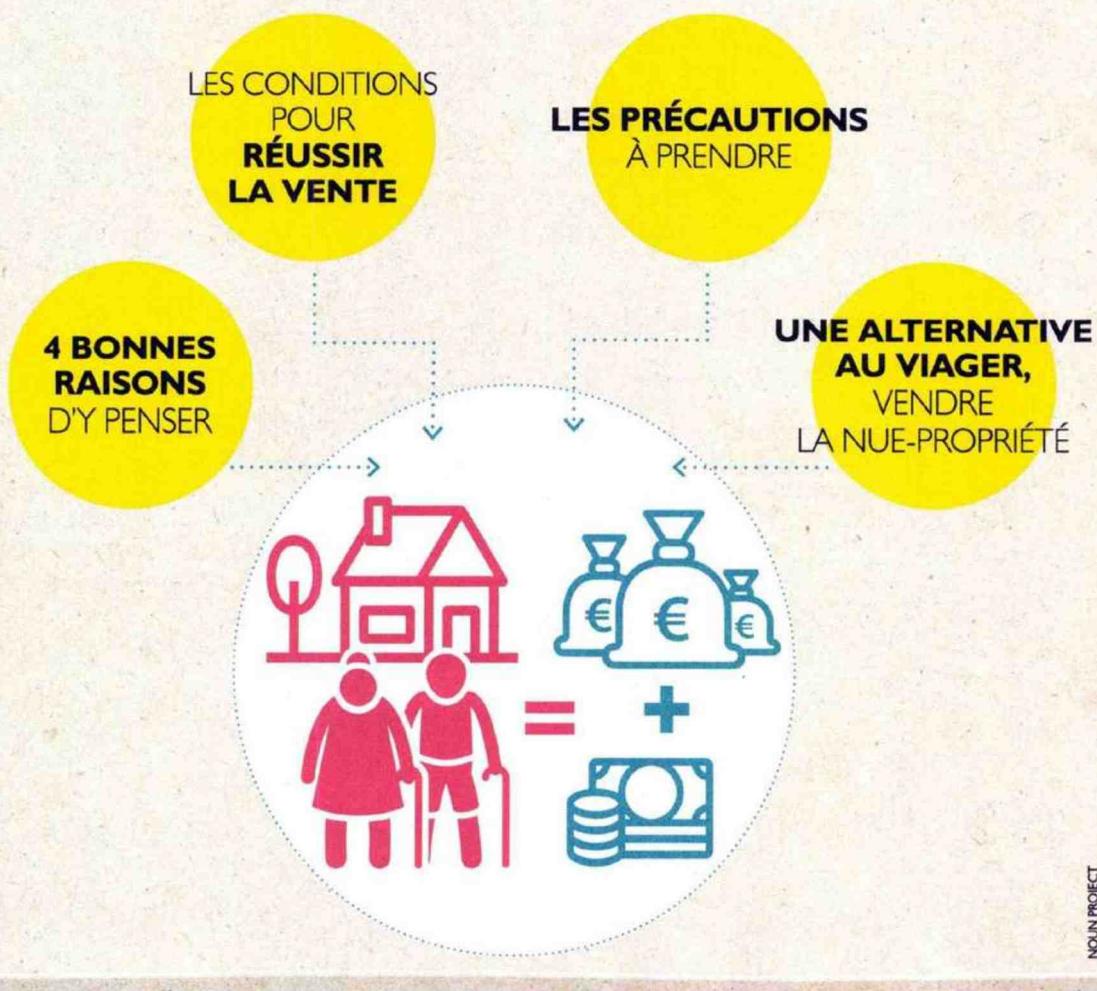


**Dossier**

# VENDRE EN VIAGER LES CLÉS POUR SE DÉCIDER

De nombreux seniors songent au viager pour percevoir un complément de revenus toute leur vie sans quitter leur logement.  
D'autres solutions existent qui répondent aux mêmes besoins.  
Tout ce qu'il faut savoir avant de se lancer... ou non.

ANNE BANCE



## 4 BONNES RAISONS D'Y PENSER

### POUVOIR FINANCER SES PROJETS

→ Si vous vendez une maison ou un appartement en viager, vous recevez le jour de la vente un capital, le « bouquet » (qui représente souvent 20 % à 25 % de la valeur estimée du logement).

→ L'acquéreur vous versera également chaque mois, votre vie durant, une rente d'un montant convenu à l'avance. Vous devenez le créditrentier. Vous conservez le droit d'occuper le bien aussi longtemps que vous le souhaitez.

