

VENDRE EN VIAGER AVEZ-VOUS LE PROFIT ?

Améliorer ses revenus, protéger son conjoint, se décharger de la gestion de ses biens : autant de raisons de penser au viager quand on est retraité. Nos conseils.

PAR MARIANNE BERTRAND
ET EMMANUEL SALBAÏRE
AVEC ALEXANDRE BERTEAUX

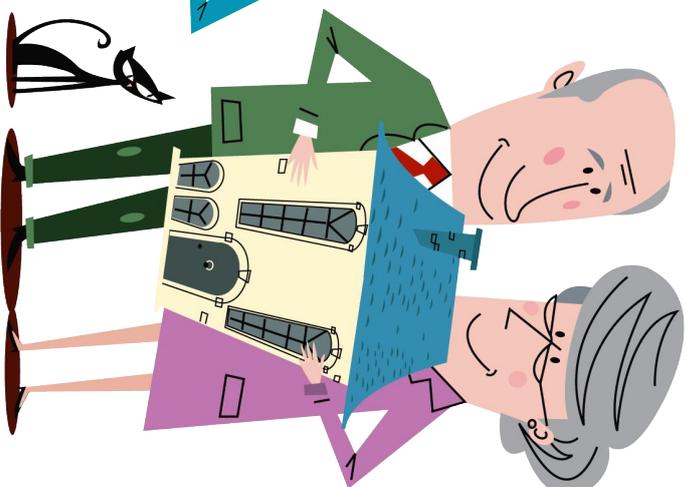


10 | Juillet-Août 2021 • N° 387 • Le Particulier IMMOBILIER

Le viager reste un secteur de niche, pourtant il a de quoi séduire. La formule consiste à monétiser la valeur dormante de son patrimoine immobilier en recevant d'entrée un capital, double d'une rente qui sera versée jusqu'au décès. Et ce, tout en restant chez soi, du moins dans la forme la plus courante du viager occupé. Seulement, cette opération, qui statue de manière irréversible sur le sort d'un patrimoine, qui ne sera pas transmis, ne convient pas à tous les profils. C'est sans doute la raison pour laquelle ce marché demeure encore étroit.

Pour autant, le montage suscite un regain d'intérêt chez des seniors en quête de revenus complémentaires pour arrondir leurs pensions. L'épidémie de Covid-19 semble également servir de déclencheur. À l'image de Garantie, veuve sans enfant de 86 ans, pantiquée à l'idée de se retrouver en Ehpad, et qui a

DESSINS MONSIEUR ZUT/LILA PIK POUR LPI



surmonté sa crainte de vendre à un investisseur pariant sur son espérance de vie « pour mourir dignement chez elle », « En un an, les demandes ont décollé de 30 %, y compris émanant d'enfants qui nous apportent le dossier de leurs parents », confirme Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo. Un effet retard de la crise pourrait même être constaté auprès d'entrepreneurs et indépendants d'un certain âge, « à la peine pour mobiliser des fonds, une fois les aides tarées », selon Paul-André Soreau, à la tête d'Altride Family Office. Nos conseils, témoignages à l'appui, pour sauter le pas en fonction de votre situation... ou renoncer en connaissance de cause. **MB.**

À CHACUN SON VIAGER, 5 PORTRAITS DE Vendeur

**7 000
à 8 000**

ventes en viager sont conclues chaque année. Soit une hausse de 5 % par an depuis 2015, mais toujours moins de 1 % du marché immobilier.

Viager ethnique

90 %
des ventes sont réalisées en viager occupé (résidence principale), contre 10 % en viager libre (résidence secondaire, occupé ou non par un locataire).

Renté Coctes Viager

Les viagéristes sont formels, le montage d'un viager, c'est du sur-mesure. Nous avons identifié cinq portraits-typés de vendeur, reflet des situations rencontrées sur le terrain. Gare aux idées reçues !

