

Le viager expliqué aux familles

Ce qu'il faut savoir avant d'en parler avec vos parents —
ou avec vos enfants. Sans jargon, sans pression.

Par Edwige Curien, fondatrice de Life2Invest
26 ans d'immobilier · 9 ans d'expertise viager et démembrement
Édition 2026 — offert, à partager librement

AVANT-PROPOS

Pourquoi ce guide existe

Ce guide est né d'un constat que je fais depuis neuf ans : quand le mot « viager » entre dans une famille, il arrive rarement seul. Il amène avec lui de l'inquiétude, des malentendus, et parfois des disputes qui n'auraient pas lieu d'être si chacun disposait des mêmes informations.

Alors les voici, les informations. Toutes. Y compris celles qui n'arrangent pas mon métier : les cas où le viager n'est pas la bonne solution, les questions pièges à poser à un professionnel, et le vrai tableau des alternatives.

Vous pouvez lire ce guide en entier, une vingtaine de minutes, ou aller directement au chapitre qui vous préoccupe. Vous pouvez surtout le faire circuler dans la famille : il est fait pour ça. Une décision de cette importance se prend bien quand tout le monde a lu la même chose.

Un mot sur ce que ce guide n'est pas : un conseil personnalisé. Chaque situation a ses chiffres, son histoire, sa fiscalité. Le guide donne la carte ; l'étude personnalisée, gratuite et écrite, donne votre itinéraire.

Bonne lecture, et bonnes discussions.

Edwige

CHAPITRE 1

Le viager en cinq minutes

Vendre en viager, c'est vendre son bien immobilier en restant chez soi. Le vendeur (on dit le **crédirentier**) reçoit deux choses : un **bouquet**, capital versé comptant le jour de la signature chez le notaire, et une **rente** mensuelle, versée jusqu'à la fin de sa vie et revalorisée chaque année selon un indice inscrit dans l'acte.

En échange, l'acheteur (le **débirentier**) devient propriétaire des murs. Mais il ne peut ni habiter le bien, ni le louer, ni en disposer tant que le vendeur est en vie : celui-ci conserve son **droit d'usage et d'habitation**, inscrit dans l'acte notarié et au service de publicité foncière. Ce droit est personnel, viager, inaliénable et insaisissable. En français courant : personne, jamais, ne peut mettre vos parents dehors.

Comment le prix se calcule

Trois étapes, toujours les mêmes. La **valeur libre** : ce que vaudrait le bien vendu vide, sur le marché classique. La **valeur du droit d'occupation** : ce que « coûte » le fait que le vendeur reste chez lui, calculée d'après son espérance de vie selon des barèmes actuariels reconnus (barème Daubry, table TG05). La différence donne la **valeur économique**, répartie entre bouquet et rente selon les besoins du vendeur.

Un exemple pour fixer les idées. Maison de 300 000 € en valeur libre, vendeuse de 82 ans. Son droit d'occupation vaut environ 105 000 €. La valeur économique est donc de 195 000 €, répartie par exemple en un bouquet de 60 000 € versé le jour de l'acte et une rente d'environ 750 € par mois, à vie, indexée chaque année. *Chiffres illustratifs : chaque dossier a les siens.*

Et si le mot « rente » dérange

Il existe une variante sans rente du tout : la vente en **nue-propriété** (ou viager sans rente). Le vendeur touche la totalité de la valeur économique en un seul versement, comptant, le jour de l'acte, et reste chez lui à vie. Plus d'aléa, plus de « pari » sur la longévité : tout est réglé le jour J. C'est la formule qui réconcilie beaucoup de familles avec l'idée de départ. Nous y reviendrons au chapitre 4.

CHAPITRE 2

« On vend notre héritage » : parlons-en vraiment

C'est l'objection numéro un, et elle mérite mieux qu'une esquive. Oui, un bien vendu en viager sort de la succession. Ce qu'on dit moins, c'est ce qui se passe si on ne fait rien.

Une aide à domicile coûte couramment 1 500 à 2 500 € par mois. Une maison de retraite médicalisée, souvent 2 500 à 3 500 €. La retraite moyenne ne couvre pas la moitié de ces montants. Qui comble la différence ? D'abord les économies de vos parents. Ensuite, vous : la loi prévoit une **obligation alimentaire** des enfants envers leurs parents (article 205 du Code civil), et un juge peut vous contraindre à participer aux frais d'hébergement.

Et si vos parents demandent l'aide sociale à l'hébergement, le département récupère les sommes versées... sur la succession. C'est-à-dire sur la maison que vous pensiez protéger en refusant le viager.

Le viager inverse cette mécanique : vos parents financent eux-mêmes leur autonomie, avec leur propre patrimoine, sans rien demander à personne. Et le bouquet, non imposable, sert souvent à faire des donations de leur vivant — transmettre au bon moment, plutôt que léguer un bien grevé de frais de succession. Pour certaines familles, le viager est un outil de transmission, pas son ennemi.

