

# Viager immobilier : un pari gagnant-gagnant



La clé d'un viager  
réussi ?  
Une négociation  
aboutie où vendeur  
et acheteur  
trouvent chacun  
leur compte.

Pour l'un, c'est la garantie d'un revenu complémentaire.  
Pour l'autre, la possibilité d'acheter un bien à moindre coût.  
Avec un contrat bien équilibré, l'acheteur et le vendeur  
trouveront leur avantage dans le viager. Sans arrière-pensée.

## IMMOBILIER

Enquête : Virginie Franc-Jacob

**A**bientôt 90 ans, Simone est heureuse. Elle a vendu son appartement en viager, il y a un peu plus de trois ans. Depuis, son quotidien a changé. Sa rente, perçue chaque mois, lui permet d'employer une personne à domicile. Sans compter la somme qu'elle a empochée au moment de la cession ! Elle l'a investie sur un placement sûr et pioche dedans pour voyager avec ses amis. Après le Portugal cet automne, elle partira en Belgique pour les fêtes. Michel est, lui aussi, ravi. Depuis quinze ans, il multiplie les achats en viager. Et s'enrichit ainsi, en revendant, la plupart du temps, les biens sans attendre le décès du rentier. On est bien loin de l'image d'Epinal du viager : un investisseur sans foi ni loi attendant de pied ferme le trépas d'une pauvre vieille dame.

### Trouver le bon compromis sur l'espérance de vie du vendeur

Au contraire, avec un viager occupé, chaque partie y trouve son compte. D'un côté, le vendeur cédant sa résidence principale, tout en continuant d'y habiter. On l'appelle le crédientier, car il perçoit une rente à vie en plus d'un capital initial. De l'autre côté, l'acquéreur, nommé débientier, est susceptible d'acheter le bien à moindre coût. A l'heure où les pensions de retraite fondent et où les prix de l'immobilier sont élevés, ce système pourrait connaître une nouvelle jeunesse, témoignant au passage d'une certaine solidarité intergénérationnelle. A condition de

Stockbite / Getty Images



verrouiller certains points du contrat, afin d'équilibrer et de sécuriser la transaction pour les deux parties.

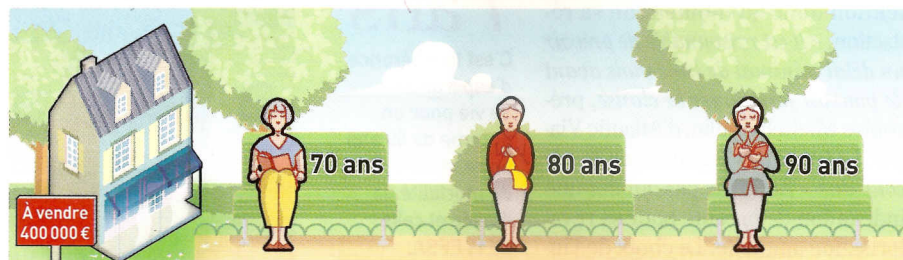
Première étape critique : la détermination du prix du bien. On part de sa valeur de marché, minorée d'un abattement d'occupation. Attention, chaque professionnel possède sa propre méthode de calcul. Le barème fiscal est une première approche intéressante, par analogie au démembrement. Selon le Code général des impôts, la valeur de la nue-propriété est égale à 70 % du prix global quand le vendeur a entre 71 et 81 ans. Soit un abattement d'occupation de 30 %. Un chiffre qui passe à 20 % entre 81 et 91 ans. Mieux vaut toutefois prendre en compte aussi la valorisation économique de l'occupation du bien. Il s'agit de chiffrer le manque à gagner pour l'acheteur sur la valeur locative, en évaluant le montant du loyer théorique sur toute la durée d'espérance de vie du vendeur.