« J'AI MOINS DE 70 ANS, MAIS JE SUIS TENTÉ »

Vous vous considérez comme trop jeune pour vendre votre maison ou votre appartement en viager ? Pas forcément. Certes, plus l'opération est réalisée tôt, moins elle vous rapportera. C'est logique, puisque, d'un point de vue statistique, l'acheteur risque de devoir vous payer plus longtemps la rente mensuelle assortie au bouquet (capital versé d'entrée). La décote dont il bénéficiera sur la valeur vénale du bien sera plus élevée, du fait de l'allongement de la durée d'occupation de votre bien. Doué l'âge « idéal » préconisé, entre 75 et 85 ans. Ce raisonnement semble toutefois perdre de sa force, à en croire Sophie Richard, fondatrice du réseau Viagimmo. « Attendre, ne servirait-ce que 4 ou 5 ans de plus, pour vendre prime le vendeur de revenus complémentaires dont il peut avoir besoin, sans compter les économies d'impôts et de charges de copropriété qu'il réalisera en anticipant », fait valoir cette ancienne juriste en immobilier. Une simulation à deux âges différents élaborée par un viagériste ●●●

«... vous permettra de trancher sereinement. Anne-Catherine, 68 ans, n'a, pour sa part, pas hésité : « Avec l'argent que j'ai touché, j'ai pu me lancer dans des travaux, notamment d'accessibilité, dans ma maison. J'en profite tant que j'ai encore l'énergie de le faire. L'acquéreur, un enseignant quadragénaire, était prêt à me verser durablement une rente de 500 €, équivalente à l'épargne qu'il était de toute façon décidé à constituer tous les mois en vue d'un investissement pour son fils adolescent », détaille cette Bordelaise.

TÉMOIGNAGE

« Le viager mettra mon épouse à l'abri après mon décès »

Jean D., 89 ans, marié, 2 enfants, a vendu sa résidence principale en viager occupé

L'idée de vendre en viager nous est venue à l'occasion d'un repas de famille. Ce sont mes enfants qui m'ont suggéré cette formule, afin d'améliorer notre retraite et de garantir un revenu plus confortable à mon épouse après mon décès, tout en lui permettant de rester dans le logement. Nous y avons donc réfléchi tous ensemble pour finalement n'y trouver que des avantages. Ce bien constituant notre résidence principale, le bouquet a été totalement exonéré d'impôt. La vente est également très facilement imposable (lire encadré p. 18).

Par ailleurs, taxe foncière et gros travaux ne sont plus à notre charge. Je suis également débarrassé des contraintes liées à la copropriété. Je n'assiste plus aux assemblées générales et mes charges sont réduites, correspondant désormais, aux seules dépenses courantes. Enfin, le risque d'impayés est très limité puisqu'au-delà de 3 mois de retard, nous pouvons annuler la vente et récupérer notre bien. Pour notre appartement, estimé à 300 000 €, nous avons perçu un bouquet de 50 000 € assorti d'une rente mensuelle de 700 €. Notre seul regret, c'est de ne pas avoir vendu plus tôt. L'acte a été signé juste avant la crise sanitaire et nous n'avons pas encore pu profiter de ces nouveaux revenus !

● PROPOS RECUEILLIS PAR A. B.

À l'inverse, au-delà de 85 ans, le prix à payer risque de se révéler dissuasif pour l'acquéreur. Trop attendre n'est donc pas un bon conseil à donner au vendeur, qui doit avoir toute sa tête au moment de signer.

« JE VEUX AVANT TOUT PROTÉGER MA FEMME »

La protection du conjoint dans une vente en viager n'est évidemment pas la seule. Sautique, pour Madame, la question se pose avec d'autant plus d'acuité qu'elle a une espérance de vie plus longue – 5 années d'écart, selon les derniers chiffres de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee) –, prise en compte dans les calculs de la valeur viagère du bien. A tort ou à raison, un remariage, pour protéger une seconde épouse plus jeune, en particulier vis-à-vis d'enfants d'un premier lit. Dès lors que le viager porte sur deux têtes, selon l'expression consacrée, la réversibilité de la rente au profit du conjoint survivant est systématiquement prévue au contrat rédigé par un spécialiste. Un système protecteur des intérêts de Madame, dont la pension est, s'agissant de la génération en question, généralement plus faible que celle de son mari. « La veuve est assurée, tout en bénéficiant de l'exonération des droits de succession sur la valeur de réversion de la rente viagère, de toucher 100 % de celle-ci au décès de son conjoint. Or, ce n'est pas le cas pour la pension, réversible à hauteur de 50 à 60 % seulement, au plus », souligne Mathieu Charpentier, fondateur de Coysevox. Un complément de retraite appréciable pour le conjoint survivant à condition de dénicher un débiteur tiers (acquéreur) prêt à « parier » sur deux têtes, ce qui augmente pour lui l'aléa, au risque de régler la rente sur une très longue durée. Même

VAIS-JE TROUVER UN ACQUÉREUR ?