Trois questions à poser autour de la table familiale

1. Si maman a besoin de 2 000 € par mois d'aide dans cinq ans, qui paie, et pendant combien d'années ?
2. Préférons-nous hériter d'une maison dans quinze ans, ou voir nos parents vivre bien maintenant, quitte à recevoir une donation de leur vivant ?
3. La plus inconfortable : notre désaccord porte-t-il sur leurs intérêts, ou sur les nôtres ?

Il n'y a pas de bonne réponse universelle. Il y a celle de votre famille, et elle se construit avec toutes les informations sur la table.

CHAPITRE 3

Ce qui protège réellement vos parents

La peur de « l'arnaque au viager » vient surtout de la méconnaissance des protections légales. Elles sont fortes. Jugez plutôt.

Le droit de rester chez soi, gravé dans l'acte

Le droit d'usage et d'habitation (articles 625 et 626 du Code civil) permet à vos parents d'habiter leur logement à vie. Aucun acheteur, aucun créancier, aucune revente ne peut les en priver : le droit est inscrit au service de publicité foncière et opposable à tous. Ce n'est pas une promesse commerciale, c'est un droit réel.

L'hypothèque légale : la ceinture

Le vendeur bénéficie d'une hypothèque de premier rang inscrite sur le bien qu'il vend, garantissant le paiement des rentes pendant trente ans, prorogeable. Le bien lui-même est le gage.

La clause résolutoire : les bretelles

Si l'acheteur cesse de payer et ne régularise pas après un commandement de payer, la vente est résolue de plein droit : vos parents récupèrent leur bien, et gardent le bouquet, toutes les rentes déjà perçues et même les améliorations que l'acheteur aurait apportées au logement. L'acheteur défaillant perd tout, et c'est voulu : la sévérité du contrat est la meilleure garantie qu'il sera honoré.

Le notaire, passage obligé

Pas de viager sans acte authentique. Le notaire vérifie le consentement, l'équilibre du contrat et la capacité juridique du vendeur : un second regard, indépendant de l'agence.

Et si mon parent part en maison de retraite après la vente ? L'acte prévoit ce cas : en cas de libération anticipée du bien, une compensation est due au vendeur (majoration de la rente ou capital complémentaire). Le départ en établissement n'est pas une perte : il est anticipé et valorisé dès la signature. C'est une clause à vérifier avant de signer — voir la liste du chapitre 5.

CHAPITRE 4

Les solutions comparées, honnêtement

Bien de référence pour la comparaison : maison de 300 000 €, propriétaire de 82 ans. Chiffres illustratifs.

Solution	Reste chez soi	Ce qu'on touche	Pour les héritiers	Vigilance
Viager occupé	Oui, à vie	60 000 € + ~750 €/mois à vie, indexés	Le bouquet non consommé ; pas le bien	Rente = engagement long de l'acheteur (protégé par l'acte)
Nue-propriété	Oui, à vie	~195 000 € comptant, en une fois	Le capital non consommé ou donné du vivant	Capital à gérer ; moindre qu'une vente libre
Vente à terme	Oui (version occupée)	45 000 € + ~830 €/mois pendant 15 ans, non imposables	Le solde des mensualités , exonéré de droits	Les paiements s'arrêtent au terme
Vente classique	Non	300 000 € comptant	Le capital restant	Déménagement subi ; loyer à vie
Prêt viager hypothécaire	Oui, et on reste propriétaire	~100 à 180 000 € (prêt plafonné)	Le bien, moins la dette (intérêts capitalisés)	La dette peut doubler en ~12 ans
Ne rien faire	Oui, tant que la santé tient	Rien	Le bien, en théorie	Coût invisible : voir ci-dessous

« Ne rien faire » : la seule option jamais chiffrée

C'est pourtant celle que choisit, par défaut, la majorité des propriétaires. Elle fonctionne parfaitement tant que la santé tient. Le jour où elle ne tient plus : l'aide à domicile puis l'EHPAD entament l'épargne, puis la poche des enfants (obligation alimentaire), ou bien l'aide sociale — récupérée ensuite sur la succession. Et souvent, au bout du chemin, la maison se vend quand même : dans l'urgence, décidée par les enfants, parfois sous mesure de protection.

Attendre en connaissance de cause est un vrai choix, et il se respecte. Ce que ce guide combat, c'est le non-choix.

CHAPITRE 5

Les 10 questions à poser avant de signer quoi que ce soit

Emportez cette page au rendez-vous, chez nous comme ailleurs. Un professionnel sérieux répondra aux dix sans se troubler. Les hésitations sont une information.

1. Comment avez-vous évalué la valeur libre du bien, et puis-je faire réaliser une contre-expertise indépendante ?
2. Quel barème actuariel utilisez-vous pour le droit d'occupation, et me remettez-vous le calcul détaillé par écrit ?
3. Quel indice de revalorisation de la rente proposez-vous, et une clause plancher est-elle prévue ?
4. Que prévoit l'acte si mon parent part en maison de retraite : majoration de rente, capital complémentaire, dans quelles proportions ?
5. Le contrat est-il établi sur deux têtes ? La rente est-elle réversible à 100 % au conjoint survivant ?
6. Qui paie la taxe foncière, les grosses réparations, l'entretien courant, les assurances ? Montrez-moi la clause, ligne par ligne.
7. Que se passe-t-il concrètement si l'acheteur ne paie plus : hypothèque, commandement de payer, clause résolutoire ?
8. Qui est l'acheteur, quelle est sa solidité financière, et le bouquet permet-il de solder un éventuel crédit en cours ?
9. Quels sont vos honoraires, qui les paie, et où est publiée votre grille ?
10. Acceptez-vous que les enfants assistent aux rendez-vous et reçoivent l'étude complète ?

