



Un achat atypique qui peut se révéler payant

Avec 5 500 opérations par an et bien qu'elle soit en constante progression (+ 6 % sur un an), la vente en viager reste un marché de niche (selon le dernier baromètre en date de Renée Costes). Elle mérite néanmoins l'attention des investisseurs pour plusieurs raisons et notamment du fait d'un déséquilibre particulier : alors que le marché immobilier est tendu partout en France avec une offre qui ne suit pas la demande, le secteur de la vente de logements en viager est entre les mains des acheteurs : il affiche plus d'offres que de demandes et une rentabilité annuelle de 6,6 % pour une durée d'investissement moyenne de 14,7 ans.

→ DES AVANTAGES CERTAINS

Une acquisition en viager consiste à acheter à un vendeur un bien immobilier, en contrepartie du paiement d'une somme d'argent au comptant (le bouquet) et du versement d'une rente jusqu'à son décès. Le plus souvent, le vendeur est une personne âgée qui continue à habiter le logement (on parle de viager occupé), ce qui lui assure le maintien de son cadre de vie et un complément de revenus. L'acheteur devient immédiatement propriétaire du bien même s'il ne prend possession du logement qu'au décès du vendeur, date à laquelle il cesse de payer la rente.

Cet investissement à long terme est intéressant si vous souhaitez vous constituer un patrimoine immobilier avec un apport initial raisonnable, puisqu'il peut se limiter

au montant du bouquet payé comptant. Autres avantages, la rente est fixée et versée librement entre les parties, et ce type de vente ne nécessite pas de souscrire un prêt immobilier. C'est un sérieux atout pour ceux qui ont une situation jugée précaire ou à risque par les banques ou les assureurs (intermittent du spectacle, intérimaire, atteint d'une maladie...) ou ceux dont l'endettement est supérieur à la limite acceptée par les établissements financiers (actuellement 35 % des revenus de l'emprunteur).

Enfin, et surtout, cet investissement peut aussi se révéler très profitable selon la date à laquelle la rente cessera d'être payée, c'est-à-dire au décès du crédirentier.

→ LES DÉPENSES À PRÉVOIR

Si le viager est vendu libre, toutes les charges sont supportées par le nouveau propriétaire. Quand le bien est cédé occupé, celles-ci sont partagées entre le crédirentier (le vendeur) et le débirentier (l'acquéreur). À défaut de précision dans l'acte de vente, la répartition est celle prévue par le code civil entre nu-propriétaire et usufruitier (*art. 605*). Le débirentier assume les lourdes réparations portant sur les gros murs et les voûtes ; le rétablissement des poutres et des couvertures entières (intégralité du toit) ; les murs de soutènement et les murs de clôture. Le crédirentier finance les répara- ●●●

Profil d'investisseur
Soucieux de se constituer un patrimoine à moyen terme
Durée d'investissement
Environ 15 ans en moyenne
Niveau de risque
Moyen
Accessibilité
Faible



Le recours au notaire n'est pas obligatoire au stade de l'avant-contrat, mais mieux vaut refuser de signer un « compromis agence ». L'aide du notaire se révèle incontournable pour comprendre le mécanisme du viager, évaluer l'opportunité d'y recourir et vérifier les calculs.





Vous pouvez rechercher un viager sur les sites d'annonces immobilières classiques, tels que pap.fr ; seloger.com... Ils affichent le critère « viager » dans leur moteur de recherche. Ou bien passer par le site immobilier des notaires (notaires.fr) ou les agences immobilières spécialisées telles costes-viager.com, viagimmo.fr...

••• tions d'entretien. Lors de la vente, les parties peuvent prévoir une répartition différente en fixant par exemple une liste exhaustive des dépenses et celui qui les supportera. Elles ont aussi la possibilité de s'en remettre aux règles applicables entre locataire et bailleur.

→ LE RISQUE DE PAYER TROP CHER

Il faut garder à l'esprit que la vente en viager est un contrat aléatoire. Concrètement, l'acquéreur parie sur l'espérance de vie du vendeur. Plus il vivra vieux, plus le bien coûtera cher. Le risque de payer à un prix trop élevé le bien immobilier acquis existe même s'il demeure mesuré ; le célèbre cas de Jeanne Calment, âgée de 90 ans au moment de la vente et décédée à 122 ans étant bien sûr exceptionnel. Bien souvent, le crédirentier âgé finit par quitter les lieux, le viager devenant alors libre de toute occupation. Dès lors, le débirentier peut louer le bien, les loyers finançant tout ou partie de la rente (majorée, voir p. 83) qu'il verse toujours.

Il est conseillé d'acheter à un vendeur âgé d'au moins 25 ans de plus que soi pour éviter de payer la rente une fois à la retraite. Dans l'idéal, il convient même d'acquérir plusieurs biens en viager afin de diluer le risque.

Enfin, l'estimation du logement lors de la vente, ainsi que le calcul du bouquet et de la

rente, sont d'une importance cruciale pour partir sur de bonnes bases et ne pas surpayer le bien (voir p. 83).

→ UNE REVENTE POSSIBLE

Le versement de la rente pouvant durer des années, voire des décennies, comment être sûr d'être en mesure de payer en cas de difficultés financières (maladie, perte d'emploi...) ? Pour assurer le crédirentier du paiement de la rente, une hypothèque est prise par le notaire : si le débirentier cesse les versements, le vendeur peut saisir et faire vendre le bien. Mieux, une clause résolutoire est, en général, incluse dans l'acte. Si la rente n'est plus versée, elle permet au vendeur de redevenir propriétaire en faisant annuler la vente. Les sommes déjà versées sont alors perdues. Pour échapper à cela, une solution : remettre le bien en vente. Car le débirentier demeure libre de le céder à tout moment et à qui il souhaite. Il peut ainsi être libéré de la charge financière que représente la rente. Mais il reste garant du paiement. En cas d'impayé, le crédirentier pourra réclamer le versement à l'acquéreur initial, qui reste tenu au paiement malgré la vente. Seule exception : si le crédirentier a accepté la délégation de créance (entre le premier et le second acquéreur) et déchargé le premier débirentier de son obligation (rare, en pratique). ■

Comment calculer le coût d'un viager

Une femme, âgée de 75 ans, vend en viager sa maison estimée à 400 000 €. Son espérance de vie est de 16,2 ans. Elle souhaite continuer à habiter son logement. La décote induite par ce droit d'habitation est de 48,9 %. La valeur de la maison occupée s'élève à 204 400 € (400 000 - 48,9 %).

Elle demande un bouquet de 75 000 €. Compte tenu de son espérance de vie, la rente annuelle payée par l'acquéreur sera de 8 993 €, soit 749 € par mois (une revalorisation annuelle de la rente est prévue dans l'acte de vente selon l'indice des prix à la consommation). Le nouveau propriétaire devra par ailleurs s'acquitter

de 14 308 € de frais d'enregistrement lors de la vente, calculés sur 204 400 €. Simulation réalisée par Renée Costes Viager. Cet exemple explique le mécanisme de calcul, mais chaque cas est particulier et doit faire l'objet d'une étude personnalisée par un notaire ou un spécialiste dans ce type d'opération. Les barèmes logiciels standard sont à proscrire car ils ne tiennent pas compte des caractéristiques des vendeurs et du bien cédé.