Pour connaître cette dernière, on se réfère à une table de mortalité. Autant le savoir, entre celle de l'Institut national de la statistique (Insee) et celle de la Fédération française des sociétés d'assurances, les différences peuvent atteindre plusieurs années. Selon que vous êtes vendeur ou acquéreur, vous avez donc plutôt intérêt à ce que l'agence immobilière ou le notaire qui monte le dossier choisisse l'une ou l'autre ! A défaut, poussez-le plutôt à opter pour un juste milieu. Dans tous les cas, les calculs doivent être justifiés pour éviter que la vente ne puisse être annulée pour défaut de prix réel ou sérieux ou abus de faiblesse. Des logiciels existent pour faire une simulation : sur le site [www.areal-group.fr](http://www.areal-group.fr), l'évaluation la plus complète coûte 100 euros.

### Attention à garantir le versement de la rente

Une fois le prix établi, il faut répartir le résultat obtenu entre le capital versé initialement, appelé bouquet, et la rente. Là encore, chaque professionnel a sa méthode pour aboutir à une proposition. Il s'agit d'une base de négociation (voir l'infographie ci-dessus). Aucune obligation ne

## Quel capital et quelle rente tirer de votre bien ?



	70 ans	80 ans	90 ans
<b>Prix du bien</b>	400 000 €	400 000 €	400 000 €
<b>Abattement d'occupation</b>	50 % soit 200 000 €	40 % soit 160 000 €	30 % soit 120 000 €
<b>Valeur retenue</b>	200 000 €	240 000 €	280 000 €
<b>Capital versé à la vente</b>	20 000 € ou 40 000 €	50 000 € ou 70 000 €	110 000 € ou 150 000 €
<b>Rente mensuelle</b>	1 050 € ou 930 €	1 500 € ou 1 380 €	2 100 € ou 1 625 €

Voilà ce que trois vendeuses d'âges différents peuvent obtenir d'un bien dont le prix de marché est de 400 000 euros. Plus courte est leur espérance de vie théorique, plus important sera le prix de vente retenu au final. Ce prix est décomposé entre un capital versé à la vente et une rente mensuelle viagère. Une répartition toujours négociable, sachant que, si on augmente la part du capital, le montant de la rente diminue. Ainsi, la vendeuse de 80 ans, par exemple, aurait pu opter pour un capital de 30 000 euros, assorti d'une rente de 1 700 euros par mois. Simulation réalisée par l'agence Legasse Immobilier.

régissant cette répartition, elle pourra fortement différer selon les contraintes et les aspirations des deux parties en présence. Vendeur, faites le point sur vos dettes et vos dépenses importantes prévisibles dans un avenir proche. Une chaudière à changer, une voiture à remplacer, un beau voyage en projet ? Négociez un bouquet suffisant pour assurer vos besoins. Ensuite, évaluez vos charges mensuelles incompressibles en gardant toujours à l'esprit qu'elles iront certainement en croissant. « Une première approche consiste à multiplier les dépenses actuelles par deux pour définir le montant de la rente », recommande Christophe Zeller, fondateur d'Immo-Retraite. Quant aux acquéreurs proches de l'âge de la retraite, qu'ils

pensent à chiffrer le montant de leur future pension avant de s'engager sur le montant de la rente à verser.

Vous êtes d'accord sur le prix ? Reste à sécuriser le versement de la rente dans le temps. Pour ce faire, une hypothèque de premier rang est prise par le notaire le jour de la signature de la vente. Celle-ci est assortie du privilège de vendeur : en cas de défaut de paiement de la rente, le créancier lésé sera prioritaire sur les autres créanciers. Le contrat contient également une clause résolutoire, autorisant la résiliation de la vente en cas de non-paiement de la mensualité. Dans ce cas, le créancier conserve généralement les rentes déjà perçues à titre de dommages-intérêts. Très protectrice pour le vendeur, cette clause ►►



►►► est risquée pour l'acquéreur. Attention donc au moment de sa rédaction. « *Il est raisonnable de prévoir un délai minimal de trois mois avant de pouvoir faire jouer la clause, préconise Michel Moulin, d'Atlantic Viager. Le temps de s'organiser en cas de coup dur.* » Enfin, ne pas oublier une indexation de la rente pour sa revalorisation annuelle. Le choix de l'indice est libre. On retiendra, en général, l'indice Insee des prix à la consommation. « *Regroupant 295 produits de la vie courante, il est particulièrement adapté à une rente ayant un caractère alimentaire* », confirme Nicolas Legasse, agent immobilier spécialisé à Paris.

