



## Bouquet et rente

# VENTE EN VIAGER : POURQUOI PAS ?

**La cession de son bien immobilier en viager génère vite du cash et des revenus réguliers via une rente. C'est une solution à envisager quand l'immobilier est sa seule richesse, mais, selon les régions, ce genre d'achat ne suscite pas toujours de l'intérêt.**

Pour ceux dont le patrimoine se résume à la seule détention de leur résidence principale (ou même secondaire), la vente en viager peut permettre de **dégager rapidement des liquidités** et percevoir des revenus réguliers complémentaires. Le viager s'envisage généralement pour une personne de 70 ans et plus, dès lors qu'elle se rend compte que sa pension ne suffit plus (ou pas) à couvrir des charges récurrentes, voire croissantes (aide-ménagère, soins à domicile...). Dans un schéma classique, le prix de vente est diminué du montant

de la rente, calculée à partir de l'espérance de vie du propriétaire du bien. Lors de la signature de l'acte authentique chez le notaire, le vendeur d'un bien en viager (appelé « crédiérentier ») perçoit tout de suite de l'acheteur (le débirentier) une « grosse » somme (appelée « bouquet »). Et l'acquéreur s'engage à verser jusqu'au décès du vendeur une rente viagère mensuelle.

### LE PRIX VA DÉPENDRE DE PLUSIEURS FACTEURS

Il existe des agents immobiliers spécialisés appelés « viagéristes ». Dotés d'outils et de logiciels, ils calculent le prix du bien à vendre occupé, éventuellement libre, et préciseront les engagements du vendeur et de l'acheteur. Basée sur la valeur d'occupation, la commission de l'agence (environ 5 %) est **à la charge de l'acquéreur**, tout comme les frais de notaire. La fixation du prix d'un viager ne relève donc pas du hasard mais de calculs assez complexes.

Quatre paramètres entrent en ligne de compte : la valeur du bien libre, l'âge du vendeur (ou du couple), le sexe et son espérance de vie (déterminée généralement à partir du barème Daubry, celle des femmes continuant à être supérieure). Sur cette base, le bien est présenté avec une décote appelée « valeur d'occupation » qui est le résultat de **la valeur vénale** (la valeur marchande du bien s'il était vendu classiquement) diminuée d'un abattement d'occupation prenant en compte l'espérance de vie du vendeur (*voir*

### Bon à savoir

#### PENSER À LA VENTE À TERME

- La vente à terme est utile pour un vendeur qui sait quand il libérera les lieux et, en attendant cette échéance, il conserve la jouissance du bien. Ainsi, le jour de la signature de l'acte, l'acquéreur lui paie une somme comptant et s'engage à lui verser le solde sous forme de mensualités (fixes ou révisibles) sur une période déterminée. La durée du terme est libre et peut aller de 1 à 15 ans, ou davantage.

- « Ainsi, une personne trop jeune pour vendre en viager classique percevra une mensualité indexée non imposable



(car considérée comme paiement du prix) en complément de ses revenus, explique-t-on chez Viagimmo. Mais ce montant est fiscalisé si le bien cédé n'est pas la résidence principale. »





Parmi les critères qui déterminent le prix de vente du bien occupé, l'âge du vendeur.

tableau page 46). À noter que depuis la récente épidémie de covid, ces barèmes de mortalité datant de 2018 n'ont pas été actualisés. Ensuite, cette valeur se répartit en un bouquet (son montant augmente avec l'âge de la personne) et une rente viagère. C'est au vendeur, selon ses **besoins financiers immédiats** ou à venir, de choisir le dosage entre le bouquet et la rente viagère. Certains préféreront recevoir une grosse somme sans attendre (notamment s'ils souhaitent en profiter pour faire une donation à leurs enfants) et donc une rente plus faible, d'autres choisiront l'inverse s'ils ont besoin de revenus complémentaires importants.

**A noter** Depuis quelques années, des investisseurs institutionnels ont créé des fonds viagers souvent logés dans la poche unités de compte de contrats d'assurance vie. Ils se composent de portefeuilles uniquement composés de biens détenus en viager. Face à une collecte importante, résultant d'un afflux d'investisseurs achetant des parts de ces fonds viagers, ces acteurs doivent investir sans délai et achètent donc à tour de bras aux particuliers souhaitant se délester de leur immobilier. Contrairement à une vente entre particuliers, ces acheteurs professionnels ont fait le choix de payer 100 % du bouquet, donc sans

rente viagère. Ils se décident rapidement, sans affect et paient cash. C'est souvent plus rapide de faire affaire avec ce type d'interlocuteur plutôt qu'avec un particulier.

