

# justager

L'AVENIR EN TOUTE CONFIANCE

---

DEVENIR MANDATAIRE

©2025

# Sommaire

Et si vous exercez un métier qui donne du sens à votre quotidien, tout en répondant à des besoins de société ?

Le viager, longtemps mal perçu, s'impose aujourd'hui comme une solution moderne, structurée et équilibrée. Il répond à des enjeux patrimoniaux, sociaux et économiques auxquels les réponses classiques ne suffisent plus.

Dans un contexte de hausse des prix, de retraites sous tension et de conditions d'accès au crédit plus strictes, il permet aux vendeurs de rester chez eux tout en sécurisant leurs revenus, et aux acquéreurs d'investir sans recourir à l'emprunt.

Mais le viager ne se limite pas à une mécanique de vente. Il transforme la manière d'exercer ce métier. Plus de conseil, plus de pédagogie, plus de lien humain. Le mandataire accompagne deux projets de vie, avec précision et clarté.

C'est cette posture qui attire aujourd'hui des professionnels issus de l'immobilier comme de la reconversion. Tous recherchent un modèle utile, stable, et compatible avec leur autonomie. Ce guide vous présente les fondements du viager, le rôle du mandataire, et les conditions concrètes pour exercer ce métier au sein du réseau Justager.

Justager : qui sommes-nous ?	04
Le viager : définition et principes	06
Le viager en quelques chiffres	09
Un modèle adapté aux évolutions du marché	12
Le rôle du mandataire viager	16
Rejoindre le réseau de mandataires Justager	18
Témoignages de mandataires	21
Nous contacter	22

# Justager :

# Qui sommes-nous ?

## Qui sommes-nous ?

Chez Justager, nous accompagnons vendeurs, acquéreurs et professionnels dans la **mise en place de ventes viagères**, en Gironde et partout en France. Depuis plus de dix ans, nous contribuons à faire du viager une **solution accessible, encadrée et pleinement reconnue**. Chaque année, notre équipe réalise **plus de cinquante ventes**, en viager occupé ou libre.



**Brigitte Courgeon**  
Présidente Justager



**Christophe Castaing**  
Directeur général



**Killian Castaing**  
Directeur développement

## Notre mission ?

Permettre aux vendeurs de compléter leurs revenus tout en restant chez eux, et proposer aux acquéreurs une **alternative d'investissement accessible**, sans recours systématique au crédit.

Motivés par l'idée de **rendre le viager plus visible, plus encadré, plus humain**. Brigitte Courgeon et Christophe Castaing, fondateurs du réseau, rejoints par Killian Castaing, portent cette ambition depuis **plus de dix ans**.

**Notre objectif :** Structurer la pratique du viager autour de **méthodes claires, d'outils concrets**, et d'une **posture de conseil exigeante**.

Nous proposons un **réseau à taille humaine**, une **méthode éprouvée**, et un **accompagnement réel** à chaque étape. Nos mandataires sont **formés, soutenus, et intégrés** dans une dynamique de travail fondée sur la **confiance, la proximité et la clarté** des engagements.

# Le viager : fonctionnement et formes principales



Le viager est une forme de **vente immobilière** dans laquelle un bien est cédé à un acquéreur **en contrepartie d'un paiement échelonné dans le temps**. Cette transaction repose sur **deux composantes** :

- Un **capital initial**, appelé **bouquet**, versé comptant **lors de la signature** de l'acte de vente chez le notaire.
- Une **rente viagère**, versée **périodiquement** au vendeur (le crédirentier) **jusqu'à son décès**.

Le contrat repose sur un aléa : **la durée de vie du vendeur**. Cet élément incertain fait du viager un **contrat à part entière du Code civil**. Il nécessite une **sécurisation rigoureuse** dès la mise en place : estimation de la valeur vénale, calcul de la valeur occupée, définition du droit d'usage (DUH), indexation de la rente, répartition des charges, clauses spécifiques.

Côté vendeur, le viager permet de **percevoir un revenu complémentaire** tout en restant, dans la majorité des cas, dans son logement.