### Mieux vaut anticiper la fin du contrat

Troisième point à étudier pour éviter tout problème : la répartition des impôts et des charges. Pour les impôts, pas de souci : la loi règle tous les détails. Le créancier doit déclarer la rente perçue à l'impôt sur le revenu, avec un abattement de 60 % s'il perçoit la première rente entre ses 60 et ses 69 ans, et de 70 % ensuite. Vendeur, si vous approchez de cet âge, patientez donc quelques mois avant de signer. Ensuite, en matière d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), le créancier doit déclarer la valeur capitalisée de la rente, celle-ci variant en fonction de son âge et de son sexe. De son côté, le débiteur déclare à l'actif la valeur du bien occupé et, au passif, la valeur capitalisée de la rente. Côté impôts locaux, l'usage l'emporte sur le vide juridique. La taxe foncière revient au vendeur, à l'exception de la taxe sur l'enlèvement des ordures ménagères. Celle-ci est, en effet, réglée par l'occupant tout comme la taxe d'habitation. Quant à la répartition des charges, le contrat prévoit généralement que le débiteur assume les grosses réparations, tandis que l'occupant paie l'entretien courant.

Enfin, dès sa signature, il faut prévoir la fin du contrat. Car elle peut intervenir avant le décès du rentier, l'acheteur pouvant revendre son viager (voir l'encadré ci-contre). C'est le cas dans 20 à 25 % des dossiers se-

## 7 ans

C'est la différence d'espérance de vie pour un homme de 60 ans entre la table de mortalité de l'Insee et celle de la FFSA.

Il existe un véritable marché de la revente de viagers.



lon les agences immobilières spécialisées. Mais il faut surtout prévoir le décès prématuré de l'acheteur. Le viager entrera alors dans sa succession et ses héritiers prendront le relais du versement de la rente. Du

### ► Comment bien revendre

Des difficultés financières, lassé de payer votre rente depuis des années ou envie de concrétiser une belle plus-value sur le bien ? Vous pouvez à tout moment revendre votre bien en viager. Deux solutions sont possibles. Le nouvel acquéreur rachète le bouquet, majoré des rentes déjà versées et d'une somme prenant en compte la valorisation du bien depuis son achat. Il se substitue alors à vous pour le versement de la rente. Cette situation est très favorable au créancier puisque, en cas de défaut de paiement du nouveau propriétaire, il pourra se retourner contre le premier acquéreur. Attention, donc, au choix de votre « successeur ».

Seconde solution, plus rare : le nouvel acquéreur rachète le bien au comptant, mais vous continuez de verser la rente. Problème dû à la levée de l'hypothèque : le créancier ne dispose plus de garantie. Mieux vaut pour lui avoir prévu dans le contrat initial que vous devez lui fournir de nouvelles protections dans ce cas.

moins s'ils le peuvent. Dans le cas inverse, la clause résolutoire jouera et les rentes payées année après année s'envoleront en fumée ! Vous pouvez opter pour une assurance prenant le relais à votre décès. Un produit spécialisé est récemment apparu sur le marché : Viageo Investor. Bien entendu, cette sécurité a un prix : environ 15 % de la rente. Mais il pourra aussi prémunir contre le risque de surlongévité du créancier. A une date prévue au départ, vous cesserez de verser les rentes, l'assurance prenant le relais. Autre hypothèse à envisager : le créancier libère son bien pour aller vivre dans sa famille ou dans une maison de retraite. Il a tout intérêt dans cette perspective à prévoir au contrat initial une majoration de la rente. Les professionnels appliquent en général un taux dégressif dans le temps : 30 % si le bien n'a été occupé que cinq ans, 25 % si c'est dix ans, 20 % au-delà. Mais certains acquéreurs, pressés de récupérer rapidement leur bien, n'hésiteront pas à proposer plus. Et tout le monde y gagnera.

F. Ferville