### L'ALLÈGEMENT DES CHARGES, UN ATOUT IMPORTANT

Dans le cas du viager occupé, après la vente, le vendeur reste chez lui le temps qu'il veut à son domicile. Ensuite, en cas de départ volontaire par anticipation (pour aller chez ses enfants, en maison de retraite), la rente viagère initiale est susceptible d'être **revalorisée d'environ 20 %** en contrepartie d'une remise des clefs à l'acheteur. Mais ce cas n'a rien d'automatique. Il faudra mentionner cette clause dans le contrat de vente. Comme il sera nécessaire de stipuler le mode et la fréquence de revalorisation de la rente viagère. En se calant sur l'évolution de l'inflation, le senior préserve ainsi son pouvoir d'achat.

La vente du bien immobilier dont on garde la jouissance allège considérablement les charges immobilières et donc son budget logement. Quand on vend en viager, plus de taxe foncière, **ni de gros travaux** (ravalement, toiture, chaudière) ou charges de copropriété. C'est le nouveau propriétaire qui les acquitte. L'occupant n'a plus

## ESPÉRANCE DE VIE

Source : SCI Viagérations

ÂGE	HOMME	FEMME	COUPLE
70 ans	21,34	24,98	25,91
75 ans	16,63	19,89	20,65
80 ans	12,29	15,15	15,69
85 ans	8,65	10,97	11,30
90 ans	5,83	7,62	7,75

Plus on avance en âge, plus l'espérance de vie se réduit et diffère selon le sexe. Elle sert au calcul du montant de la rente viagère.

qu'à payer les charges dites locatives (petits travaux et entretien) et les taxes locales (enlèvement des ordures ménagères).

Une fois la vente scellée, l'afflux immédiat de liquidités permettra de se faire plaisir ou de procéder à des installations (rampe d'accès, douche à l'italienne, volets roulants électriques) qui faciliteront la vie à domicile et permettront d'y rester en sécurité le plus longtemps possible.

La vente en viager peut également être une solution pour **protéger son conjoint** (marié, pacsé, concubin). Un couple peut en effet décider de vendre en viager – on parle alors de « viager

à deux têtes » – et prévoir que la rente viagère en cas de décès d'un des deux, soit à 100 % réversible au conjoint survivant.

### UNE FOIS VENDU, LE BIEN EST EXCLU DU PATRIMOINE

On pense à tort que la solution de viager n'est pas intéressante avant 70 ans car si l'on aliène trop jeune son bien, on risque non seulement de le brader mais aussi de ne pas trouver d'acheteurs, effrayés par une espérance de vie encore élevée. « Ce scénario est pourtant envisageable dès 65 ans. Certes, le senior cédera à un prix moins élevé que s'il avait 10 ou 15 ans de plus, mais il profitera aussi plus vite d'une rentrée d'argent conséquente (le bouquet) et d'une rente versée jusqu'à son décès », signale Reza Nakhai, associé fondateur de l'agence Viva Viager. Le bémol de la vente **concerne la descendance**. Une fois réalisée, cette transaction devient irrévocable. Dès lors qu'il est cédé, l'appartement ou la maison sort définitivement de la future succession, les héritiers en sont donc privés. Autre écueil notable : le droit d'usage et d'occupation est strictement personnel. Autrement dit, il est impossible à l'occupant de (sous) louer son bien, ni même de le prêter.

### LES GRANDES VILLES SONT PLUS ATTRACTIVES

Enfin, il faut savoir qu'un bien en viager ne se vend pas facilement. Seul un petit nombre de candidats acquéreurs sont intéressés par cette formule qui n'offre pas de jouissance immédiate. De plus, certains acheteurs sont méfiants face à l'allongement de la durée de vie, qui donne un caractère aléatoire à leur investissement et à la date de libération des lieux. Résultat, ce marché de niche (à peine 3 % des transactions réalisées en France) est traditionnellement déséquilibré avec **davantage d'offres que de demandes** et de fortes disparités selon les zones géographiques. Les demandes se portent surtout sur des vendeurs âgés, entre 75 et 85 ans et dont les biens se situent à des adresses de qualité. C'est le cas de Paris, des grandes métropoles régionales et aussi des stations balnéaires (Biarritz, Cannes, Les Sables-d'Olonne, Nice), où les marchés sont fluides et dynamiques. En revanche, il y a moins de demande dans les zones rurales. ■

LAURENCE BOCCARA

ISTOCK

#### Repères

### ET SI L'ACHETEUR NE PAIE PLUS ?



■ Veillez toujours à ce que l'acte notarié prévienne une clause résolutoire relative au non-paiement de la rente viagère à la date prévue. Si c'est le cas, la transaction est annulée et les sommes versées avant le défaut

de paiement restent définitivement acquises au senior. Ce dernier peut, s'il le désire, remettre son logement en vente.

■ Si, pour des raisons personnelles (divorce, perte d'emploi, maladie), l'acheteur (débirentier) souhaite se désengager de son viager, il peut le revendre sur le marché de gré à gré. Cette transaction est envisageable avec un autre particulier, mais cette fois seul le prix du bouquet fera l'objet de négociation et de transaction. La rente viagère reste inchangée et reprise par le nouvel acquéreur.