



VIE QUOTIDIENNE

IMMOBILIER

À l'heure de la réforme des retraites, le renouveau du viager

Plusieurs acteurs du secteur mettent en avant ce « fonds de pension à la française » pour augmenter les revenus des propriétaires. Pour l'acheteur, cela permet d'acquérir un bien 30 à 50 % moins cher.

Anne-Laure Abraham

QUI AURA une retraite correcte dans les années à venir ? À l'heure du débat sur la réforme, la question se pose de manière accrue. Dans ce contexte, la vente en viager connaît un regain d'intérêt. Longtemps victime d'une mauvaise image, ce mode d'acquisition est à nouveau mis en avant : « Deux tiers des retraités sont propriétaires. C'est une opportunité de monétiser ce patrimoine. C'est un peu le fonds de pension à la française », estime Stanley Nahon, directeur général de Renée Costes, leader du secteur.

Micromarché de 3 500 ventes en 2022 selon les notaires, 5 500 transactions par an selon le réseau Renée Costes, le viager permet au vendeur de continuer à vivre dans son logement toute sa vie tout en recevant un capital immédiat (bouquet) et, souvent, un revenu complémentaire à vie (rente viagère). Au décès du vendeur, l'acquéreur récupère la pleine propriété du bien, sans frais ni fiscalité.

● **Les motivations**

Selon le baromètre 2022 Renée Costes, 34 % des vendeurs choisissent le viager pour financer le quotidien. Pour une opération moyenne de 250 000 €, le capital moyen perçu est de 72 000 €, la rente de 732 € mensuels. La deuxième motivation est de pouvoir effectuer des donations (21 %). « Ça peut être une manière d'aider ses enfants avant la succession », pointe Stanley Nahon.

« L'âge moyen où l'on hérite est de 58 ans, alors qu'une grande partie de sa vie est construite », renchérit Dominique Charrier. Le troisième objectif est de s'offrir plus de loisirs. L'âge moyen du vendeur est de 74 ans.

● **Les différentes variantes**

92 % des viagers sont dits « occupés ». Les vendeurs continuent à vivre dans leur logement tout au long de leur vie. 8 % sont dits libres. L'acquéreur peut alors habiter le bien ou le louer. Dans les deux cas, le montant du capital versé ou celui de la rente ne sont pas les mêmes. Le viager libre concerne souvent des résidences secondaires ou des biens locatifs. La rente à verser sera plus importante que si le bien était occupé, et il n'y a pas d'abattement lié à l'occupation.

● **Comment se fait le calcul**

On regarde la valeur réelle du bien sur le marché, et on déduit l'indemnité d'occupation qui va se déterminer sur la base d'un rendement locatif et de l'espérance de vie restante. Il peut y avoir du « tout rente » ou du « tout bouquet ». Tout dépend des besoins du vendeur. En général, il y a un mixte.

● **Les avantages**

Pour le vendeur, c'est le moyen de rester dans son bien jusqu'à la fin de sa vie tout en percevant une rente ou un capital. Ce versement périodique bénéficie d'un abattement fiscal variable selon l'âge du vendeur. Pour l'investisseur, cela permet d'acheter un bien 30 à 50 % moins cher car il y a un occupant qui reste sans payer de loyer. « C'est un placement à long terme de l'ordre de quinze ans avec une rentabilité d'environ 6,6 % par an, selon Stanley Nahon. C'est aussi un investissement socialement responsable qui a du sens car ça aide une personne âgée. » « C'est un placement sans les soucis d'avoir à gérer un locataire », ajoute Dominique Charrier. En cas de difficulté pour payer la rente, l'investisseur peut revendre à tout moment.

● **Les inconvénients**

Le risque le plus important est le non-paiement de la rente. Pour l'éviter, il faut un contrat bien rédigé. Il existe aussi plusieurs fonds qui achètent des viagers occupés, ce qui offre des garanties. Les acheteurs, eux, ne peuvent pas jouir immédiatement du bien (sauf viager libre). Il y a une incertitude sur la date du décès, donc sur le montant total de l'opération. Selon Renée Costes, 80 % des biens sont libérés autour de l'espérance de vie théorique à plus ou moins trois ans. En cas de décès de l'acheteur, ses héritiers ont l'obligation de prendre le relais du paiement ou peuvent revendre le bien. D'autre part, l'achat en viager avec rente ne peut se faire avec un emprunt car la rente est déjà en soi une forme de crédit.

● **Les pièges à éviter**

Avoir un contrat bien ficelé est primordial : il faut prévoir une hypothèque au profit du vendeur en cas de non-paiement de la rente assortie d'une clause résolutoire qui annule automatiquement la vente. Cette clause doit également préciser à qui incombent les travaux, les taxes... Généralement, les gros travaux (toiture, ravalement...) relèvent de l'acquéreur, l'entretien courant revient à l'occupant.

Ce dernier paie la taxe d'habitation, l'acquéreur la taxe foncière. Une clause sur le droit d'usage en cas de libération anticipée (entrée en maison de retraite par exemple) doit être mentionnée. La rente est généralement majorée de 30 à 35 %. De même, il est nécessaire d'anticiper les conditions de revente si l'investisseur souhaite se retirer.



Cet investissement a du sens, car cela aide une personne âgée

Stanley Nahon, directeur général de Renée Costes.



ISTOCK/GETTY IMAGES

Selon le baromètre 2022
Renée Costes, 34 % des
vendeurs choisissent le viager
pour financer le quotidien.

