

Le viager, une bonne piste pour arrondir ses revenus?

Une retraite trop juste, un logement trop coûteux à entretenir... Lorsqu'on possède un appartement qui a pris de la valeur, il peut être judicieux d'étudier la solution du viager. Comme l'ont fait Moniah et Marie-Jeanne. Témoignages et explications.

ANNE BANCE



MONIAH GANDOUIN

79 ans (Paris),
a vendu 44 m² en 2009.
Bouquet : 72 000 €, rente 650 €.



**MARIE-JEANNE
CANERINI**

82 ans (Nice),
a vendu 50 m² en 2011.
Bouquet : 50 000 €, rente 700 €.

« Si l'on n'a pas une retraite énorme, il faut se priver de tout. Or, je suis célibataire, j'aime voyager et profiter de la vie. Une amie m'a parlé de l'expérience de l'une de ses proches qui avait vendu en viager et elle m'a donné les coordonnées d'un expert. Tout s'est fait très vite. Il a calculé le bouquet (72 000 €) et la rente (650 € par mois), pour mon appartement de 44 mètres carrés dans le quartier des Gobelins, à Paris (XIII^e). Un premier visiteur ...

« Je suis à la retraite depuis dix-sept ans. Au fil des années, malgré ma pension de cadre, mon pouvoir d'achat a diminué. Comme je n'ai pas d'enfants, j'ai décidé d'hériter de moi-même... et de vendre mon logement en viager.

Je connaissais bien le mécanisme car mes parents avaient eux aussi acheté un appartement en viager autrefois. Avec le bouquet, j'ai fait poser des doubles vitrages pour améliorer le confort de mon ...



PRÉFÉREZ-VOUS LE BIEN-ÊTRE À NOTRE TEMPS

“
**La rente
 que je perçois
 me permet
 de continuer
 à bien vivre
 et à voyager.**
 ”

... a trouvé qu'il y avait trop de travaux. J'entretiens selon mes moyens! Le second m'a dit qu'il n'avait jamais vu un appartement aussi serein. Il a visité une seconde fois avec sa femme. C'était au début de l'année 2009. En mai, l'appartement était vendu. Je suis très contente, d'autant plus que les peintures des parties communes vont être refaites dans l'immeuble. Cela représente une dépense de 1800 €, désormais à la charge de l'acheteur. Moi, je n'aurais pas pu la financer. »

En parler en famille

Si vous vendez votre logement en viager, il ne reviendra évidemment pas à vos enfants à votre décès. Dans certains cas, loin de regretter d'être privés de leur héritage, ces derniers se disent soulagés de voir leurs parents plus à l'aise, alors qu'il leur semblait probable qu'ils auraient besoin de leur aide matérielle tôt ou tard.

« Néanmoins, avant d'opter pour une vente en viager, il est sage d'en parler en famille et avec son notaire », conseille Michel Moulin, fondateur d'Atlantic Viager.

① Le viager: des droits partagés entre vendeur et acheteur

► Imaginons que vous décidiez de vendre votre bien en viager, voici ce qui se passerait.

● **En viager, votre bien ne vous appartient plus.** L'acheteur vous verse une rente à vie et, en général, également un capital, le bouquet. En contrepartie, il devient propriétaire de votre bien : vous ne pouvez ni le vendre, ni le louer, ni le laisser à vos héritiers si vous en avez.

● **Vous gardez le droit d'occuper le logement aussi longtemps que vous le souhaitez** ainsi que, le cas échéant, votre conjoint. C'est le principe du viager occupé. Si vous disposez d'un logement que vous n'occupez pas, vous pouvez opter pour le viager libre (lire page V).

● **Vous ne payez plus la taxe foncière** car vous n'êtes plus propriétaire.

● **Vous ne supportez plus qu'une partie des charges de copropriété** : l'acheteur les réglera en totalité et vous demandera de lui rembourser seulement la partie correspondant aux charges récupérables sur les locataires.

