



Vendre ou acheter un logement en viager, est-ce vraiment intéressant ?



Avec le vieillissement de la population, le viager est devenu un enjeu fondamental de notre société. Mais quels sont les avantages de ce dispositif méconnu pour les vendeurs et les acheteurs immobiliers ?

Le viager, c'est quoi exactement ?

Même si la plupart des Français connaissent le principe global du viager, ses subtilités et son intérêt pour les vendeurs et les acquéreurs sont plutôt méconnus. Pourtant, ce dispositif revêt un véritable intérêt social et tend à se démocratiser. L'achat en viager consiste à **verser une rente à vie au vendeur** « crédirentier ». Le montant global de cette rente est calculé selon la valeur du logement et l'espérance de vie du vendeur, et peut se décliner en 2 parties : un capital (le « bouquet »), payé le jour de la vente notariée, et une **rente viagère**, qui sera versée par l'acheteur « débirentier » pendant toute la vie du vendeur. Ce dernier est donc assuré de percevoir un revenu jusqu'à son décès. Ainsi, le viager est un contrat « aléatoire » puisque la durée de vie du vendeur est inconnue. Cet aléa constitue un élément indispensable du contrat.

Bon à savoir

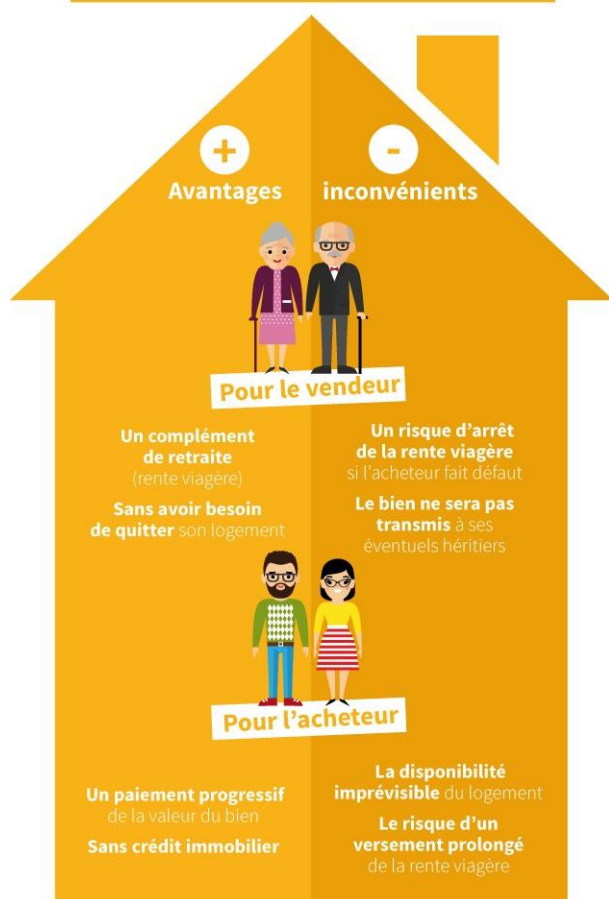


L'achat en viager permet de se constituer un patrimoine à un prix réduit, sans recours au crédit bancaire et avec une pression fiscale réduite.

Acheter un bien immobilier : quel est l'intérêt du viager ?

Selon [Viagimmo](#), réseau d'agences vendéennes spécialistes du viager, alors que l'accession à la propriété est jugée de plus en plus difficile pour les Français (hausse des prix immobiliers, baisse du pouvoir d'achat, etc.), l'achat en viager est une solution idéale pour se **constituer un patrimoine** et sécuriser son avenir. En effet, dans le cadre d'un achat en viager occupé (95 % des cas), le prix de vente tient compte de l'occupation du logement par le vendeur. Cette décote d'occupation permet d'acheter à prix réduit tout en évitant le recours à un emprunt bancaire. L'acquéreur évite ainsi l'ensemble des coûts du crédit et peut donc se constituer un patrimoine immobilier progressivement dans le temps, en évitant une pression fiscale importante, d'éventuels impayés de loyer, des vacances locatives, ou des dégradations.

Le viager : avantages et inconvénients





Chiffres clés

Les viagers occupés représentent 95 % des achats des logements en viager.

Vendre en viager : un revenu complémentaire pour votre retraite

Le viager offre aux séniors la possibilité de rester chez eux et de conserver une **bonne qualité de vie** pour leurs vieux jours, tout en disposant de revenus complémentaires. Pour ceux qui souhaitent profiter du confort des résidences médicalisées, la solution de la vente en viager libre (l'acheteur peut occuper ou louer le logement) est tout autant attractive. La rente versée à vie peut leur permettre de financer sereinement leur hébergement en maison médicalisée. La vente en viager permet aux séniors de bénéficier d'une pression fiscale atténuée. Le vendeur n'a à sa charge que la taxe d'habitation, la taxe foncière étant à la charge de l'acquéreur. Pour les **impôts sur le revenu**, le vendeur bénéficie d'un abattement substantiel sur la rente viagère selon son âge : 50 % s'il est âgé de 50 à 59 ans, 40 % de 60 à 69 ans et 30 % s'il est âgé de plus de 69 ans.

Viager : une fiscalité avantageuse

Pour les acheteurs en viager, les frais de mutation (frais de notaire) sont souvent divisés par deux, tandis que du côté des vendeurs, le dispositif leur permet de donner de leur vivant et ainsi d'éviter les frais de succession imputables à leurs descendants.