

Le viager : une fiscalité avantageuse pour les vendeurs et les acquéreurs

Très en vogue ces dernières années, les transactions viagères se distinguent des ventes immobilières « classiques » par leur fonctionnement, mais, également, par leur fiscalité. Quels en sont les atouts pour les vendeurs et les acquéreurs ? Sophie Richard fondatrice de Viagimmo, réseau national d'agences immobilières spécialisées dans la monétisation du logement des seniors (viager, vente à terme et nue-propriété) dresse un tour d'horizon des avantages fiscaux pour chacune des parties.

Le viager : un mode opératoire particulier

En principe, l'achat en viager s'effectue en deux temps. Le prix est réparti entre un capital (bouquet) versé le jour de la vente chez le notaire et une rente que le vendeur perçoit jusqu'à son décès. On parle d'ailleurs de rente « viagère ». Le bien peut continuer à être occupé par le vendeur (« viager occupé ») ou, au contraire, être libre de toute occupation (« viager libre »).

La valeur du viager est déterminée à partir de la valeur vénale du logement, c'est-à-dire ce qu'il vaudrait sur le marché des transactions immobilières « traditionnelles ». À cette valeur, on applique une décote d'occupation pour un viager occupé. Elle varie en fonction de l'âge et du sexe du vendeur. Le montant obtenu est, ensuite, ventilé entre bouquet et rente.

Si le viager est libre, on soustrait seulement le montant du bouquet de la valeur vénale et on évalue la rente viagère en fonction de l'âge et du sexe du vendeur.

Exemples concrets pour un bien d'une valeur de 300 000 €

VIAGER OCCUPE - DUH	couple 80 ans	homme de 80 ans	femme de 80 ans
bouquet sans rente	164 000 €	192 000 €	175 000 €
rente viagère pleine/mois	1 049 €	1 706 €	1 260 €
bouquet+ rente/mois	50 000€+730€	50 000€+1260€	50 000€ +900€

VIAGER LIBRE	couple 80 ans	homme de 80 ans	femme de 80 ans
rente viagère pleine/mois	1 920 €	2 660 €	2 158 €
bouquet+ rente/mois	100 000 €+1280	100 000€ +1774	100 000€ + 1439

Les trois variantes de paiement du viager

C'est, en théorie, le vendeur qui détermine les modalités de ventilation entre bouquet et rente. Mais il est obligé de s'adapter à la demande, c'est-à-dire aux desideratas des acquéreurs. Ceux-ci peuvent varier en fonction du type de bien et de sa localisation géographique et du marché local.

La formule la plus courante est celle du versement du bouquet le jour de la vente notariée, complétée d'une rente versée pendant toute la durée de vie du vendeur.

Le vendeur peut également recevoir le fruit de sa vente, en un versement unique, calculé sur la valeur occupée (ou libre) du bien sans perception de rente viagère. On parle de « viager sans rente ».

Enfin, mais c'est rare, le vendeur peut opter pour le versement d'une rente viagère dite « pleine », sans percevoir de bouquet.

Deux catégories d'acheteurs possibles

Le vendeur en viager peut céder son bien soit à un fonds d'investissement, soit à un particulier. Dans le premier cas, le fonds d'investissement acquéreur a pour objectif d'acquérir plusieurs biens afin de capitaliser sur un volume. Le vendeur bénéficie, certes, d'une sécurité financière, mais il s'expose à voir le fonds décoter significativement le logement afin de répondre à son cahier des charges de rentabilité.

Quant à l'acheteur particulier, il présente, lui aussi, de solides garanties en cas d'éventuelle défaillance (hypothèque spéciale du vendeur et clause résolutoire), mais ce n'est pas le seul avantage. « *C'est souvent le départ d'un lien humain indéfectible entre un vendeur et un acquéreur à la recherche d'un investissement refuge faisant sens, car il permet au senior de vieillir sereinement à son domicile* » souligne Sophie Richard.