● **Vous ne financez plus les gros travaux dans le logement.** Seuls les travaux d'entretien vous incombent. « Toutefois, certains vendeurs préfèrent s'acquitter eux-mêmes des travaux importants car ils souhaitent en garder la maîtrise et ne pas être tenus d'accepter les visites du propriétaire (s'il les prend en charge, il aura envie de les suivre régulièrement). Dans ce cas, l'acheteur peut,

en contrepartie, consentir une rente et/ou un bouquet plus important, puisqu'il fait l'économie de cette dépense », souligne Michel Artaz, gérant de l'Institut du viager.

② Un contrat sécurisant pour l'avenir

● **Votre pouvoir d'achat est protégé contre l'inflation** car la rente viagère est revalorisée chaque année en fonction de l'indice Insee des prix à la consommation, hors tabac. Côté fiscalité, la rente est soumise à l'impôt pour une partie de son montant. Celle-ci varie selon votre âge au moment où elle commence à vous être versée : 40 % si vous avez alors entre 60 et 69 ans inclus, 30 % si vous êtes âgé de plus de 69 ans (c'est-à-dire 70 ans révolus). La partie imposable est aussi soumise aux prélèvements sociaux (CSG, CRDS...), soit 13,5 % au 1^{er} mars 2012.

● **L'acquéreur n'a pas intérêt à interrompre ou à cesser le versement de la rente.** En effet, en cas d'impayés, vous êtes autorisé à demander au juge l'annulation de la vente pour récupérer la propriété de votre bien. Vous conserverez toutes les rentes déjà payées ainsi que le bouquet, au titre de dommages et intérêts. Pour vous assurer ces protections, le notaire qui prépare la vente en viager doit prévoir un « privilège de vendeur », c'est-à-dire une hypothèque sur le bien en votre faveur, et une clause résolutoire bien rédigée (qui autorise à demander l'annulation de la vente au juge).

● **Si l'acheteur décède, ses héritiers doivent continuer à verser la rente à sa place.** Sinon,



ERIC BOZEL/VALPICA/AGFIA POUR NOTRE TEMPS

“
N'ayant pas d'enfants, j'ai décidé d'hériter de moi-même. Et j'ai amélioré mon confort.
 ”

... deux pièces. La rente est de 700 € car j'ai la chance d'habiter dans un quartier résidentiel de Nice. Je n'ai pas eu l'impression d'être dépossédée. De nombreuses personnes ont visité l'appartement car il a fallu environ un an pour le vendre. Mais, quand l'actuel propriétaire est entré, j'ai tout de suite senti qu'il l'achèterait. »

là encore, vous récupérez la propriété du bien et ils perdent les rentes déjà versées ainsi que le bouquet. En pratique, si l'acheteur ou ses héritiers ont des difficultés financières, ils préfèrent revendre le bien en viager à un autre acquéreur prêt à poursuivre le paiement de votre rente plutôt que d'abandonner ce qu'ils ont déjà déboursé.

③ La rente et le bouquet : un calcul de spécialiste à négocier

● Pour fixer le montant du bouquet et de la rente, l'expert estime la valeur de votre logement comme si vous le vendiez libre. Pour en fixer la valeur « occupée », il applique sur ce prix un abattement qui dépend de votre âge : cela compense le fait que vous occupez le bien à vie. « Entre 75 et 80 ans, cet abattement est d'environ 40 % », explique Bernard Sonnat, responsable de l'étude Lodel, à Nice. À 70 ans, il sera plus proche de 50 %. Après 80 ans, il se rapprochera de 30 %.

● Cette valeur « occupée » sert à calculer le bouquet et la rente. Le bouquet est fixé selon vos besoins et votre âge. Plus il est important, moins la rente est généreuse. Si vous êtes encore jeune, il n'est pas très élevé car, compte tenu de votre espérance de vie, la rente serait trop faible. « Les spécialistes du viager se réfèrent en principe aux tables de mortalité des assureurs, plus proches de la réalité. Certains notaires utilisent celles de l'Insee, qui ne sont pas toujours adaptées », note Michel Artaz.

● Il faut respecter un équilibre subtil entre le bouquet et la rente. Une rente trop élevée peut effrayer un acheteur mais un bouquet trop important peut aussi être un handicap car il peut avoir du mal à emprunter auprès d'une banque pour le financer. Il faudrait, en effet, qu'il puisse donner le bien en ...