Le viager est soumis à la loi de l'offre et de la demande. Loin des caricatures, votre bien – appartement comme maison – peut donc intéresser un acheteur, même s'il n'est pas situé à côté de la tour Eiffel, sur la promenade des Anglais ou le littoral atlantique ! A condition de ne pas perdre de vue que l'acquéreur a avant tout une démarche d'investisseur. « 80 % d'entre eux n'habitent pas le bien et se projettent dans une revente ou une location au décès de leur vendeur », estime Venance Gaymard, directeur de Viager Europe. Mais les denouements sont parfois inattendus. Ainsi, cette maison de village, dans le Puy-de-Dôme, d'une valeur de 120 000 €, vendue par un couple d'octogénaires



ISTOCKPHOTO

qui a obtenu un bouquet (capital) de 35 000 €, assorti d'une rente mensuelle de 235 €. Une signature répondant aux besoins des époux et torquant le cou aux usages : « En zone non tendue, le montant du bouquet plérome plutôt à 10 % de la valeur du bien, d'avantage convertie en rente », constate Matthieu Charpentier, président du cabinet Coysevox. Règle d'or, il est conseillé de se caler

les calculs sont établis en conséquence. Le profil est d'ailleurs recherché par les sociétés offrant des produits mutualisés, qui en font un argument de vente... Sachant que ces dernières ne versent à l'exception de Cerrivia portée par la Caisse des dépôts et consignations, qu'un capital unique à l'entrée. Une fois l'accord du conjoint recueilli, son consentement étant requis pour vendre un bien commun en viager, autant que pas tergiverser. Témoin la mésaventure vécue par cette retraitée : « Avec son mari, elle avait beaucoup hésité pour vendre sa maison en viager. Elle s'est finalement décidée... une fois veuve. Surtout que, en face, il y avait des enfants, héritiers réservataires de leur père. Vendre en viager était seulement possible du vivant des deux », souligne Sophie Richard.

sur l'estimation faite par l'expert, non sans l'avoir mis en concurrence au préalable. Ce qui signifie être prêt à rabattre ses prétentions, plutôt que d'attendre – et donc prendre de l'âge – en escamotant vendre mieux. Sachant qu'une transaction en viager met 6 mois à un an pour aboutir. Quant à viser non plus un acquéreur particulier, mais un institutionnel (viager mutualisé), cela suppose d'être dans la cible géographique et patrimoniale poursuivie par les acteurs

de ce marché (biens autour de 1 M€, sauf exceptions comme le fonds Cerrivia). « Attention à la décore imposée sur les biens achetés par des professionnels en quête de rendement », met toutefois en garde Dominique Charrier, fondateur de Viager éthique. M. B.

« J'AI 3 ENFANTS ET 8 PETITS-ENFANTS... »

Non, le viager ne revient pas à déshériter sa tribu ! En dehors, bien sûr, du cas de grosse mésentente. Révolue l'époque, jusque vers les années 2000, où seuls des célibataires ou des couples sans enfants se déclaraient à vendre en viager. La démarche s'avère même aujourd'hui de plus en plus collégiale. Anticiper de son vivant, c'est aussi un moyen d'assainir la succession... « Cette stratégie a de plus en plus de sens avec l'augmentation des prix du logement. Elle permet d'aider ses enfants lorsqu'ils n'ont pas encore constitué leur propre patrimoine et ont besoin de liquidités, plutôt que de les faire hériter (trop) tardivement, vers 60 ans, d'un... »

95%

des transactions en viager ont lieu entre vendeur (trédientier) et acquéreur (débiteur). Vente de particuliers (vente de gré à gré). Les cessions à un institutionnel (viager mutualisé) représentent 5 % des ventes. *Vogémo*

... bien qui ne sera pas forcément en bon état et sur lequel ils régleront des droits de succession », justifie Hervé Odent, président de l'étude Lodet. Une solution : opérer pour un bouquet dont on fait la donation (de tout ou partie) à ses enfants (exonération de droits à hauteur de 100 000 €), voire à ses petits-enfants. La crise sanitaire pourrait, là encore, accélérer le phénomène. A l'instar de ce couple de retraités qui s'est résolu à vendre en viager leur petite maison de granit sur le littoral breton pour aider leur fils unique, restaurateur en difficulté. Quant à l'autre composante du viager, la rente mensuelle, elle permet aux seniors de se garder un matelas jusqu'à la fin de leurs jours, en particulier pour faire face à la dépendance. Une manière, aussi, de ne pas peser sur leurs enfants – redevables à leur égard d'une obligation alimentaire – alors qu'ils ont eux-mêmes parfois une descendance à charge. A savoir : il est toujours possible pour un senior de vendre sans rente en obtenant la totalité de l'argent à la signature. On parle alors de

