



INTERVIEW EXPRESS

anticrise pour acheter ?

Avec 6 % de croissance annuelle, le marché du viager semble en bonne forme. Même s'il ne représente que 0, 5 % des transactions immobilières, ce type de vente se démocratise avec la conjoncture économique actuelle. Après l'Île-de-France, la Côte d'Azur est la région la plus demandée.

Consultante patrimoniale et experte viager basée à La Trinité (Alpes-Maritimes), Juliette Bouhier conseille ses clients sur l'investissement qui colle à leurs besoins. " En premier lieu il s'agit de poser les bonnes questions pour comprendre les raisons qui motivent les choix de chacun. À partir de là, on voit si le viager convient ou non ", souligne cette indépendante rattachée à la société Horus Selection originaire de Royan (Charente-Maritime).

De quoi souffre la réputation du viager ?

En tant qu'humain, on a tendance à retenir les choses qui se passent mal. C'est sûr que les affaires judiciaires qui ont dévoilé des méthodes pas très honnêtes résonnent dans les esprits. Et il y a aussi la technicité : ce n'est pas une vente classique, alors cela peut réveiller des craintes. Avez-vous l'impression que le retard du grand public change ?

Le viager reste méconnu. Mais on perçoit un changement de plus en plus de supports en parlent, la peur panique déclenchée par la simple prononciation du mot s'efface. C'est encore en train d'évoluer. Et c'est aussi parce qu'on n'a pas vraiment le choix...

Par rapport à la situation économique ?

Le contexte économique, l'évolution

du coût de la vie, le niveau des retraites qui n'est pas suffisant ont ravivé l'intérêt pour cette solution. Les propriétaires comprennent que c'est un moyen de monétiser leur bien.

Quels sont les avantages et inconvénients pour les vendeurs ?

Premier point positif cela leur permet de rester chez eux. En cette période où le maintien à domicile prime avec les scandales liés à certains Ehpad, c'est important. Deuxième chose cela permet d'obtenir des revenus complémentaires via un bouquet et/ou une rente. Troisième avantage la rente étant réversible, cela permet de protéger le conjoint restant, ce qui peut être rassurant en cas de famille recomposée avec des enfants de chaque côté. Je dirai qu'il existe un " faux inconvénient " : bien souvent les gens pensent qu'avec le viager ils ne peuvent rien transmettre à leurs enfants. Alors que l'on peut réfléchir à l'optimisation du bouquet pour eux. C'est regrettable, mais on voit des personnes qui ont du mal à se nourrir trois fois par jour mais gardent à tout prix leur maison pour que leurs enfants en héritent...

Et pour les acheteurs ?

Cela permet d'acquérir un bien immobilier avec une réduction de prix de vente en fonction de l'âge et

du sexe du vendeur. Et ce, sans prêt bancaire. L'inconvénient, évidemment, c'est que l'on achète un bien dont on ne peut pas disposer tout de suite. Cela dépend du projet que l'on a. Si vous cherchez une résidence principale rapidement, il va falloir se tourner vers autre chose.

Il y a un âge minimum pour vendre en viager ?

Théoriquement, on n'est jamais trop jeunes. On estime qu'au-dessous de 65 ans, cela est un peu moins intéressant pour les futurs acquéreurs.

Y a-t-il des secteurs plus prisés que d'autres ?