## Le viager occupé

C'est la forme **la plus courante**. Le vendeur conserve un **Droit d'Usage et d'Habitation (DUH) à vie**. Il continue donc à vivre dans le logement, tandis que l'acquéreur en devient **juridiquement propriétaire dès la signature**.

Le prix d'acquisition est ajusté en conséquence, via une décote d'occupation, calculée selon l'âge du vendeur et des tables de mortalité. Ce type de contrat nécessite une évaluation précise de la valeur occupée du bien et un équilibre entre bouquet et rente, en fonction des objectifs du vendeur.

# Le viager libre

Dans ce cas, le vendeur **quitte le bien au moment de la vente**. L'acquéreur dispose immédiatement du logement, qu'il peut habiter ou mettre en location. **La valeur retenue est celle du bien libre, sans décote.**

Ce montage, plus simple sur le plan juridique, **reste exigeant dans sa présentation** : il nécessite une **explication claire des avantages fiscaux et patrimoniaux associés** pour les deux parties.

## La vente à terme

La vente à terme prévoit le **versement de mensualités pendant une durée déterminée** à l'avance. Elle peut être libre ou occupée. Contrairement au viager classique, les **paiements ne sont pas liés à la durée de vie du vendeur.**

Ce format s'adresse à des vendeurs qui recherchent une **visibilité financière dans le temps**, et à des acquéreurs qui souhaitent mettre en place un **plan de financement progressif, sans passer par un crédit bancaire**.



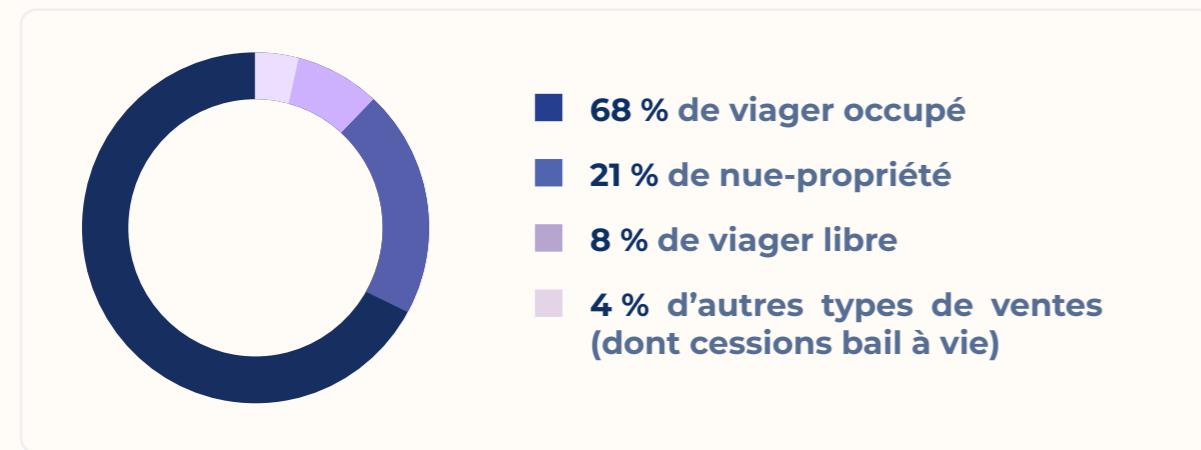
# Le viager en quelques chiffres

## Le marché -

Le viager attire chaque année **davantage de vendeurs et d'acquéreurs**. Porté par des besoins concrets et une évolution des usages, il s'inscrit dans une **dynamique de croissance**, avec des **volumes stables** et une **demande en hausse**.



## Types de ventes -



## Profils des parties -



## Repères économiques -



# Un modèle adapté aux évolutions du marché



Depuis plusieurs années, les conditions d'accès à la propriété se transforment. La **hausse des taux, l'évolution des critères bancaires et l'augmentation des prix** rendent certains projets plus difficiles à concrétiser, notamment pour les **acquéreurs sans apport significatif** ou pour les **vendeurs confrontés à un besoin rapide de liquidité**.