Quelle que soit l'option choisie, la vente en viager s'assortit d'une fiscalité avantageuse :

- *Les frais de mutation*

Dans le cadre d'un viager occupé, lors de la signature de l'acte notarié, les droits d'enregistrement ne sont pas calculés sur la valeur vénale du bien, mais sur sa valeur décotée après application du droit d'usage et d'habitation (DUH). Les frais à charge de l'acquéreur sont allégés et permettent, ainsi, une économie substantielle comparée à une vente « classique ».

- *Les impôts locaux*

Comme en matière de frais de mutation, les deux parties sont gagnantes. Le vendeur, dans le cadre d'un viager occupé, ne paie plus la taxe foncière, mais s'acquitte uniquement, puisqu'il habite toujours dans le logement, de la taxe d'habitation et de la taxe d'enlèvements des ordures ménagères (TEOM). De son côté, l'acquéreur s'acquitte de la taxe foncière.

À noter : en viager libre, le paiement des impôts locaux incombe à l'acheteur (ou à l'occupant locataire pour la taxe d'habitation) présent dans les lieux au 1er janvier de l'année en cours.

- *L'impôt sur la fortune immobilière (IFI)*

En viager occupé, l'acquéreur n'a pas à déclarer la valeur de la pleine propriété dans sa base taxable à l'IFI, mais uniquement la valeur correspondante à la nue-propriété du bien. Côté vendeur, seule la valeur du DUH (droit d'usage et d'habitation) doit être prise en compte.

Attention : lorsque l'acheteur est un héritier présomptif (légal) du vendeur, ce dernier est imposé sur la valeur en pleine propriété du bien.

En conclusion, acheter ou vendre en viager occupé permet de minorer l'imposition à l'IFI

- *L'impôt sur le revenu (IR)*

La rente viagère perçue par le vendeur est, en tant que revenu, imposable. En revanche, cette dernière bénéficie d'un abattement fiscal substantiel, variable selon l'âge du vendeur au moment de la vente. La rente bénéficie, ainsi, d'un

abattement de 60 % si le vendeur est âgé de 60 à 69 ans. Ce taux est porté à 70 % si le vendeur est âgé de plus de 70 ans.

Un contrat gagnant-gagnant

« Le viager offre la possibilité aux vendeurs, comme aux acquéreurs, de bénéficier d'avantages fiscaux. En effet, ce type de transaction permet aux vendeurs de gagner en qualité de vie en bénéficiant d'une pression fiscale atténuée. Dans le même temps, les acquéreurs se constituent un patrimoine immobilier progressivement dans le temps, sans tracasseries locatives et avec des intérêts fiscaux notables. Face à une période d'inflation et d'incertitudes géopolitiques, la pierre assoit son statut de valeur refuge. Le viager immobilier reste, dans ce contexte atypique, le produit retraite gagnant-gagnant par excellence » souligne Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

À propos de Viagimmo

Le réseau Viagimmo accompagne les professionnels souhaitant se spécialiser dans la transaction viagère, la vente à terme et la nue-propriété. Sa fondatrice, Sophie Richard, titulaire d'un master en Droit, a exercé tout d'abord pendant 10 ans en qualité de juriste spécialiste du Droit Immobilier au sein d'une Association départementale d'information sur le logement et l'Énergie (ADILE). Elle crée ensuite son agence immobilière en 2012 aux Sables-d'Olonne puis choisit de se spécialiser 100% viager en 2015. Très rapidement, son chiffre d'affaires est multiplié par 3 : la conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneur dans l'âme, elle transpose son modèle économique local à l'échelle nationale en 2017. Les premières années sous contrat de Licence de Marque, le réseau évolue en Contrat de Franchise le 1^{er} janvier 2022.

En constante progression en France, le viager est un dispositif de vente immobilière attractif à la fois pour les seniors désireux d'augmenter leurs revenus tout en restant ou non à leur domicile, et pour les personnes souhaitant réaliser un investissement immobilier (viager occupé) ou l'achat de leur résidence principale à moindre coût (viager libre).

Viagimmo propose également des transactions en vente à terme, alternative à la vente traditionnelle. Ce dispositif permet aux vendeurs trop jeunes pour vendre en viager, de percevoir une mensualité indexée non imposable, complétant leur revenu habituel.

Site Internet : <http://www.viagimmo.fr/>