

... ment, versée plus longtemps, ce qui peut convenir à certains vendeurs, mais aussi à certains profils d'acquéreurs », explique cette ancienne juriste en droit immobilier. Le critère de l'âge est à coupler avec l'état de santé. Bien qu'une maladie grave ne soit pas prise en compte dans les barèmes de calcul de la rente viagère (le plus connu est le barème Daubry, réactualisé en 2018), elle vient diminuer l'aléa dans le cadre du viager. Un certificat médical du médecin traitant vous sera d'ailleurs demandé par un professionnel responsable si vous avez plus de 80 ans, pour écarter le risque d'abus de faiblesse. En tout état de cause, « il ne faut pas attendre, pour se lancer, d'avoir perdu ses facultés sensorielles ou cognitives », rappelle un professionnel.

Il existe une autre voie à explorer lorsque l'on est « trop » jeune pour un viager : la vente à terme, largement méconnue. Ici, pas de pari sur le jour de votre décès. Et pour cause. Le contrat est conclu pour une durée

L'AVIS DE L'EXPERT



DR

PAUL-ANDRÉ SOREAU, fondateur associé d'Altride Family Office

En copropriété, demandez à être le mandataire commun

Si vous vendez la nue-propriété de votre logement, ou optez pour un viager, accordez-vous avec l'acheteur sur celui d'entre vous qui sera désigné comme mandataire commun pour prendre les décisions en copropriété. En pratique, vous êtes le mieux placé, en tant qu'occupant et meilleur connaisseur de l'immeuble. Cela vous permettra aussi de rester discret sur ce choix que vous n'aurez pas forcément envie de communiquer à l'ensemble de l'immeuble.

déterminée, qui peut, par exemple, correspondre au moment, choisi, où l'on déménagera dans un appartement pour se rapprocher de ses enfants, ou en résidence senior. « Cette transaction permet au vendeur de percevoir une mensualité indexée, non fiscalisée, contrairement à la rente viagère, et versée par un acquéreur séduit précisément par le fait qu'il connaît la durée de son engagement », détaille Sophie Richard.

VENDRE À UN FONDS

Vendre en viager à un fonds ? La formule séduit des propriétaires rebutés par une relation personnalisée avec un acquéreur. Il s'agit d'apporter son bien à un groupement d'investisseurs unis par l'intermédiaire d'un fonds ad hoc ou d'une société civile immobilière (SCI). Les arguments faisant mouche, un paiement sécurisé de la rente, qui ne dépend plus d'un seul acteur ; et une vente plus aisée si vous êtes en couple, car il est plus difficile de convaincre un particulier de « parier sur deux têtes ». Soyez toutefois vigilant avant de vous lancer, certains fonds étrangers

s'étant révélés à haut risque (voir l'affaire Life Invest en 2012). Il vaut mieux privilégier des fonds institutionnels (assurances, mutuelles, banques), de type Certivia, porté par la Caisse des dépôts et consignations, qui vient de lancer une nouvelle enveloppe d'investissement. Encore faut-il entrer dans la cible, les gestionnaires privilégiant les appartements franciliens et situés en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Et les vendeurs âgés de 70 à 85 ans. « Leur quête de rendement peut se traduire par une décote systématique des biens à l'achat », alerte un expert sous couvert d'anonymat. **M. B.**

QUELLE EST LA VALEUR DE VOTRE BIEN ?

Le propriétaire qui entend démembler doit enfin s'interroger sur l'intérêt suscité par son bien. Avec lucidité. Le marché du viager, notamment, est clairement déséquilibré, avec beaucoup plus de vendeurs que de candidats à l'acquisition. Mieux vaut habiter un appartement standardisé à Nice qu'une maison de maître aveyronnaise. Il faut croiser plusieurs estimations d'experts, et être prêt à rabattre ses prétentions financières pour s'ajuster à la demande. En gardant en tête la décote inhérente au fait que le bien est occupé. La rançon à payer pour rester chez soi. **M. B.**

RÉFÉRENCES (1) Articles 605 et 606 du code civil. (2) Cour de cassation 3^e ch. civ. du 14.4.16, n° 15-12545. (3) Art. 669 I du code général des impôts.