L'AVIS DE L'EXPERT

Se décider à vendre en viager, c'est établir un plan de trésorerie



PAUL-ANDRÉ SOREAU, fondateur d'Altride Family Office, ancien notaire et ancien avocat

Le viager répond aux besoins des seniors, dont la retraite se décompose schématiquement en trois phases, correspondant à trois cycles différents de l'épargne. Au début, une quête hédoniste, parfois de transmission de son vivant, requérant une mobilisation d'argent immédiate. Au milieu, une optique d'épargne dans le but de protéger son conjoint survivant et d'anticiper des dépenses futures. Enfin, la nécessité d'utiliser sur-le-champ des compléments de revenus, au besoin grâce à une épargne capitalisée, pour faire face à la dépendance.

bouquet sec. Avantage, la vente est souvent plus facile, vu que l'acquéreur peut la financer par un prêt. « Le prix est alors minoré d'environ 50 % de la valeur vénale du bien pour couvrir le droit d'usage et d'habitation, considéré comme une sorte de loyer payé d'avance par le

vendeur », détaille Dominique Charrier, expert-fondateur de Viager éthique.

En poussant la logique jusqu'au bout, un senior pourrait-il vendre en viager à ses propres enfants ? La tentation est parfois grande, pour conserver la maison ancestrale dans le giron familial. C'est en théorie possible avec l'accord de tous les héritiers réservataires. Mais, autant le savoir, le fisc contrôlera systématiquement la réalité du prix versé et de la rente perçue, soupçonnant une donation déguisée. Aussi les viageristes, relayés par les notaires, le déconseillent-ils.

« JE NE VEUX PLUS GÉRER MES BIENS LOCATIFS »

Vous avez la possibilité de vendre vos biens locatifs en viager libre. Comprenez libre de votre propre occupation, mais pas forcément d'un locataire, qui peut toujours être en place au moment de la transaction. La formule, bien que plus rare, se développe. Le senior, outre qu'il s'épargne les risques d'impayés des locataires et la gestion à la clé, diminue en outre ses fiscalités (voir témoignage p. 14). Il reçoit un capital et une rente de l'acquéreur, qui peut ainsi (re)louer le bien, voire l'habiter lui-même, mais pas le revendre, du moins jusqu'au décès du vendeur. « L'avantage, pour ce dernier, c'est que la valeur vénale du bien est plus élevée, étant donné que l'acquéreur n'a pas à supporter de droit d'occupation », souligne Dominique Charrier.

Ce montage du viager libre peut aussi, en théorie, fonctionner pour la résidence secondaire. Mais il prive le senior du lieu de villégiature familial, à un moment où le désir de réinvestissement de ce bien est au contraire très fort. Mieux vaut donc, si elle devient trop lourde à gérer, la vendre en viager occupé

« Sans héritiers, le viager nous a permis de déshériter le fisc »

SOPHIE B., 88 ans, veuve, sans enfant, a vendu sa résidence principale en viager occupé

Une décision de vendre en viager notériste a été prise en couple, avant le décès de mon époux. N'ayant aucun héritier en ligne directe ni même collatérale, nous voulions principalement éviter que le fisc recueille la plus grosse partie de notre patrimoine à notre décès. J'ai alors contacté mon notaire pour qu'il m'indique les agents immobiliers spécialisés dans ma région. A mon avis, il est indispensable de s'adresser à un professionnel qui a l'habitude de s'occuper de

ce genre de transactions. Les motivations et objectifs de chacun sont uniques et nécessitent une expertise sur mesure. C'est aussi le gage de trouver rapidement un acquéreur. En ce qui me concerne, le premier visiteur a été le bon. La valeur de ma maison de six pièces avec jardin située dans une petite ville de Touraine a été estimée à 130 000 €. J'ai choisi une rente sans bouquet. Actuellement fixée à 748 €, elle est réévaluée tous les ans et le sera également si j'abandonne mon droit d'usage et d'habitation, en cas de départ en maison de retraite, par exemple. Et, hormis quelques donations, j'ai bien l'intention d'utiliser cette rente jusqu'au dernier euro !

