

La vente en viager : une opération en vogue, à ne pas négliger



Les ventes en viager ont augmenté de 6 % cette année. Photo : DR

Le viager a le vent en poupe. Selon le barème Renée Costes viager, société spécialiste dans le domaine, le marché représente 5 500 opérations par an au niveau national, et fait l'objet d'une croissance annuelle de + 6 % en 2022. La région Auvergne-Rhône-Alpes concentre 10 % des opérations. Le principe du viager est défini par le ministère de l'Économie comme étant la vente d'un bien immobilier par un propriétaire à un tiers, en échange du versement d'une rente viagère périodique. Cette transaction peut toutefois faire l'objet du versement d'une somme dès la signature du contrat, ce que l'on appelle un « bouquet ».

Les intérêts de ce système sont nombreux. Autant pour l'acheteur, qui pourra échelonner le paiement sans frais, que pour le vendeur qui aura une rente à vie, avec des mesures fiscales intéressantes.

La durée de versement de la rente dépend du moment incertain du décès du vendeur. Cet aléa est un élément fondamental, car en son absence, la transaction peut être annulée. Cela peut arriver en cas de décès très rapide d'un vendeur malade au moment de la signature du contrat.

59 % des biens vendus sont des maisons, et 41 % des appartements. La majorité des retraités (39 %) vendent leur bien entre 76 et 85 ans, 32 % le font entre 70 et 75 ans, 15 % à moins de 70 ans et 14 % à plus de 86 ans.

Deux types d'opérations en viager sont possibles : • le viager occupé (qui est de loin le plus prisé) : le vendeur peut continuer d'occuper son bien jusqu'à son décès. • le viager libre : ici l'acheteur peut occuper le bien sans attendre le décès du vendeur. ■