• « Les seniors utilisent souvent leur bouquet pour faire des donations à leurs enfants, ou des travaux d'amélioration ou encore d'adaptation dans leur résidence principale », souligne Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo. La rente, elle, constitue un complément de retraite.

• Selon vos besoins, il est possible de demander un capital plus important assorti d'une rente plus faible, ou l'inverse.

### INDEXER SES REVENUS SUR L'INFLATION

→ La faible revalorisation des retraites ces dernières années constraint de plus en plus de personnes à chercher des compléments de revenus pour préserver leur pouvoir d'achat.

→ Le contrat de vente en viager stipule que la rente sera revalorisée chaque année en fonction de la hausse des prix calculée par l'Insee. Votre pouvoir d'achat est ainsi protégé contre la hausse du coût de la vie.

### ALLÉGER SES CHARGES

→ L'usage veut que le vendeur en viager ne paie en général ni la taxe foncière ni les gros

### DES IMPÔTS ALLÉGÉS

**Le bouquet n'est pas imposable si vous vendez votre résidence principale car elle n'est pas soumise à la taxation des plus-values.** En revanche, il l'est dans le cas d'une résidence secondaire ou d'un investissement locatif. Quant à la rente, elle est soumise à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux (17,2 %) sur seulement 30 % de son montant si vous avez 70 ans au moins lors de la vente (40 % si la cession est réalisée entre 60 et 69 ans).

# 5500

C'est le nombre de logements vendus en viager par an.  
(Baromètre Renée Costes.)

travaux dans le logement ou la copropriété. Il est simplement responsable de l'entretien courant du bien et règle la quote-part des charges de copropriété qui incomberait normalement à un locataire. Toutefois, veillez à ce que la répartition précise des frais figure dans le contrat de vente, pour éviter tout litige avec le futur propriétaire.

### PROTÉGER SON CONJOINT

→ La rente peut être réversible sur le conjoint ou le partenaire pacsé qui la recevra donc à la place du vendeur si ce dernier disparaît. • « Attention, il est possible de prévoir une rente réversible entre concubins, mais cela donnera lieu à des droits de succession », souligne Stanley Nahon, directeur général du groupe Renée Costes. Seuls les époux mariés ou les partenaires pacsés héritent en effet l'un de l'autre sans cette fiscalité.

→ Une rente réversible sur le conjoint est souvent plus faible qu'une rente destinée à un seul bénéficiaire, car elle est alors calculée en fonction de l'espérance de vie du couple, plus élevée que celle d'une seule personne.

• • •

### QUELLE RENTE ESPÉRER ?

Pour un logement d'une valeur de 250 000 €, voici un exemple de répartition entre rente et bouquet, selon que le vendeur est un homme, une femme (la rente est plus faible, car l'espérance de vie meilleure) ou un couple, et selon l'âge au moment de la transaction.

		BOUQUET + RENTE VIAGÈRE MENSUELLE		
		Homme	Femme	Couple
68 ans	Bouquet	50 000 €	50 000 €	50 000 €
	Rente viagère	381 €/mois	249 €/mois	180 €/mois
79 ans	Bouquet	80 000 €	80 000 €	80 000 €
	Rente viagère	649 €/mois	428 €/mois	343 €/mois
88 ans	Bouquet	100 000 €	100 000 €	100 000 €
	Rente viagère	1004 €/mois	831 €/mois	682 €/mois

Source: Viagimmo

## Dossier

## LES CONDITIONS POUR RÉUSSIR LA VENTE

### ÊTRE PROPRIÉTAIRE

→ Si vous ne détenez que l'usufruit d'un logement, ou êtes en indivision avec vos enfants, par exemple, il ne vous est pas possible de vendre en viager.

### AVOIR AU MOINS 65 ANS

→ Avant 65 ans, l'espérance de vie étant très importante, la rente proposée est généralement trop faible pour être utile. Les acheteurs sont en outre peu nombreux, car ils redoutent d'avoir à la verser pendant plusieurs dizaines d'années.  
→ La plupart des transactions ont donc lieu entre les 70 et 85 ans du vendeur.  
→ Au-delà de 90 ans, exigez un capital important (souvent 50 % à 70 % du montant du bien vendu), car la rente risque d'être versée peu de temps.