● PROPOS RECUEILLIS PAR A. B.

(avec un droit d'usage et d'habitation), en prévoyant au contrat une revalorisation de la rente pour le jour où le vendeur ne s'y rendra plus. Cette vente doit être bordée avec des spécialistes.

« JE VEUX BIEN VENDRE EN VIAGER, MAIS À UNE SOCIÉTÉ »

L'idée qu'une personne d'une génération plus jeune (un écart d'au moins 20 ans est recommandé) parle sur votre décès vous est insupportable ? Cet aspect du

TÉMOIGNAGE

MICHELLE R., 83 ans, célibataire sans enfant, a vendu des biens locatifs en viager libre

Propriétaire de six studios domés en location à Tours, leur gestion devenait une source perpétuelle de tracas. Turn-over important des locataires, travaux et réparations en tout genre, retards de paiement... J'avais toujours la crainte de devoir affronter des locataires indélicats. Mais, je n'étais pas prête à renoncer à cette

« J'ai gardé mes revenus, je ne paie plus d'IFI et moins d'impôts sur les revenus ! »

rentée d'argent régulière qui me permettrait de vivre confortablement. Purifié que de céder ces biens et de placer le capital, qu'il m'aurait encore fallu gérer, je les ai vendus en viager libre. En plus d'un petit bouquet, je reçois une pension mensuelle équivalente au montant des loyers que je percevais jusqu'alors, les contraintes locatives en moins. En outre, mes revenus ont augmenté puisque, compte tenu de mes 83 ans,

la rente viagère n'est imposée qu'à hauteur de 50 % (voir encadré p. 18). Auparavant, au régime réel, mes revenus fonciers étaient intégralement impossibles, après déduction des seuls frais de gestion et de quelques charges ou travaux épisodiques. Enfin, je ne suis plus redevable de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), les biens entrant en totalité dans le patrimoine de l'acheteur.

● PROPOS RECUEILLIS PAR A. B.

... viager continue d'éloigner les vendeurs potentiels de la formule, même si les mentalités évoluent. Ils sont en effet de plus en plus nombreux à rechercher, au contraire, le lien ainsi créé avec leurs futurs successeurs. C'est le cas de Thérèse R., qui reçoit régulièrement dans sa maison ses acheteurs, un couple avec deux enfants habitant à proximité, qui entretiennent bénévolement son jardin. Ou encore de cet octogénaire malouin, qui a prévu dans le contrat de vente de réserver 2 semaines d'occupation, l'été, à son acheteur, afin qu'il puisse profiter de la plage avec sa famille, tandis qu'il rend

TÉMOIGNAGE

« **Le viager mutualisé, c'est plus sûr et plus rapide** »

ALICED,
67 ans, mariée,
sans enfant, a vendu
sa résidence principale
en viager mutualisé

Avec mon époux, nous avons vendu notre résidence principale à une société civile immobilière spécialisée dans le viager mutualisé. Outre la garantie de traiter avec un acquéreur solide, je désirais également éviter de tisser une relation trop personnelle avec l'acquéreur. Par ailleurs, n'ayant pas besoin d'une rente pour compléter mes revenus, mais seulement d'un capital pour financer un autre projet, c'était la solution idéale. Après avoir visité notre appartement de trois pièces situé dans le 7^e arrondissement

de Paris, la société nous a immédiatement proposé une valeur de rachat, légèrement inférieure à la moitié de la valeur estimée. Après avoir donné notre accord, la vente s'est réalisée très rapidement. L'autre atout du viager mutualisé est d'avoir la certitude que l'acheteur conservera le bien en excellent état. Son objectif étant de valoriser ce patrimoine, la société ne s'opposera jamais, par exemple, à la réalisation de travaux dans la copropriété. J'ai d'ailleurs conservé tout pouvoir pour assister aux assemblées générales et y voter comme je l'entends. J'ai donc gardé pleinement la main sur mon logement, dont nous pourrions profiter, mon mari et moi, jusqu'à notre décès.

