



# Immobilier : comment tirer de l'argent de son logement ?

Par Valérie Valin-Stein

Publié le 27 avril 2025 à 09h00,

Mis à jour le 27 avril 2025 à 15h27

viager seniors travaux Économies d'énergie



Selon la société Renée Costes, les deux tiers des solutions pour monétiser son bien immobilier passent par le viager occupé avec rente, 21 % par la vente de la nue-propriété, 8 % par le viager libre et 4 % par d'autres options (bail viager, réméré...). Prod. Numérik / stock.adobe.com

**NOS CONSEILS - Vous avez besoin de liquidités et vous possédez un bien ? Des dispositifs existent pour vous aider à en tirer de l'argent. État des lieux des mécanismes les plus courants.**

Travaux de copropriété, rénovation énergétique, études coûteuses à l'étranger pour professionnel : les raisons d'un besoin de trésorerie sont nombreuses. Mais votre âge, votre état de santé ou votre ratio d'endettement (plafonné à 35 %) peuvent

entraîner un refus de crédit bancaire. Si vous possédez un bien immobilier dont le crédit a été remboursé en totalité ou en grande partie, il est possible de le monétiser, c'est-à-dire d'en tirer des liquidités. Viager, démembrement... plusieurs mécanismes coexistent. Certains nécessitent d'aliéner le bien, tandis que d'autres vous permettent d'en rester propriétaire.

## 1- Y a-t-il un âge idéal pour vendre en viager ?

Le viager est aujourd'hui entré dans les mœurs. Tous les biens « liquides » – c'est-à-dire faciles à revendre – et tous les profils de vendeurs (veufs, en couple, avec ou sans enfants) sont potentiellement éligibles. L'unique contrainte est d'être suffisamment âgé, sans quoi l'opération ne serait pas financièrement viable. « *Je ne propose pas de viager occupé avant 70 ans* », confie Sylvain Journet, expert viager du réseau Expertimo.

Le principe est simple : vous vendez votre bien avec une décote liée à votre espérance de vie et continuez à l'occuper car vous bénéficiez d'un « droit d'usage et d'habitation » (DUH). Attention, le DUH comporte des contraintes : vous le perdez si vous quittez définitivement le logement, et la mise en location, même temporaire (l'été notamment), est interdite. Le prix de vente est réparti entre un capital, le bouquet, que vous recevez immédiatement lors de la vente, et une rente viagère, souvent mensuelle. Cette répartition est librement fixée, en accord avec l'acheteur.

Fiscalement, la rente viagère est plus avantageuse qu'un loyer. Les bénéficiaires de plus de 69 ans profitent, en effet, d'un abattement de 70 %. Généralement, le senior n'assume que l'entretien courant et les menues réparations, mais certains acheteurs (les fonds d'investissement, notamment) font parfois peser sur lui la totalité des charges, à l'exception des gros travaux définis à l'article 606 du code civil. La convention de viager doit être rédigée avec soin et prévoir, notamment, la revalorisation annuelle de la rente, sa majoration en cas de départ du senior, les modalités d'utilisation du DUH (possibilité d'héberger durablement un proche, etc.), la répartition des dépenses de travaux, ainsi qu'une protection (privilège de vendeur, etc.) en cas de non-paiement de la rente.

---

## 2- Est-il intéressant de vendre la nue-propiété de son logement ?

Avec un démembrement viager, vous cédez la nue-propiété de votre bien tout en conservant l'usufruit. C'est un droit dit « réel » que vous pouvez revendre (avec l'accord du nu-propiétaire) et qui vous autorise à louer le logement si vous ne l'occupez pas ou plus. Vous recevez le montant de la vente en une seule fois, lors de la signature chez le notaire. Contrairement au titulaire d'un DUH, l'usufruitier assume l'intégralité des dépenses, à l'exception de celles de l'article 606 (travaux portant sur la structure du bâtiment).

## 3- Quelles sont les solutions qui permettent de monétiser un bien tout en demeurant propriétaire ?

La vente d'une quote-part vous permet de demeurer propriétaire du logement bien que ce soit en indivision. Deux start-up interviennent sur ce marché. La première, Merci Prosper, acquiert, via sa foncière, une quote-part de 10 à 50 % de la valeur de logements appartenant à des seniors. En contrepartie du risque, la foncière verse une somme inférieure à la valeur réelle détenue. « *Si le propriétaire a un besoin correspondant à 10 % de la valeur de son bien, il vendra 18 % en réalité. Un complément de prix est prévu si le senior reste moins de dix ans* », explicite Thibault Corvaisier, associé gérant de Foncière Prosper.

La foncière devient co-indivisaire « dormant », sans incidence pour le senior. « *Une convention d'indivision est signée. À l'échéance, si le senior ne souhaite pas vendre ou n'est pas en mesure de racheter sa part, il paiera l'équivalent d'un loyer (en moyenne 3 % par an de la valeur du bien, NDLR), prélevé sur sa part lors de la vente* », complète Thibault Corvaisier.

Vasco, l'autre start-up, acquiert une quote-part limitée à 30 % de la valeur de logements dont les propriétaires, jeunes ou non, souhaitent entreprendre une rénovation énergétique. « *Il y a une différence entre ce que l'on finance et ce que l'on détient. Nous appliquons un coefficient multiplicateur compris entre 1,4 et 1,6 selon la qualité du bien. Avec un coefficient de 1,5, par exemple, si nous versons 10 % de la valeur d'un logement, nous en détenons 15 %* », indique Hervé Degreuve, cofondateur sa part, vendre le bien ou repartir pour dix ans, en cédant une part supplémentaire

---