Dans ce contexte, le **viager constitue une réponse adaptée**. Il permet d'aborder différemment des projets qui, face à des **contraintes bancaires** ou à une **retraite insuffisante**, auraient peu de chances d'aboutir. Son fonctionnement, qui repose sur un **paiement partiel** à la signature, un **revenu régulier** pour le vendeur, et un **cadre juridique précis**, permet de s'adresser à des **profils qui ne trouvent pas toujours de solution dans une vente classique**.

Pour les professionnels, **comprendre les spécificités** de ce modèle permet de **proposer des solutions ciblées**.

**Voici les principales différences entre une vente classique et une vente en viager :**

Critères	Vente classique	Vente en viager
Mode de paiement	Montant unique versé à la signature	Bouquet initial + rente viagère régulière
Accès à la propriété	Immédiat	Immédiat (viager libre) ou différé (viager occupé)
Financement de l'acquéreur	Repose sur un crédit bancaire	Possibilité de financement direct, sans recours à l'emprunt
Prix d'acquisition	Basé sur la valeur vénale	Ajustée selon l'occupation et l'espérance de vie
Droit d'usage du vendeur	Aucun	Droit d'Usage et d'Habitation conservé (en viager occupé)
Fiscalité pour le vendeur	Plus-value potentiellement imposable	Bouquet exonéré, rente partiellement imposable
Délais de vente	Variables, soumis à l'obtention d'un crédit	Souvent plus courts, sans condition suspensive



# Le rôle du mandataire viager

## 05. LE RÔLE DU MANDATAIRE VIAGER

Le viager nécessite une approche différente de la transaction classique. **Plus qu'un simple intermédiaire**, le mandataire joue un **rôle de conseil et d'accompagnement**, auprès de **vendeurs comme d'acquéreurs**.

Sa mission s'inscrit dans la durée. Elle demande **de la rigueur, de la clarté** dans les explications, et une **capacité à sécuriser les décisions de deux parties** souvent très différentes dans leurs attentes.

Chez Justager, le mandataire intervient à **chaque étape de la vente**, avec le **soutien de l'équipe** et des **outils mis à disposition**. Il est le point d'appui de la **relation client sur le terrain**.

### Missions principales

- Identifier la situation patrimoniale du vendeur et ses priorités
- Évaluer la valeur vénale du bien et les paramètres du contrat (occupation, DUH, espérance de vie)
- Proposer une structuration adaptée : bouquet, rente, durée, type de viager
- Présenter l'offre au vendeur de façon claire, chiffrée et pédagogique
- Préparer la mise en vente et cibler des acquéreurs réellement compatibles
- Assurer le suivi complet du dossier jusqu'à la signature de l'acte notarié

### Compétences attendues

- Rigueur dans l'analyse et la conduite des étapes
- Capacité à formuler des explications claires, chiffrées et fiables
- Qualité d'écoute et posture professionnelle auprès de publics variés
- Intérêt pour les solutions patrimoniales concrètes, à dimension humaine
- Volonté de s'inscrire dans une pratique sérieuse, stable et encadrée

# Rejoindre le réseau de mandataires Justager

Justager propose un **cadre structuré et lisible** pour celles et ceux qui souhaitent **exercer le métier de mandataire viager** dans de bonnes conditions. Le réseau met à disposition une **formation complète**, des **outils opérationnels**, et une **organisation souple**, sans droit d'entrée ni exclusivité imposée.