● PROPOS RECUEILLIS PAR A. B.

visite à sa fille, elle-même bien installée. Mais cette entente cordiale n'est pas si courante et pour échapper à une relation personnelle rebatante, il est préférable de se tourner vers le viager mutualisé (voir témoignage ci-contre). Encore faut-il être dans la cible. Cette formule revient à apporter son bien à un groupement d'investisseurs, unis au sein d'un fonds ad hoc ou d'une société civile immobilière (SCI). « Nous proposons toujours, sans discriminer, une vente de gré à gré, ou du viager mutualisé. Au client de faire son choix », explique Stanley Nahon, codirecteur chez Renée Costes Viager, dont le groupe d'agences travaille en exclusivité avec le fonds Certivia. D'autres acteurs sont présents sur cette niche. Citons Turgot Asset Management (SCI Viagénérations), dont le modèle a été repris par Arkea (SCI Silver Avenir), ou encore Viager-Viager (Vitalimmo), fondé par des gestionnaires de caisses de retraite.

Certivia propose une formule mixte classique alliant bouquet et rente, dont la mutualisation réduit les risques (taux) d'impayés pour le vendeur. Mais le modèle prédominant repose sur le versement unique d'un capital à l'entrée. Le montage n'en est pas moins favorable au vendeur : il touche des liquidités immédiatement, totalement défiscalesées. « Son capital peut être quasiment converti en rente s'il se rapproche d'un assureur qui va lui proposer d'investir dans une assurance vie », explique Eric Guillaume, président de Viager-Viager. « Les seniors investissent parfois leur capital dans notre fonds d'immobilier résidentiel éligible à l'assurance vie », se réjouit, pour sa part, Thibault Corvaisier, directeur de la SCI Viagénérations. Mais uniquement en unité de comptes et non en fonds en euros, ce qui ajoute du risque financier. Un choix que tous les seniors ne voudront pas assumer. **M.B.**

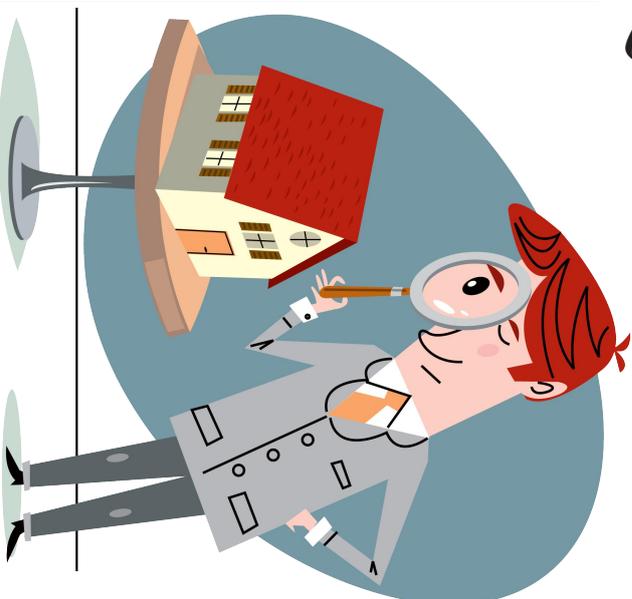
LES 7 QUESTIONS QUI FÂCHENT

1 VOS HÉRITIERS

Faut-il les prévenir ? C'est souvent conseillé, ne serait-ce que dans un souci de bonne harmonie familiale. Les viagéristes s'accordent d'ailleurs pour dire que les enfants sont de plus en plus souvent associés au projet de leurs parents. Pourtant, rien ne vous oblige à la transparence : la vente en viager reste une transaction immobilière et vous êtes libre de disposer de votre bien comme vous l'entendez. À condition, bien sûr, que vous en soyez l'unique propriétaire...

2 VOTRE BILAN DE SANTÉ

« Mes clients m'annoncent parfois d'eux-mêmes qu'ils ont déjà eu trois cancers et deux infarctus... Je les arrête tout de suite : je ne suis pas médecin et leur état de santé ne m'intéresse pas, pas plus qu'il ne concernera le futur acheteur de leur bien », explique Marie-Cécile Fosé, directrice de l'agence Lyonnaise de viager. De fait, bouquet et rente, fixés contractuellement, dépendent de la valeur de marché du bien et de l'espérance de vie du vendeur. Celle-ci est calculée à partir de tables de mortalité (disponibles auprès de l'Insee ou, idéalement, des compagnies d'assurances), sans lien avec ses antécédents médicaux. « Néanmoins, s'il y a parfois une altération des facultés cognitives, je vais enlever des réserves et demander une note du médecin traitant du vendeur, attestant qu'il est en pleine possession de ses facultés mentales », poursuit Marie-Cécile Fosé. « Une façon de sécuriser la vente et d'éviter, notamment, que des héritiers mécontents tentent de la faire retenir pour abus de faiblesse », précise Christophe Zeller, directeur général d'IRG Immobilier, spécia-



liste du démembrement de propriété et de la vente en viager. Ce passage n'est pas obligé, mais fréquent passé 80 ans. Christophe Zeller « demande également aux futurs vendeurs de rédiger un court résumé de l'opération qu'ils s'approprient à réaliser, afin de lever tout doute sur un éventuel vice de compréhension ». Rien d'invasif, donc.