● Il faut respecter un équilibre subtil entre le bouquet et la rente. Une rente trop élevée peut effrayer un acheteur mais un bouquet trop important peut aussi être un handicap car il peut avoir du mal à emprunter auprès d'une banque pour le financer. Il faudrait, en effet, qu'il puisse donner le bien en ...

La résidence secondaire aussi

Rien ne vous interdit de vendre en viager votre résidence secondaire pour continuer à y séjourner en profitant de revenus complémentaires. Certains propriétaires hésitent, de peur d'avoir à régler l'impôt sur les plus-values quand ils ont acheté depuis moins de trente ans. Or, « en pratique, les vendeurs ont rarement à régler cet impôt », rappelle Michel Moulin. Car, pour estimer la plus-value, le fisc compare le prix d'achat initial au prix de vente « occupé » (servant de base au bouquet et à la rente) et non à la valeur de marché du bien « libre ». Calculée ainsi, la plus-value est beaucoup plus faible.

Le viager libre, une alternative à la location

En général, les biens vendus en viager sont occupés par le vendeur. Mais rien n'interdit de vendre en viager un logement vide. C'est le viager « libre », très apprécié par les acheteurs, qui disposent immédiatement du bien pour le louer ou y habiter. Mais les retraités préfèrent souvent, s'ils n'y vivent pas, donner le logement en location pour le laisser à leurs héritiers. « Les vendeurs qui optent pour le viager libre le font pour s'épargner les soucis de gestion locative et, surtout, pour ne pas risquer de louer à une personne qui ne paierait pas son loyer. La rente viagère leur semble plus sûre », précise Bernard Sonnat, de l'étude Lodel. Dans le viager libre, l'acquéreur paie aussi un bouquet et une rente viagère, calculés sur la valeur du logement libre.

Le viager sans rente

Cette formule a de plus en plus de succès : vous vendez votre logement en gardant le droit d'y vivre toute votre vie. En échange, l'acheteur ne vous verse pas de rente viagère pendant la période d'occupation mais un capital, bien sûr plus important qu'un bouquet classique. On ne parle plus de viager mais de vente « avec réserve de droit d'usage et d'habitation ». Une solution rassurante pour l'acheteur : il n'a pas de rente à verser.

PRÉFÉREZ UNE AGENCE SPÉCIALISÉE

Elles connaissent mieux le marché du viager que les agents immobiliers ou les notaires, qui s'occupent rarement de ces opérations. Elles travaillent souvent dans une région (sud de la France, région parisienne, littoral atlantique...) mais peuvent vous conseiller sur une agence proche de chez vous.

garantie de ce prêt, ce qui est impossible puisqu'il est déjà hypothéqué en votre faveur. L'agence doit s'assurer de la solvabilité de l'acheteur. Même si le rentier est très bien protégé par la loi, tout est plus simple quand l'acquéreur est à l'abri des soucis financiers.

4 Les secrets pour bien vendre

- **Être patient.** Les vendeurs sont de plus en plus nombreux, alors que les acheteurs se sont raréfiés depuis quelques mois. Trouver preneur pour son bien n'est donc ni automatique, ni toujours rapide. Comptez de 6 mois à un an.
- **Vendre au bon âge.** Il est plus facile de trouver acquéreur autour de 80 ans. Avant 70 ans, c'est très difficile. Après 85 ans, ou si votre état de santé pose problème, le viager est aussi délicat. En cas de décès peu après la transaction, la vente peut être annulée si les juges estiment que la mort du vendeur était trop prévisible.
- **Connaître les « lois du marché ».** Les biens les plus faciles à vendre sont dans les grandes agglomérations, les villes moyennes et des coins de France prisés (bord de mer, Côte d'Azur...). Le marché des maisons à la campagne est plus étroit : elles sont achetées surtout par des acquéreurs qui y voient leur future résidence secondaire. « Elles se vendent mais il faut être plus patient », précise Michel Moulin. Les très beaux logements, très chers, trouvent aussi plus difficilement preneurs : la rente et le bouquet sont très importants.
- **Bien entretenir le logement à vendre.** Ainsi, il plaît plus : les acheteurs sont rassurés. Ils ne seront pas tenus pour responsables d'accidents causés par le délabrement des lieux. ■

QUELQUES EXEMPLES

MORBIHAN

1. Belle-Ile-en-Mer (Le Palais)

Une maison de 4 pièces, 420 m² de terrain, estimée 240 000 €, vendue en viager occupé par une femme seule (81 ans), pour un bouquet de 50 000 € et 700 € de rente par mois.

