



Le viager : investissement ringard ou vrai bon plan ?



La vente en viager est peu connue des investisseurs malgré les avantages qu'elle peut procurer (Crédits : Adobe Stock)

Le viager reste une formule d'acquisition immobilière peu utilisée malgré les avantages qu'elle peut procurer au vendeur mais aussi à l'acquéreur. Explications.

L'année 2017 a vu s'établir **un record en matière de ventes immobilières** dans l'ancien avec plus de 950.000 transactions. Le marché du neuf n'a pas été en reste, avec près de 158.000 vente réalisées. Mais l'immobilier, dans les zones tendues, reste cher. Selon un baromètre réalisé par Foncia sur les souhaits des français en matière de logement, 80 % des personnes interrogées trouvent les prix trop élevés et 87 % jugent les loyers trop élevés. Parmi les solutions pour devenir propriétaire à des prix accessibles, il existe le recours au viager. Dans l'imaginaire populaire, il reste souvent associé au film réalisé par Pierre Tchernia avec Michel Serrault ou encore au cas de Jeanne Calment. Néanmoins il reste fondamentalement mal connu.



Le viager combine bouquet et rente

Acheter un bien en viager consiste à acheter une maison ou un appartement à une personne âgée moyennant le versement d'une somme, appelée le bouquet, représentant une fraction de la valeur du bien. Selon une étude réalisée par les Notaires d'Ile-de-France sur le sujet, le bouquet représente en moyenne 32 % de la valeur du logement. Ensuite l'acheteur s'engage également à verser à la personne âgée une rente viagère calculée selon son espérance de vie probable. Ce n'est qu'au décès de celle-ci que l'acheteur pourra occuper le bien, dans l'intervalle la personne âgée continue de l'habiter. C'est ce qu'on appelle la vente en viager occupé. Elle représente près de 84% des transactions. Seuls 16% des logements sont vendus libre d'occupation.

Un marché encore confidentiel

Le groupe Renée Costes Viager a fait paraître un baromètre destiné à mieux faire connaître le viager. « C'est un marché qui reste encore un secteur de niche. Il enregistre chaque année 5.000 transactions, soit 0,5% des ventes immobilières. Il est pour autant en croissance de 5% par an, il semble que ce type de transaction connaisse désormais un regain d'intérêt pour les investisseurs », précise le baromètre. Les investisseurs sont âgés en moyenne de 40 à 50 ans. Les vendeurs affichent un âge moyen de 74 ans. Sociologiquement, les vendeurs sont « souvent seuls, avec une surreprésentation féminine parallèle à celle que l'on observe dans la population dans son ensemble », précise les Notaires d'Ile-de-France.

Un marché concentré en Ile-de France et en Côte d'Azur

Les zones les plus dynamiques sur le marché du viager sont les régions Ile-de-France, avec 40% des opérations réalisées et la Côte d'Azur qui concentre 25% des transactions. « Les 35% restant sont répartis dans les autres régions avec 12% des opérations concentrées dans les grandes métropoles », indique le baromètre Renée Costes Viager. Selon les Notaires d'Ile-de-France : « Les trois quarts des logements vendus en viager sont des appartements, souvent des deux pièces fréquemment localisés dans la capitale. »

Une rente de 1.400 euros en moyenne

« La vente en viager séduit des retraités qui vendent pour obtenir un complément de retraite et ne veulent pas, ou ne peuvent pas léguer leur bien immobilier », indique les Notaires d'Ile-de-France. La rente viagère obtenue est de l'ordre de 1.400 euros par mois pour des appartements et de 1.040 euros pour des maisons. Pour le groupe Renée Costes Viager, l'opération a également des objectifs de protection : « La rente est en effet, réversible en faveur du conjoint survivant et ce en totalité, gratuitement et sans conditions. » Sur un plan fiscal, la rente viagère bénéficie d'un abattement au titre de l'impôt sur le revenu. « Il est de 30% pour un vendeur de moins de 50 ans et jusqu'à 70% si le vendeur a plus de 70 ans », précise Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo, spécialisé dans le viager. Dans le cas d'un viager occupé, Les charges de copropriété sont transférées à l'acheteur qui doit s'en acquitter ainsi que les taxes foncières. « En revanche, le vendeur doit s'acquitter de la taxe d'habitation et assurer l'entretien courant du bien », poursuit Sophie Richard.

Un aléa qui freine les investisseurs

Quels avantages pour l'acheteur à investir en viager ? « L'achat en viager permet d'accéder à la propriété sans recourir à l'endettement bancaire. Et en dépit de cas exceptionnels devenus célèbres, le prix finalement payé par l'acquéreur est un prix de marché : il a été déterminé par rapport à des valeurs de référence correspondant aux transactions courantes et à une espérance de vie moyenne du vendeur. Au demeurant, dans les territoires tendus, l'achat en viager protège l'acheteur des augmentations anormalement fortes des valeurs des biens immobiliers », analyse Sophie Richard. Néanmoins, « il est souvent assez difficile de trouver un acquéreur en viager car ce dernier doit disposer d'un capital à investir et être capable d'assumer une rente à un horizon inconnu, et sans connaître la date à laquelle il pourra prendre possession du logement. En effet, la vente

www.boursorama.com

Pays : France

Dynamisme : 0

[Visualiser l'article](#)

avantagera soit le vendeur, s'il bénéficie d'une durée de vie supérieure à la moyenne, soit l'acheteur, si le vendeur décède prématurément », indiquent les Notaires d'Ile-de-France.

Moderniser le viager

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle certains opérateurs ont décidé de moderniser la formule du viager en introduisant une plus grande part de mutualisation. C'est le cas du fonds viager Certivia, qui résulte de l'association de plusieurs investisseurs institutionnels (Caisse des Dépôts et plusieurs compagnies d'assurances). Le fonds rachète des biens immobiliers en viager occupé et verse les rentes viagères aux vendeurs. L'objectif est de développer le volume d'opérations en viager et mutualiser les risques en constituant un portefeuille de plusieurs centaines de biens. Une manière de rassurer les investisseurs et de faire sortir ce type d'investissement de la confidentialité.

(redaction@boursorama.fr)