3 L'ÉTAT DE VOTRE BIEN

« Je ne conseille jamais à un vendeur de réaliser des travaux, reprend Marie-Cécile Fosé. A fortiori en viager occupé : le bien est sa résidence principale, il l'habite souvent depuis plusieurs années et il y a ses habitudes. Face à lui, l'acquéreur sait... »

DESSIN MONSIEUR ZUT/LILA PIK POUR LPI

«... qu'il achète un logement en état d'usage, qu'il devra rénover quand il le récupérera. Rien n'empêche le vendeur de rafraîchir ses peintures ou de changer son mobilier de cuisine si et quand il le desire, mais ce n'est en rien une obligation. » Pourtant, certains chantiers plus lourds s'avèrent parfois stratégiques. Ainsi Christophe Zeller conseille-t-il « systématiquement » d'envivager « des travaux d'économie d'énergie avant de mettre un logement en vente : on peut facilement mobiliser des aides publiques pour les réaliser et ils dopent le prix, la valeur nette devenant un critère de choix déterminant à l'heure où le législateur fait la chasse aux passoires énergétiques ⁽¹⁾ ». Tous les biens ne nécessitent pas des travaux d'entretien, mais « dès qu'un système de chauffage n'a pas été remplacé depuis plus de 30 ans, la question mérite d'être étudiée », poursuit-il. Et de citer l'exemple d'une



À SAVOIR

C'est l'acquéreur, en tant que propriétaire, qui doit régler la taxe foncière. Sauf si elle est mise à la charge du vendeur par contrat, mais, attention, cet arrangement n'est pas opposable au fisc.

RENTE, UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSE

La vente viagère est impossible au titre de l'impôt sur le revenu. Le vendeur bénéficie cependant d'un abattement forfaitaire, fixé une fois pour toutes et en fonction de son âge au moment de la date d'entrée en jouissance de la rente : de 50 % s'il a moins de 50 ans (situation qui est largement théorique) ; 50 % s'il a entre 50 et 59 ans inclus ; 60 % entre 60 et 69 ans ; et 70 % au-delà de 70 ans (voir ⁽¹⁾). Le fisc précise que ces abattements ont pour objet « d'alléger la charge fiscale des bénéficiaires de rentes viagères constituées

à titre onéreux en tenant compte du fait que ces rentes correspondent, pour partie, à un amortissement du capital allégué ⁽²⁾. Chaque année, le vendeur doit indiquer sur sa déclaration de revenus le montant brut des rentes perçues l'année précédente par les membres de son foyer fiscal, l'administration calculant le montant imposable. Les rentes viagères sont soumises au prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu, sous forme d'acomptes. E.S.

(1) Art. 158 6 du code général des impôts. (2) BOI-RCA-PFIS-30-2019-90

« jolie maison dans le Lotret » dont la propriétaire a fait le choix de remplacer sa chaudière au fioul par une chaudière à granulés, tout en isolant ses murs et sa toiture. « Un chantier à 50 000 € environ, pour lequel nous avons réussi à mobiliser quelque 40 000 € de aides auprès d'Action Logement et dans le cadre des dispositifs MaPrimeRénov' et des certificats d'économie d'énergie (CEE) », détaille-t-il. Non seulement l'opération a permis à la vendeuse de ramener sa facture de chauffage à 10 % de ses revenus, contre plus de 50 % avant travaux, mais elle lui assure aussi une rente plus élevée : « Sa maison s'est vendue en viager sur la base d'une valorisation de 280 000 €, contre 230 000 € avec l'ancien système de chauffage », poursuit Christophe Zeller. Tous les viagéristes ne sont pas en mesure d'apporter un tel niveau de suivi et de conseil.

4 LE PARTAGE DES FRAIS

En cours de viager, qui paie quoi ? Par défaut, le vendeur ne supporte plus que les seules réparations d'entretien, les gros travaux incombant à l'acheteur. « Cette répartition, prévue par le code civil ⁽¹⁾, mérite d'être affirmée, en fonction de l'état du bien et des souhaits des parties », explique Bruno larry, directeur de l'Académie nationale du viager. Une discussion détaillée est fortement conseillée, à mener en même temps que celle sur les montants du bouquet et de la rente. Attention, une fois l'acte authentique signé, il n'est plus possible de revenir sur ses termes.