### ACCEPTER DE DÉSHÉRITER SES ENFANTS

→ Vos enfants n'auront plus aucun droit sur le logement, même si la rente n'est en réalité versée que quelques mois pour cause de décès prématuré.  
→ En revanche, vous pouvez, bien sûr, leur transmettre à votre guise le bouquet.

### ÊTRE CERTAIN DE NE PLUS VOULOIR DÉMÉNAGER

→ Une fois votre logement vendu en viager, vous ne pouvez pas le vendre une



### EN COUPLE

Quand deux personnes mariées sont propriétaires à deux d'un bien, ils doivent le vendre en viager ensemble. Ils perçoivent une rente réversible entre eux, sans frais et sans condition.

seconde fois pour partir à l'autre bout de la France vous rapprocher de la mer ou de vos enfants. La seule solution sera de trouver un autre logement à vos frais et de libérer le bien pour l'acheteur.

→ Vous n'avez pas le droit de louer le bien, même si vous ne l'occupez plus, car vous disposez seulement du droit de l'occuper.

### DISPOSER D'UN LOGEMENT ATTRAYANT

→ Il est évidemment plus facile de trouver un acquéreur si vous disposez d'un logement recherché sur le marché immobilier, pour sa situation, sa superficie, et qui est en bon état (l'acquéreur peut redouter d'avoir à financer trop de travaux).

→ Toutefois, les spécialistes du viager assurent qu'il est possible de vendre partout en France, si le prix est adapté et à condition d'être patient dans les zones rurales ou les petites villes où les acquéreurs sont moins nombreux.

→ L'Île-de-France concentre aujourd'hui 30 % de ventes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, 15 %, contre 10 % pour la Nouvelle-Aquitaine, 10 % pour Auvergne-Rhône-Alpes, 9 % pour la Bretagne et les Pays de la Loire et 9 % pour l'Occitanie, selon le baromètre Renée Costes.

### ÊTRE RAISONNABLE SUR LE PRIX

→ La valeur de votre logement, expertisé par un professionnel, sert de base au calcul de la rente et du bouquet. « Il est donc important qu'il soit évalué à son juste prix. Si l'estimation est trop généreuse, vous peinerez à trouver un acquéreur. Si elle est trop faible, vous serez lésé », prévient Éric Guillaume, fondateur de Virage-Viager.

→ La rente, elle, est établie en fonction de tables de mortalité (qui calculent, d'après les statistiques, l'espérance de vie pour les hommes et les femmes à chaque âge) comme celles qui sont utilisées par les assureurs. Mais les viagéristes n'utilisent pas tous les mêmes.

→ Vous avez tout intérêt à demander l'avis de plusieurs spécialistes pour comparer les propositions.

**LE BIEN PEUT ÊTRE OCCUPÉ...  
OU NON**

→ Les maisons et appartements vendus en viager sont dans plus de 90 % des cas occupés, c'est-à-dire que le vendeur y réside toujours. Il est alors question de « viager occupé ».

→ Mais vous avez aussi la possibilité de céder un logement dans lequel vous ne vivez plus: une ex-résidence secondaire, un appartement vide ou donné en location, etc. « L'acquéreur pourra en disposer (s'y installer ou le louer) dès le jour de la signature de la vente, à condition bien sûr de continuer à régler la rente », indique Stanley Nahon. C'est ce qui est appelé le « viager libre ».

→ Pour certains seniors, vendre en viager libre est plus pratique que de louer, car cela permet d'éviter les tracas de la gestion locative et le risque d'impayés de loyers. De plus, la fiscalité de la rente viagère, notamment pour ceux qui ont plus de 70 ans, est souvent moins lourde que celle des revenus locatifs.

## LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

**ET SI L'ACHETEUR  
DÉCÈDE ?**

Ses héritiers sont tenus de payer la rente à leur tour s'ils ne veulent pas perdre le bien malgré toutes les sommes déjà versées. S'ils n'ont pas les moyens, ils préféreront en général revendre le bien à un acquéreur prêt à continuer à vous verser la rente promise.

**ÉVALUER LA SOLVABILITÉ  
DE L'ACQUÉREUR**

→ Le principal risque du viager est que l'acquéreur n'ait un jour plus les moyens de payer la rente promise. Avant de lui céder le bien, il est donc sage d'étudier la stabilité de sa situation financière et professionnelle.

**BIEN RÉDIGER LE CONTRAT**

→ « Le contrat de vente doit prévoir un privilège spécial du vendeur, qui permet au créditeur d'être prioritaire sur tous ... »

## Dossier

les autres créanciers si l'acquéreur est en difficulté financière », précise Sophie Richard.