Chez Life2Invest, les réponses aux questions 1, 2 et 10 sont dans mes engagements écrits : calcul documenté et remis à la famille, contre-expertises encouragées, enfants invités d'office, et jamais de mandat signé au premier rendez-vous. Si un professionnel, où que ce soit, refuse l'une de ces trois choses, changez de professionnel.

CHAPITRE 6

Comment en parler en famille sans se fâcher

Neuf ans de rendez-vous familiaux m'ont appris quelques règles simples. Elles valent dans les deux sens : parents qui veulent annoncer, enfants qui veulent aborder le sujet.

Si vous êtes le parent

N'annoncez pas une décision, ouvrez une réflexion. « J'ai signé » braque ; « j'y réfléchis et je veux votre avis » embarque. Donnez à lire avant de discuter — ce guide est fait pour ça — et proposez que les enfants assistent à un rendez-vous : leurs questions sont souvent meilleures que les vôtres, parce qu'ils n'ont pas peur de vexer.

Si vous êtes l'enfant

Interdisez-vous la phrase « tu te fais avoir ». Elle transforme un choix patrimonial en jugement sur la lucidité de vos parents, et elle ferme tout. Le rôle efficace d'un enfant n'est pas de bloquer : c'est de vérifier. Demandez les chiffres, la contre-expertise, l'identité de l'acheteur, la clause de libération anticipée. Si le projet est mauvais, ces vérifications le tueront mieux qu'un veto. S'il est bon, vous l'aurez sécurisé.

Dans tous les cas

Séparez les deux conversations : celle sur les besoins (comment veux-tu vivre les prochaines années, de quoi as-tu besoin ?) et celle sur les solutions (viager, nue-propriété, vente à terme...). Quand on commence par les solutions, on se dispute sur des mots. Quand on commence par les besoins, on se comprend, et la solution se choisit presque toute seule.

Idées reçues, en une ligne chacune.

« L'acheteur attend la mort du vendeur » — les acheteurs sont surtout des investisseurs patrimoniaux et des institutionnels qui raisonnent en portefeuille ; et la nue-propriété supprime tout aléa.

« Si je pars en maison de retraite, je perds tout » — c'est l'inverse : l'acte prévoit une compensation qui augmente vos revenus au moment où vous en avez besoin.

« La rente n'est jamais payée » — les impayés sérieux sont rares, précisément parce que l'acheteur défaillant perd tout : bien, bouquet, rentes versées, travaux.

« Le viager, c'est pour les pauvres » — c'est un outil patrimonial utilisé aussi pour l'IFI, la transmission du vivant et la protection du conjoint survivant.

POUR ALLER PLUS LOIN

Qui vous parle, et comment continuer

Je m'appelle Edwige Curien. Je pratique l'immobilier depuis 26 ans, le conseil en patrimoine immobilier depuis 14 ans, et le démembrement et le viager depuis 9 ans. J'ai fondé Life2Invest, sur le Bassin d'Arcachon, pour exercer ce métier comme je l'entends : en prenant le temps, en recevant les familles entières, et en refusant les dossiers qui ne devraient pas se faire. Grâce à un réseau de partenaires fiables, j'interviens en Gironde et partout en France.

La suite logique de ce guide, c'est l'étude personnalisée : vos trois meilleurs scénarios, chiffrés côte à côte sur votre bien, votre âge, votre situation. Elle est gratuite, écrite, remise à toute la famille, et elle vous appartient — que vous donniez suite ou non. Un tiers environ des personnes que je reçois repartent vers autre chose que le viager, et c'est très bien comme ça.

Pour demander votre étude gratuite

Téléphone : 07 66 95 42 29 — c'est moi qui décroche. Réponse sous 24 h ouvrées.

En ligne : life2invest.com — rubrique « Étude gratuite »

Sur place ou à domicile : Bassin d'Arcachon et Gironde ; ailleurs en France via nos partenaires.

Venez à deux, à trois, en famille : c'est mieux.

Edwige CURIEN

Fondatrice et présidente de Life2Invest

Carte professionnelle CPI89022018000024588 — délivrée par la CCI de l'Yonne

RCP — Garantie ALLIANZ IARD n° RZ0004383

Ce guide est une information générale, à jour en 2026 ; il ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou financier personnalisé. Les montants cités sont illustratifs. Les mécanismes décrits (droit d'usage et d'habitation, hypothèque légale, clause résolutoire, fiscalité des rentes) relèvent du Code civil et du droit fiscal en vigueur et doivent être vérifiés dans chaque acte. Reproduction et diffusion bienvenues, sans modification.