5 LE POUVOIR DE VOTER EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Quand le bien objet du viager est un appartement en copropriété, c'est généralement l'acquéreur qui est convoqué aux assemblées générales (AG) ; le vendeur est tenu au courant a posteriori des prises de décision qui le concernent.

« Encore faut-il que le contrat soit très clair sur le partage des dépenses et des charges, note Jean-François Fon, directeur du courtier en syndics de copropriété Syneval. Faut de quoi, on peut imaginer qu'un ravalement de façade, dépense d'entretien, soit validé par l'acquéreur, mais réglé par le vendeur ! » Pour cette raison, mais aussi parce que les vendeurs peuvent souhaiter rester impliqués dans la vie de leur immeuble, certains viagéristes font en sorte que les deux parties puissent assister conjointement aux AG. « Dans certaines ventes, le vendeur conserve la pleine propriété d'une place de parking, d'une cave ou d'une chambre de service : il reçoit les convocations et peut prendre part au vote », précise Nicolas Legasse, directeur de l'agence spécialisée parisienne Legasse Viager.

6 LA PÉRENNITÉ DE VOTRE RENTE

Elle est assurée par l'acte de vente, qui précise généralement la date du versement mensuel de la rente, et contient un privilège de vendeur et une clause résolutoire en cas de non-paiement de celle-ci. Si l'acheteur lui fait défaut, le vendeur pourra le mettre en demeure de régulariser la situation, avant, éventuellement, de l'assigner en justice. « La procédure n'est pas compliquée, mais pas toujours simple à appréhender pour une personne âgée, prévient Christophe Zeller. Le vendeur doit pouvoir compter sur l'assistance de son viagériste. » Certains professionnels conseillent d'inscrire dans le contrat une obligation pour l'acheteur de s'assurer contre le défaut de paiement. La compagnie d'assurances verse la rente au créditeur, qui est ainsi certain de toucher sa mensualité sans s'inquiéter d'éventuelles procédures. Mais peu de courtiers proposent ce type de produits. Il est fortement recom-



OLINDA LONGUÊRÊ, formatrice du cabinet Viager Care et de la plateforme Olinda Care, à l'attention des seniors expatriés

L'AVIS DE L'EXPERT

« Il faut prévoir les modalités de restitution du bien »

Le contrat doit préciser ce qui se passera quand le vendeur renoncera à son droit d'usage et d'habitation. En particulier, les parties doivent décider du temps dont il disposera – lui, ou ses héritiers s'il venait à décéder – pour enlever ses meubles. Ce délai est généralement de 2 ou 3 mois, après quoi l'acheteur est en mesure de demander des indemnités journalières et, ce, par jour de dépassement. C'est un sujet dont on parle peu, mais il faut s'y préparer pour l'appréhender sereinement le moment venu.

mandé d'inclure également une clause d'indexation annuelle de la rente. Le choix de l'indice est libre (la plupart du temps, celui de la revalorisation des loyers publié par l'Insee) mais la revalorisation ne peut être inférieure à celle prévue chaque année par la loi de finances ⁽¹⁾. Le contrat, enfin, doit prévoir une clause de majoration de la rente en cas de libération anticipée, lorsque le vendeur part en maison de retraite, par exemple. Le taux est, là encore, laissé à l'appréciation des parties. « J'ai longtemps pratiqué un taux dégressif, en fonction de la durée d'occupation du bien, mais j'applique désormais un taux uniforme de 30 %, souvent recommandé par les notaires », explique Nicolas Legasse.

7 LES VISITES DE L'ACHETEUR

Une fois la vente signée, l'acquéreur peut demander à visiter le bien, à condition que le vendeur y consente. Certains viagéristes recommandent de prévoir, dans le contrat, une visite annuelle afin d'éviter les passages à l'improviste. E.S.

REFFÉRENCES

- (1) La loi climat et résilience, encore en cours de examen à la mi-juin, prévoit l'interdiction progressive de la location des logements les plus énergivores, à compter de 2025 (voir L'PI n° 385).
- (2) Art. 605 et 606.
- (3) Arrêté du 14.12.20 portant majoration de certaines rentes viagères. JO du 19.12.