→ Le contrat doit aussi impérativement comporter une clause résolutoire. Grâce à elle, la vente sera automatiquement annulée si la rente n'est pas versée pendant plusieurs mois. Vous pourrez ainsi récupérer la pleine propriété du bien et, si besoin, le revendre en viager à une autre personne.

● Mais, même si cette sanction est automatique en vertu de cette clause résolutoire, elle doit être enclenchée par un juge. Vous serez donc quand même tenu d'engager une procédure en justice, parfois éprouvante, longue et difficile à financer.

● Le juge peut décider l'annulation de la vente sans compensation pour l'ex-acquéreur. Dans ce cas, le capital et les rentes déjà payées n'ont pas à lui être restitués. Elles vous restent acquises à titre d'indemnités. Mais le tribunal peut aussi prévoir à l'inverse que l'acquéreur doit récupérer au moins une partie de ce qu'il a déboursé, par exemple une part des rentes qu'il a réglées.

### PRÉVOIR LE CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE

→ En pratique, si vous vendez en viager, le risque d'avoir à mener une procédure pour impayés contre l'acquéreur est assez faible. En général, un acheteur en difficulté, sachant qu'il risque de perdre le bien, préfère le revendre avant. Il doit alors trouver un nouvel acquéreur en viager qui continuera à vous verser la rente promise et récupérera à terme le bien pour lui.

● Ces reventes sont loin d'être exceptionnelles. Selon certains experts, elles concernent 20 % à 25 % des viagers.

→ Il est difficile de choisir vous-même ce nouveau propriétaire, et donc vous n'avez pas la possibilité de mesurer sa solvabilité pour éviter les impayés. « Le contrat de vente peut simplement prévoir que vous devez donner votre agrément », précise Sophie Richard. Vous restez cependant relativement protégé, car le premier acheteur reste solidaire du paiement de la rente même après qu'il a cédé le bien. « Si le second acquéreur ne paie pas, vous pouvez donc vous retourner aussi contre le premier », indique Stanley

### VENDRE À SES ENFANTS EN VIAGER...

...est risqué. L'administration fiscale peut imaginer que l'opération a pour but d'éviter les droits de succession et que la vente a été faite à prix réduit pour favoriser les enfants. Le calcul de la rente et du bouquet doit donc être au-dessus de tout soupçon, et les sommes réellement versées (gardez les justificatifs).

### DÉPART ANTICIPÉ, RENTE MAJORÉE

Si vous avez vendu en viager et décidez un jour de quitter le logement que vous occupez, pour aller en maison de retraite, par exemple, l'acquéreur fait une bonne affaire, car il récupère le bien plus tôt que prévu. C'est pourquoi les contrats de vente bien ficelés prévoient, dans ce cas, qu'il doit vous verser, le moment venu, une rente plus importante, de 30 % à 40 % en moyenne.



### UN ACTE IRRÉVERSIBLE

La transaction ne peut être annulée qu'en cas d'escroquerie ou de décès du vendeur atteint d'une maladie connue au moment de la vente, dans les vingt jours qui suivent la signature.

Nahon. Mais ces procédures demeurent éprouvantes et onéreuses.

### ÉVOQUER LA QUESTION DES TRAVAUX

→ Si votre logement est une passoire thermique, ou est très dégradé, c'est un point à évoquer avec les éventuels acquéreurs avant de signer. Ces dépenses étant en effet mises en général à la charge du propriétaire, il est important qu'il accepte de les financer afin que votre logement reste confortable à habiter. Un point important, sachant que certains créditeurs se plaignent que l'acheteur rechigne à faire les travaux nécessaires.

### EN PARLER AUX ENFANTS !

→ Leur accord n'est pas obligatoire. Mais la vente en viager les prive de leur héritage pour le bien concerné. « Ils sont en pratique souvent favorables à l'opération, car ils n'ont pas les moyens financiers d'aider leurs parents et sont heureux qu'une autre solution soit trouvée », souligne Stanley Nahon.

### S'ENTOURER DE CONSEILS AVISÉS

→ Les spécialistes du viager proposent en général leurs services pour toute la durée du contrat, c'est-à-dire aussi longtemps que la rente sera versée. Ils pourront, par exemple, calculer pour vous la revalorisation annuelle de la rente, et vous guider en cas d'impayés. Mais ce n'est pas gratuit. Certains prélèvent des honoraires lors de la vente pour financer cette assistance les années suivantes, d'autres facturent chaque année des frais de gestion sur les rentes.

