

Le retour du viager

Depuis deux ans, la vente en viager redémarre et intéresse nombre d'investisseurs, particuliers et institutionnels. Elle intéresse beaucoup aussi des personnes âgées pour lesquelles elle constitue parfois une solution à leurs difficultés économiques. Abandonnons nos préjugés pour faire le point, côté vendeur (crédirentier) et côté acquéreur (débirentier)

Au milieu des années quatre-vingt-dix, la vente en viager avait quasiment disparu des transactions immobilières. Jeanne Calment dépassait les 120 ans et l'acquéreur en viager de son logement, un notaire du Cannet, était décédé, laissant à son fils le soin de continuer à payer la rente viagère due à la vieille dame jusqu'à sa mort. La longévité de la doyenne des Français était, à chacun de ses anniversaires, l'occasion de rappeler l'histoire et d'illustrer le risque du viager. De plus, les personnes qui avaient acheté en viager autour des années quatre-vingt-dix/92, voyaient la valeur du bien chuter, constataient qu'ils avaient payé un bouquet trop important mais aussi que la rente avait été calculée d'après des tables de mortalité obsolètes, bien qu'officielles. Enfin, les baisses des taux de crédit et des prix de l'immobilier permettaient d'envisager une vente traditionnelle avec, comme apport, la somme réservée au bouquet.

Moral et social

Aujourd'hui, la baisse (stabilisée) du prix de l'immobilier permet la baisse — parfois même la suppression du paiement — du bouquet. En plus, les professionnels ont revu leurs tables de mortalité à la hausse. Cet assainissement du marché entraîne un regain d'intérêt et un réel renouveau pour cette formule qui, mise en place avec des professionnels respectueux d'un bon équilibre entre les parties, peut se révéler intéressante pour chacune des deux.

« *Homme ou femme, nous gagnons un an d'espérance de vie supplémentaire tous les quatre ans, rappelle Martine Sonnat, qui dirige avec son mari l'Etude Lodel, spécialiste du viager à Nice. Nous estimons aujourd'hui l'espérance de vie d'un homme à 82 ans, celle d'une femme à 88 ans. Si une dame de 80 ans souhaite vendre un bien en viager, il faut donc estimer son espérance de vie à deux ans supplémentaires (90 ans) et calculer le bouquet et la rente sur cette base.* »

« *Le viager remplit une fonction sociale, affirme François Benard, directeur de Mougins Immobilier et Cannet Immobilier. Aujourd'hui encore, la majorité des crédirentiers est composée de femmes seules, dont beaucoup n'ont pas travaillé. Veuves, elles ont parfois du mal à vivre avec la pension de reversion de leur époux. En vendant en viager*

occupé, elles peuvent se maintenir chez elles, entretenir le lien affectif avec leur passé et disposer d'un revenu supplémentaire exonéré d'impôt à 70 % et sans plus avoir à payer ni les grosses réparations, ni l'impôt foncier. Elles ont en outre l'assurance de toucher ce revenu : la loi est intransigeante à cet égard » (voir encadré). Enfin, les rentes sont indexées annuellement sur l'évolution du coût de la vie.

Rente exceptionnelle à 25 000 F

« *Parmi les vendeurs, note Christiane Maurel-Clary, exploitante de Viageurop à Nice, on trouve également les personnes qui s'offrent un voyage avec le bouquet, ou le donnent en cadeau à un proche, et prévoient d'utiliser la rente au paiement partiel d'une maison de retraite, en cas de nécessité.* »

Enfin, puisque la rente est due jusqu'au décès du crédirentier, date à laquelle le débirentier devient pleinement propriétaire du bien, ce type de vente est idéal pour les personnes sans descendance, ou ne souhaitant pas faire hériter cette dernière du bien concerné.



Bernard et Martine Sonnat, de l'Etude Lodel, à Nice.

Les biens immobiliers proposés en viager sont à 90 % occupés. Les crédirentiers ont alors 80 ans ou plus. En dessous, le risque est trop élevé pour l'acquéreur. C'est pourquoi une femme de 70 ans, avec de faibles revenus, a vendu son appartement estimé à 700 000 F en viager occupé, sans bouquet, avec une rente de 2 200 F sur 18 ans.

Les ventes en viager se situent pour l'essentiel en dessous du million de francs. « *Le viager ne concerne pas de gros patrimoine, souligne Martine Sonnat. Mais il existe des exceptions. Nous avons récemment fait un viager occupé sur une propriété azurienne évaluée à 12 MF, auprès d'une personne ayant une espérance de vie de 8 ans, avec un bouquet de 3 MF et une rente mensuelle de 25 000 F.* » Avec la revalorisation, le débirentier aura payé au terme des 8 ans 6 MF, soit la moitié de la valeur estimée du bien. « *Bien sûr, les gains envisageables sont proportionnellement beaucoup plus intéressants sur les grosses propriétés. C'est pourquoi nous avons en fait plus de demandes, pour ces produits, que d'offre.* »

Viagers libres pour actifs : seulement 10 % de l'offre

Mais le risque aussi est beaucoup plus important.

Aujourd'hui, la grande partie des ventes se fait avec des investisseurs, institutionnels ou particuliers ayant déjà leur résidence principale.

Une forte demande provient des actifs locaux qui cherchent à acquérir un viager libre comme résidence principale. « *Mais les viagers libres correspondent à peine à 10 % de l'offre, souligne Martine Sonnat. Il n'est pas possible de payer un loyer et une rente viagère (mieux vaut alors acheter directement). C'est pourquoi nous avons parmi nos débirentiers nombres de bénéficiaires de logement de fonction.* »

Marie-Evelyn COLONNA.

La vente à terme

Une solution pour acquérir un bien d'une personne trop jeune pour faire un viager.

Vendeur et acquéreur s'entendant sur la valeur vénale d'un bien, « *sensiblement* » majorée en fonction des espérances de plus values. Les acquéreurs paient en guise de « *bouquet* », une somme d'environ 30 % de cette valeur (plus les frais de mutation). Et payer le solde chaque mois jusqu'à la fin du contrat, reversant, en cas de décès prématuré du vendeur, ces mensualités aux héritiers.

