur, s’il bénéficie d’une durée de vie supérieure à la moyenne, soit l’acheteur, si le vendeur décède prématurément. La mutualisation du risque dans le cadre de fonds d’investissement, qui s’est récemment développée, apparaît comme un moyen de faciliter ces transactions.