### S'ASSURER QUE LES CALCULS SONT AJUSTÉS

→ De la valeur du bien sera déduite celle du droit d'occupation que vous conservez, en fonction de l'espérance de vie. Le montant ainsi obtenu est le prix de vente, ensuite réparti entre le bouquet et la rente, elle aussi variable selon l'espérance de vie. Comparer les propositions de plusieurs spécialistes vous permettra de vous assurer que leurs calculs se recoupent.

## UNE ALTERNATIVE AU VIAGER, VENDRE LA NUE-PROPRIÉTÉ

### UN CAPITAL PLUS ÉLEVÉ MAIS PAS DE RENTE

- ➔ Si vous vendez la nue-propriété de votre bien, vous recevez un capital et conservez, selon les cas :
  - soit un droit d'usage et d'occupation, qui vous permet de continuer à y vivre, mais pas de le louer;
  - soit l'usufruit, qui vous autorise de surcroît à le donner en location. Attention, certains contrats prévoient que l'acquéreur doit donner son accord sur le choix du locataire.
- Dans les deux cas, vous ne percevrez aucune rente viagère. En conséquence, le capital versé par l'acquéreur est plus important que le bouquet d'un viager classique. Il représente souvent 65 % à 70 % de la valeur du logement.
- ➔ À vous, si vous le souhaitez, de placer cette somme pour qu'elle vous procure des revenus complémentaires.
- ➔ Inconvénient : il n'est pas facile de trouver un placement sûr, rentable, sans risques, et indexé sur l'inflation comme une rente viagère.
- ➔ Avantage : si vous décédez sans avoir consommé tout ce capital, il revient à vos héritiers.
- De plus, cette formule peut permettre de trouver plus facilement un acheteur. Elle

### PROTÉGER SES HÉRITIERS

**En cas de décès du vendeur avant la fin de son usufruit temporaire, le paiement d'un complément de prix (versé aux héritiers par l'acquéreur) peut être prévu ou non dans le contrat.**



**USUFRUITIER, GARE AUX DÉPENSES QUI VOUS INCOMBENT!**  
L'acquéreur peut, dans le contrat de vente, exiger que vous assumiez les gros travaux, l'entretien courant du bien, les charges de copropriété et même parfois la taxe foncière. Une vente en viager traditionnel vous dispense en général de la plupart de ces dépenses.

NON PROJECT

rencontre un succès croissant chez les acquéreurs qui la jugent plus rassurante que le viager. Ils n'ont en effet à débourser qu'un capital, et savent donc dès le départ combien leur coûte le logement.

### VENDRE LA NUE-PROPRIÉTÉ DE SON LOGEMENT AVEC UN USUFRUIT TEMPORAIRE

Il est aussi possible de vendre la nue-propriété de votre logement en prévoyant que votre droit d'occupation ou votre usufruit n'est pas valable votre vie durant, mais seulement pendant un nombre d'années fixé à l'avance. Avec cette solution, tout ne repose pas sur la date de décès du vendeur puisque la fin de l'usufruit est connue.

« Par exemple, vous décidez de profiter de votre résidence secondaire encore dix ans, mais estimatez qu'ensuite il sera trop compliqué de vous y rendre. Vous la vendez donc aujourd'hui en conservant l'usufruit pour dix ans, ce qui vous permettra d'en profiter ou de la louer jusque-là », explique Thomas Abinal, cofondateur de Monétivia, qui développe des solutions alternatives au viager. Une fois les dix ans écoulés, l'acquéreur récupère automatiquement la pleine propriété du bien, et vous devez quitter les lieux. Toutefois, Monétivia propose une formule différente : vous payez lors de la vente une assurance (pour un capital de 3 % à 4 % de la valeur du bien) à Allianz. L'acquéreur accepte alors que vous continuiez à occuper le bien après la fin de l'usufruit temporaire, car il est indemnisé par l'assurance. Mais cette formule est encore peu répandue. ●

### DANS NOTRE PROCHAIN NUMÉRO

INDIVISION, PARTAGE :  
QUE FAIRE  
DE L'HÉRITAGE ?

Au décès des parents, les enfants se retrouvent ensemble, propriétaires du logement familial. Cette indivision soulève des tensions. Comment les éviter ou partager cet héritage sans conflit ? Toutes les réponses dans notre dossier du mois de décembre.