## Pourquoi choisir le réseau de mandataire Justager ?

 + 10 ans d'expérience	 Formation continue
 Exclusivité sur zone	 Leads qualifiés

## Statut et fonctionnement

- **Statut :** Mandataire indépendant
- **Carte professionnelle :** Délégation incluse
- **Frais d'entrée :** Aucun
- **Redevance mensuelle :** 150€
- **Exclusivité dans l'activité immobilière**

## Parcours de formation

- **Durée :** 4 jours (présentiel ou visioconférence)
- **Certification :** Certifiée Qualiopi, éligible aux financements OPCO
- **Contenu :** Juridique, fiscal, commercial, posture métier
- **Modules complémentaires :** Accessibles selon les besoins

- **Formation obligatoire :** Négociateur immobilier (Loi Hoguet, loi Alur, déontologie immobilière)
- **Formation viager offerte :** Oui

## Outils mis à disposition

- **Simulateur viager :** Estimation du bouquet, de la rente, de la valeur occupé
- **Modèle juridique :** Mandats, contrats et documents prêts à l'emploi, mis à jour régulièrement
- **CRM métier :** Suivi des contacts, dossiers, relances
- **Plateforme d'annonce :** Diffusion des biens avec visibilité nationale

## Conditions d'exercices

- **Taux de commission :** Client apporté par le mandataire : 70 % - Lead Justager : 55 %
- **Exclusivité territoriale :** Non imposée
- **Liberté de prospection :** Oui, secteur ouvert
- **Expérience demandée :** Aucune

En complément, Justager laisse à chaque mandataire **la liberté de gérer son activité à son rythme, sans reporting imposé ni pression commerciale**. Le fonctionnement du réseau repose sur **la confiance, la proximité et la clarté des engagements**. Certains mandataires exercent le viager en **activité principale**, d'autres **en parallèle d'une activité existante dans l'immobilier**.

# Témoignages de mandataires

Les **mandataires Justager** viennent d'horizons variés : certains sont **issus de l'immobilier traditionnel**, d'autres ont changé de voie **après une reconversion**. Tous partagent une même volonté : exercer **un métier utile**, dans un cadre **professionnel et humain**.

## Une activité à la fois technique et profondément humaine

« J'ai découvert le viager par hasard et je ne pensais pas en faire mon activité principale. Ce que j'apprécie, c'est la relation que l'on tisse avec les clients : on prend le temps, on construit des solutions. Et chez Justager, on n'est jamais seuls. On sent que c'est une structure sérieuse, mais accessible. »

## Une vraie spécialisation, pas une case en plus sur une carte

« Je faisais déjà de la transaction classique, mais j'étais noyé dans la concurrence. En me spécialisant dans le viager avec Justager, j'ai trouvé un positionnement clair, avec des outils adaptés. La formation est solide, les supports sont concrets, et j'ai rapidement pu signer mes premières ventes. »

## Je suis indépendante, mais pas isolée

« Ce qui m'a convaincue, c'est l'équilibre entre liberté et accompagnement. Je gère mon activité à mon rythme, mais j'ai un vrai appui quand j'en ai besoin. Le fait que la formation soit certifiée et finançable a aussi compté dans ma décision. »

# Nous contacter

Vous souhaitez **en savoir plus** sur le métier de mandataire viager, les modalités de collaboration ou le fonctionnement de notre réseau ? Notre équipe est disponible pour **répondre à vos questions** et **vous accompagner** dans vos démarches.

01

## Complétez le formulaire de demande

Rendez-vous sur [www.justager.fr/devenir-mandataire](http://www.justager.fr/devenir-mandataire) pour nous transmettre votre candidature.

02

## Analyse de votre profil

Chaque demande est étudiée individuellement. Nous vérifions la cohérence de votre projet et la disponibilité de votre zone d'intervention.

03

## Analyse de votre profil

Chaque demande est étudiée individuellement. Nous vérifions la cohérence de votre projet et la disponibilité de votre zone d'intervention.

## Service conseil

09.82.37.99.95

[contact@justager.fr](mailto:contact@justager.fr)

75 cours de la République  
Gujan-Mestras 33470

**justager**

L'AVENIR EN TOUTE CONFiance

# justager

L'AVENIR EN TOUTE CONFiance



## Notre guide gratuit pour comprendre le Viager

Pour aller plus loin, Justager met à votre disposition un guide complet pour mieux comprendre le viager : ses mécanismes, ses enjeux et ses différentes formes. Scannez le QR code ci-contre pour télécharger gratuitement notre livre blanc.