2. Arzon

Un studio (27 m²) face à la mer, estimé libre 102 000 €, vendu en viager libre par un couple (Monsieur, 78 ans, Madame, 72 ans) pour un bouquet de 30 000 € et une rente de 400 € par mois.

LOIRE-ATLANTIQUE

3. La Baule

Un trois pièces de 66 m² estimé 300 000 € et vendu par un couple (Monsieur, 75 ans, Madame, 76 ans), en viager occupé, pour 30 000 € de bouquet et 600 € de rente.

4. Le Poulguen

Une maison de 200 m² avec 200 m² de terrain, estimée 1,2 million d'€, vendue en viager occupé par un couple de 71 ans chacun, pour un bouquet de 250 000 € et une rente de 1 200 € par mois.

5. Nantes

Dans le centre, un appartement de 5 pièces (107 m²), estimé 400 000 €, vendu en viager occupé par un homme seul, de 77 ans, pour 180 000 € de bouquet et 400 € de rente mensuelle.

Le prêt viager hypothécaire, une autre solution

Obtenir un capital grâce au logement dont on est propriétaire, tout en continuant à y habiter... C'est la solution offerte par le **prêt viager hypothécaire***. En fonction de la valeur du logement et de l'âge du propriétaire, l'établissement bancaire évalue le montant du prêt qu'il peut accorder. Une personne de 75 ans, par exemple, peut espérer environ 100 000 € si son bien vaut 300 000 €. Elle n'aura rien à rembourser de son vivant, n'acquittera pas les intérêts (7,95 % par an), qui s'ajoutent au capital emprunté. La banque arrêtera les comptes après son décès. Si la valeur du bien est inférieure au capital à rembourser, elle vendra le bien. Si la valeur du bien est supérieure, les héritiers conserveront le reliquat.

* Ce prêt est réservé aux plus de 65 ans. Il est distribué, notamment, dans les agences du Crédit Foncier (groupe BPCE), certaines caisses d'épargne et dans certaines Banques populaires.

PAROLE D'EXPERT

3 questions à Yves Sauvebois,
Directeur de la Caisse locale de Crédit Mutuel de VIF (Isère)

Toutes les cartes bancaires se valent-elles pour partir à l'étranger ?

Les garanties d'assistance et d'assurance varient selon les cartes. Certaines, telles Mastercard Gold et Platinum permettent de garantir tous les membres de la famille fiscalement à charge de moins de 25 ans même s'ils voyagent seuls (assistance médicale, rapatriement, frais médicaux et hospitalisation, assistance juridique). En cas d'urgence, la possibilité d'être dépanné pour ces cartes haut de gamme est un atout supplémentaire. Les plafonds des retraits ou paiements en France ou à l'étranger sont différents. Vérifiez avec votre banquier que ceux de votre carte sont suffisants, ils peuvent être ponctuellement relevés. Vérifiez aussi la validité de votre carte et conservez les numéros d'assistance et d'assurance.

Quel est l'intérêt de protéger ma maison avec un service de télésurveillance plutôt qu'avec une simple alarme ?

Un service de télésurveillance, tel Crédit Mutuel Protection Vol*, permet au système d'alarme d'être relié en permanence à un Centre de Surveillance. En cas de déclenchement, il est immédiatement alerté et procède à un appel de contrôle sur place. Selon le niveau de service choisi, si nécessaire, un agent de sécurité est dépêché au domicile pour vérifier l'état des issues et assurer la sauvegarde des lieux en votre absence. En cas d'intrusion constatée, le Centre de Surveillance informera les forces de l'ordre. Partez tranquille.

Comment gérer mes comptes pendant les vacances ?

