

LETTRE D'INFORMATION

2ÈME TRIMESTRE 2025



Madame, Monsieur, Chers Actionnaires, Chers partenaires,

Nous avons le plaisir de vous adresser notre lettre d'information pour le premier semestre 2025. Vous trouverez ci-dessous les principaux faits marquants de la période, ainsi que les perspectives de notre fonds pour les mois à venir.

Évolution de la valeur de part

La valeur liquidative de la part au 30 juin 2025 enregistre une évolution positive de +2,01% à 1,1230 € par rapport à fin 2024. Cette performance est très satisfaisante, compte-tenu du contexte actuel. Elle s'explique essentiellement par la **vente de plusieurs biens libérés au cours du 1er semestre**, dont le produit n'a pas encore été réinvesti dans de nouveaux viagers.

Cette performance est d'autant plus significative qu'elle s'inscrit dans un contexte de marché immobilier résidentiel encore orienté globalement à la baisse et freiné par les incertitudes macroéconomiques et les politiques monétaires actuelles. Cependant, ViageCapital a su tirer son épingle du jeu, se positionnant comme une alternative de plus en plus pertinente. En effet, le ralentissement du marché résidentiel dans certaines zones et l'allongement des délais de vente incitent de plus en plus de propriétaires à considérer le viager comme une solution pour monétiser leur patrimoine. **La capacité du fonds à dégager une performance positive de +2,01% dans cet environnement est donc un véritable gage de la résilience et de la pertinence de notre stratégie.**

Enfin, ces cessions de viagers libérés, bien qu'opportunes et conformes à notre stratégie de création de valeur sur le long terme, ont temporairement réduit la capacité de rendement du portefeuille. Toutefois, **de nouveaux actifs en viager sont d'ores et déjà en cours d'acquisition**. L'objectif est **d'intégrer un maximum de nouveaux contrats viagers avant la fin de l'année**, gage de performance sur le prochain semestre et les années à venir.

Enfin, la normalisation à venir du marché résidentiel permettra de renforcer la performance du fonds et sera source de futures bonnes nouvelles.

État du marché immobilier résidentiel milieu de gamme

Le marché immobilier résidentiel milieu de gamme a poursuivi sa phase de stabilisation au premier semestre 2025, après une période d'ajustement entamée fin 2023. Si les incertitudes macroéconomiques et la politique monétaire de 2022-2023 ont pu peser sur la demande, le contexte s'est peu à peu normalisé début 2025, avec une légère détente des taux d'emprunt (autour de 3,4 % en moyenne contre près de 4 % un an plus tôt) et une reprise mesurée des transactions.

Une dynamique contrastée selon les territoires

La tendance est toutefois hétérogène selon les régions, en fonction de l'attractivité locale, du dynamisme économique et de la tension sur les marchés locatifs :

Île-de-France : Le marché reste prudent, notamment à Paris intramuros, où les prix ont poursuivi leur légère érosion (-1,2 % sur 6 mois), sous l'effet combiné d'un pouvoir d'achat contraint et d'une demande plus sélective. En revanche, certaines communes de la petite couronne (comme Montreuil, Issy-les-Moulineaux ou Rueil-Malmaison) montrent des signes de résistance, soutenues par une meilleure accessibilité et des programmes de rénovation urbaine.

Nouvelle-Aquitaine : À Bordeaux, après plusieurs trimestres de repli, les prix semblent se stabiliser en 2025 (-0,4 % sur le semestre). Le marché reste tendu en périphérie, notamment dans le bassin d'Arcachon et le nord de la Gironde, où la demande de résidences principales et secondaires soutient les valorisations.

Bretagne et Pays de la Loire : Les grandes métropoles régionales comme Nantes et Rennes affichent une belle résilience, avec des prix stables voire légèrement haussiers (+0,6 % sur 6 mois à Rennes). Ces villes bénéficient de leur qualité de vie, d'un marché locatif dynamique et d'une attractivité accrue pour les actifs en télétravail partiel.

Occitanie : À Toulouse, le marché demeure bien orienté, malgré une légère accalmie après des années de croissance soutenue. Les biens proches du centre ou bien desservis par le métro et les nouvelles lignes de transports restent très demandés.

Conséquences pour le viager

Dans ce contexte, le viager se positionne comme une solution alternative de plus en plus envisagée par les vendeurs, notamment les seniors propriétaires de biens en zone tendue ou semi-tendue qui souhaitent monétiser leur patrimoine sans déménager.

Le ralentissement du marché libre dans certaines zones, combiné à un allongement des délais de vente classique (de 60 à 90 jours en moyenne dans certaines métropoles), incite ces propriétaires à considérer le viager comme un levier de sécurisation de leur retraite. De notre côté, cela se traduit par un accroissement du nombre de propositions viagères pertinentes, avec des biens de qualité dans des secteurs porteurs.