Bien sûr la Côte d'Azur reste très prisée, mais avec le contexte économique actuel, on constate de plus en plus d'offres en campagne. Il ne tousse pas. Mieux, il gagne en vitesse. À en croire les chiffres nationaux, le viager va bien ! Selon le dernier baromètre Renée Costes, il gagne 6 % de croissance annuelle et pèse un milliard d'euros. S'il ne représente que 0, 5 % des transactions immobilières, il s'intéresse particulièrement au Var et aux Alpes-Maritimes. Et pour cause la Côte d'Azur est la deuxième région la plus dynamique après l'Île-de-France. Il faut dire qu'avec 29 % de ses habitants âgés de plus de 60 ans (1), elle a de quoi

attirer les amateurs du genre. " Trop vieux pour un prêt ! " Mais à quoi doit-on cette dynamique ? Peut-on parler d'un effet Covid ? Pour l'équipe niçoise de Viager étude Lodel, oui, la pandémie a joué un rôle " Comme à chaque période de crise, des nouveaux investisseurs s'intéressent à l'immobilier. Mais on sent un recul en ce début d'année 2023. " La faute à ? " L'inflation. Les rentes sont indexées. " Si certains attendent des jours meilleurs, d'autres n'ont plus envie de se fier aux banques. Et passent le pas. " De toute façon, je suis trop vieux pour un prêt. Ah ça, ils ont été directs avec moi dans mon agence : à la soixantaine on ne vous donne plus rien ! Et encore moins en ce moment ", raconte Philippe qui, à défaut de s'engager auprès d'un créancier, donne dans le bouquet. Près de 250 000 euros (lire ci-dessous). En se lançant dans l'aventure pour une maison dans le pays grassois, l'entrepreneur mise sur l'acquisition d'un deuxième bien. Histoire que son argent ne dorme pas sur un compte. " Ce sont surtout des investisseurs qui s'intéressent au viager, certains y viennent après avoir été déçus des marchés financiers ", indique Estelle Chaumette, directrice du Viagimmo à Cannes " Beaucoup cherchent un pied-à-terre éventuellement pour leur retraite, un bien à transmettre à leurs enfants. " Et c'est aussi pour cela que les acquéreurs franchissent les frontières " : On voit des Français d'autres régions, des Canadiens, des Belges... " " Éviter que les enfants se déchirent "

Le Graal pour les futurs acheteurs ? " Le viager libre, indique la viagériste. Je reçois un ou deux appels par jour de demande. " Mais d'ailleurs, qui sont les vendeurs ? " Soit ils n'ont pas d'héritier, soit ils se trouvent au milieu de brouilles familiales, soit ils désirent simplifier la succession en évitant que les enfants se déchirent... Il y a autant de profils que de biens ! " Et comme la crise économique touche tout le monde, les sexagénaires et plus voient d'un nouvel œil ce genre de vente... " C'est une solution au pouvoir d'achat des personnes âgées ", avance Dalila Camus, conseillère en immobilier chez CapiFrance dans le Haut-Var, convaincue du " contrat solidaire " noué entre les deux parties. Pour Estelle Chaumette, pas de doute " Cela participe à un enjeu sociétal qu'est-ce qu'on fait de nos seniors ? " Entre deux rendez-vous près d'Ampus, Dalila Camus réfute l'image négative autour de sa spécialité " C'est vrai qu'on entend des blagues concernant le viager de Jeanne Calment... Mais on n'est pas dans une attente du décès, ce n'est pas l'état d'esprit ! " " Le viager ne fait pas mourir " Une image pas franchement guillerette qu'essaie également de changer sa consœur cannoise. " Non, le viager ne fait pas mourir ", balance tout de go Estelle Chaumette, qui a l'habitude de démystifier son domaine de prédilection " On entend que c'est un pari sur la mort... Ce n'est pas ça. " Il faut reconnaître que certaines

affaires judiciaires - comme le Niçois Olivier Cappelaere condamné en mai dernier à la réclusion à perpétuité assortie d'une période de sûreté de 22 ans pour l'empoisonnement d'une dame de 92 ans - n'ont pas aidé niveau publicité ! " C'est pourquoi nous proposons la gestion viagère. Nous servons d'intermédiaire entre les deux parties. Parce que certains vendeurs refusent catégoriquement de connaître l'acquéreur. " Pour vivre plus vieux, vivons caché : c'était donc ça le dicton ! 1. Chiffres Insee 2020. **anticrise pour acheter ?**



■