Les services de banque à distance permettent de gérer vos comptes par Internet ou par téléphone. Par Internet, vous pouvez consulter vos comptes, effectuer des virements, mettre en place des alertes quand votre compte devient débiteur, trouver un distributeur Crédit Mutuel, et accéder aux numéros utiles (déclaration de sinistres, assistance, opposition sur carte). Avec un téléphone, par simple appel, consultez le solde de vos comptes, votre encours cartes, vos dernières opérations et effectuez des virements entre vos comptes, ou accédez à un conseiller en ligne pour effectuer vos opérations.

Pour plus d'informations sur les solutions du Crédit Mutuel, rendez-vous dans votre Caisse locale ou sur www.creditmutuel.com

* Protection Vol est un service opéré par EPS, RCS Strasbourg 403 946 643 - numéro 1 de la télésurveillance en France (source Atlas de la sécurité 2011), qui dispose d'une autorisation administrative délivrée par la Préfecture du Bas-Rhin en date du 17/12/1999, qui ne confère aucun caractère officiel à l'entreprise ou aux personnes qui en bénéficient. Elle n'engage en rien la responsabilité des pouvoirs publics. Activité privée de surveillance.

Crédit Mutuel
LA banque à qui parler

www.creditmutuel.com

DE TRANSACTIONS RÉCENTES



ÎLE-DE-FRANCE

11. Paris

Dans le XVIII^e arrondissement, un trois pièces de 80 m², estimé 450 000 €, vendu en viager occupé par une femme de 80 ans pour 95 000 € de bouquet et 1 300 € de rente mensuelle.

12. Enghien-les-Bains (95)

Un appartement de 3 pièces (64 m²), estimé 200 000 €, vendu en viager occupé par une femme de 80 ans pour 41 000 € de bouquet et 540 € de rente mensuelle.

ALPES-MARITIMES

7. Cagnes-sur-Mer

Dans une résidence récente, près de la gare, un trois pièces de 74 m² avec terrasse, estimé 210 000 €, vendu en viager occupé par une femme seule de 81 ans pour 54 000 € de bouquet et 675 € de rente mensuelle.

8. Le Cannet

Dans une résidence des années 1960, un trois pièces de 58 m², estimé 190 000 €, vendu en viager occupé par une femme seule de 80 ans pour 15 000 € de bouquet et 875 € de rente mensuelle.

9. Nice

Dans une résidence des années 1960 du quartier du mont Boron, avec vue sur la mer, un appartement de 88 m², estimé 825 000 €, vendu en viager occupé par un couple (80 ans tous les deux) pour 285 000 € de bouquet et 1 800 € de rente mensuelle.

10. Roquebrune-Cap-Martin

Dans le centre, dans une résidence de 1976 avec piscine, un appartement de 3 pièces (84 m²) avec jardin, estimé 600 000 €, vendu en viager occupé par une femme seule de 85 ans pour 185 000 € de bouquet et 2 000 € de rente mensuelle.

VAR

6. La Croix-Valmer

Une villa de 148 m², estimée 675 000 €, vendue en viager occupé par une femme seule de 78 ans, pour 100 000 € de bouquet et 1 650 € de rente mensuelle.



Les conseils de Michel Artaz, gérant de l'Institut privé du viager

1. Si vous contactez plusieurs intermédiaires, ne privilégiez pas forcément celui qui vous assure la rente la plus élevée. L'opération doit être attrayante pour l'acheteur. Sinon, vous ne vendrez pas votre bien.
2. Ne signez pas un compromis de vente dans la précipitation car vous êtes engagé sur les conditions de la vente. Même le mandat que vous signez pour confier le viager à un intermédiaire est important.
3. Le contrat de vente doit prévoir que, si vous libérez le bien (par exemple, pour aller en maison de retraite), l'acheteur devra vous verser une rente plus importante.

En contrepartie, il pourra louer, habiter ou revendre en viager libre.

4. Assurez-vous que le professionnel continuera à s'occuper de vous par la suite. En général, les spécialistes se chargent de revaloriser les rentes de leurs anciens clients chaque année, souvent gratuitement. Ils estiment que le prix de ce service est inclus dans les frais d'agence réglés initialement par l'acheteur. De même, ils sont de précieux médiateurs en cas de litige, par exemple, sur la répartition des charges de copropriété ou des travaux entre propriétaire et occupant.