Nous renforçons ainsi notre présence dans les grandes agglomérations régionales où la profondeur de marché et la décote viagère restent attractives, tant pour la valorisation patrimoniale que pour le potentiel de revalorisation à moyen terme.

Une satisfaction renforcée chez nos clients et partenaires

Nous sommes heureux de constater une **hausse significative du taux de consultation de notre site www.og2i.fr, notamment via l'extranet sécurisé**, accessible depuis le site. Les investisseurs se connectent plus fréquemment pour suivre l'évolution de leur investissement, consulter les reportings ou prendre connaissance des acquisitions et vente en cours de biens immobiliers.

Par ailleurs, les retours de satisfaction que nous recevons régulièrement, tant de la part de nos **souscripteurs** que de nos **partenaires distributeurs**, confirment la lisibilité de notre stratégie, la qualité des informations partagées et la transparence de notre gestion. Ces éléments constituent une priorité pour nous.

Nous avons par ailleurs engagé un **travail d'enrichissement éditorial** de la rubrique « **Actualités** » du site, avec pour objectifs :

- de mieux faire connaître l'univers du viager et ses spécificités,
- de valoriser notre stratégie et nos résultats de manière claire,
- et d'offrir un contenu utile, régulier et engageant à notre communauté d'investisseurs.

À ce titre, de **nouvelles interviews** sont désormais disponibles, ainsi que des **articles pédagogiques** sur les mécanismes du viager (bouquet, rente, aléa, fiscalité, valorisation), et **des publications promotionnelles** sur les avantages du fonds. Ce contenu vise à nourrir la réflexion, favoriser la compréhension du produit et accompagner la montée en compétence de nos partenaires distributeurs.

Ce dispositif éditorial continuera à être développé au second semestre pour renforcer encore le lien de confiance que nous entretenons avec nos souscripteurs et partenaires.

Adoption croissante du dispositif 150-0 B ter

Nous avons également observé une **adoption croissante du dispositif fiscal 150-0 B ter** par nos partenaires, en complément des modalités classiques de souscription en **direct** ou via le **PEA**. Ce mécanisme, destiné à encourager le réinvestissement des plus-values dans des fonds non cotés, rencontre un vif succès auprès des investisseurs à la recherche d'une fiscalité optimisée et d'un véhicule patrimonial résilient.

Notre équipe se tient à la disposition des professionnels comme des particuliers pour les accompagner dans l'optimisation de leurs stratégies d'investissement au sein de notre FIA.

Perspectives pour le second semestre 2025

Fort de ces éléments, et malgré un début d'année marqué par une certaine inertie liée aux arbitrages de biens libérés, **nous sommes très confiants quant aux performances attendues pour le second semestre 2025.**

L'entrée progressive de nouveaux viagers dans le portefeuille, associée à un environnement de marché porteur pour notre stratégie de niche, devrait permettre de générer une performance plus dynamique tout en maintenant une gestion prudente et sélective.

Nous vous remercions de votre confiance continue et restons à votre écoute pour toute question complémentaire.

Bien cordialement,

L'équipe de gestion

Principales Caractéristiques

Société de gestion	OG2I	Souscripteurs concernés	Particuliers et Institutionnels
Nom du fonds	ViageCapital	Code ISIN	FR001400F598
Fonds de Fonds	Non	Valeur liquidative d'origine	0.9368 EUR au 31/12/22
Valorisation	2 par an (au 30/06 et 31/12 de chaque année)	Montant minimum de souscription	10 000 EUR
Valorisateur	OG2I audité par KPMG	Décimalisation des parts	Non décimalisables
Dépositaire	ODDO BHF	Affectation des résultats	Capitalisation
Nature Juridique	Société en Commandite par Actions (SCA)	Commission de souscription	12% HT à la charge du fonds
Date de création	01/06/2022	Frais de gestion et autres frais administratifs et d'exploitation	2,50% HT jusqu'à 15 M€ 1,50% HT au-delà
Classification	Autres FIA	SRI	
Devise	Euro (EUR)	 Risque le plus faible Risque le plus élevé	

L'Indicateur de risque part de l'hypothèse que vous conservez le produit pendant une durée de 8 ans. Le risque réel peut être très différent si vous optez pour une sortie avant échéance, et vous pourriez obtenir moins en retour.

L'Indicateur synthétique de risque permet d'apprécier le niveau de risque de ce produit par rapport à d'autres. Il indique la probabilité que ce produit enregistre des pertes ou d'une impossibilité de notre part de vous payer. Nous avons classé ce produit dans la classe de risque 3 sur 7 qui est une classe de risque entre basse et moyenne. Autrement dit, les pertes potentielles liées aux futurs résultats du produit se situent à un niveau entre faible et moyen. Si la situation venait à se détériorer sur les marchés, il est peu probable que la capacité du fonds à vous payer en soit affectée.

Vous risquez de ne pas pouvoir vendre facilement votre produit, ou de devoir le vendre à un prix qui influera sensiblement sur le montant que vous percevrez en retour.

L'avenir est au viager !