

VIAGER IMMOBILIER : COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Une opération gagnant / gagnant en réponse à un enjeu social



SOMMAIRE

Présentation	1
Pourquoi le viager ?	2
Chiffres clés	4
Les types de viager	5
Les conditions	7
La fiscalité	9
Les assurances	10
Finalement, le viager	11
Lexique	12

PRÉSENTATION

Le viager consiste à vendre un bien immobilier à un tiers en échange du versement d'une rente viagère périodique (mensuelle, trimestrielle ou annuelle). Cette rente peut s'accompagner d'un bouquet, c'est-à-dire une somme d'argent versée comptant au moment de la signature de l'acte de vente. La vente en viager repose sur le principe d'aléa. En effet, ni le vendeur ni l'acquéreur ne savent au moment de la signature de l'acte de vente pour quel montant le bien sera acquis, puisque ce montant dépend de la date du décès du vendeur.



POURQUOI LE VIAGER ?

«Le risque d'une retraite insuffisante, accompagné de la hausse du prix de l'immobilier entraînent une augmentation du nombre de transactions en viager. »

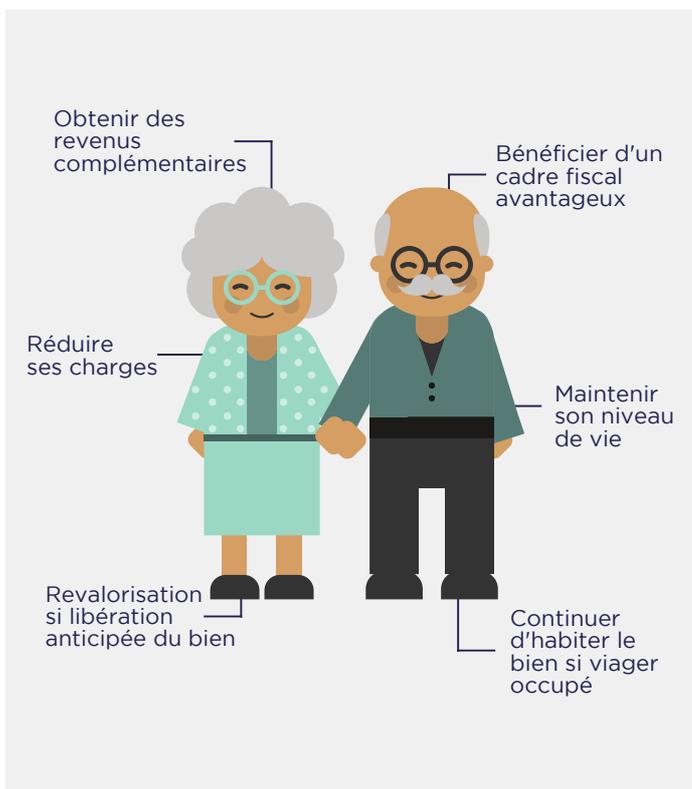
En France, depuis quelques années, la population âgée ne cesse d'augmenter. De plus, le contexte actuel et particulièrement les économies budgétaires nécessaires pour rétablir l'équilibre des comptes publics font craindre une **baisse du niveau des pensions de retraite.**

Ce risque d'une retraite insuffisante, accompagné de la **hausse du prix de l'immobilier** entraînent une augmentation du nombre de transactions en viager.

Cette opération permet d'une part, aux acheteurs qui n'ont pas le capital nécessaire, d'acquérir un bien immobilier, et d'autre part, offre aux vendeurs la garantie d'une rente jusqu'à la fin de leur vie.

Le viager représente de nombreux avantages, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur. En effet, il est nécessaire de préciser que cette transaction doit être gagnant/gagnant et non pas profitable uniquement à l'une des parties.





Vendeur : Toute personne, propriétaire d'un bien immobilier peut le vendre en viager. Cette opération reste davantage attrayante pour les personnes âgées.

Cette opération lui permet de rester dans son logement (viager occupé) tout en percevant des revenus.

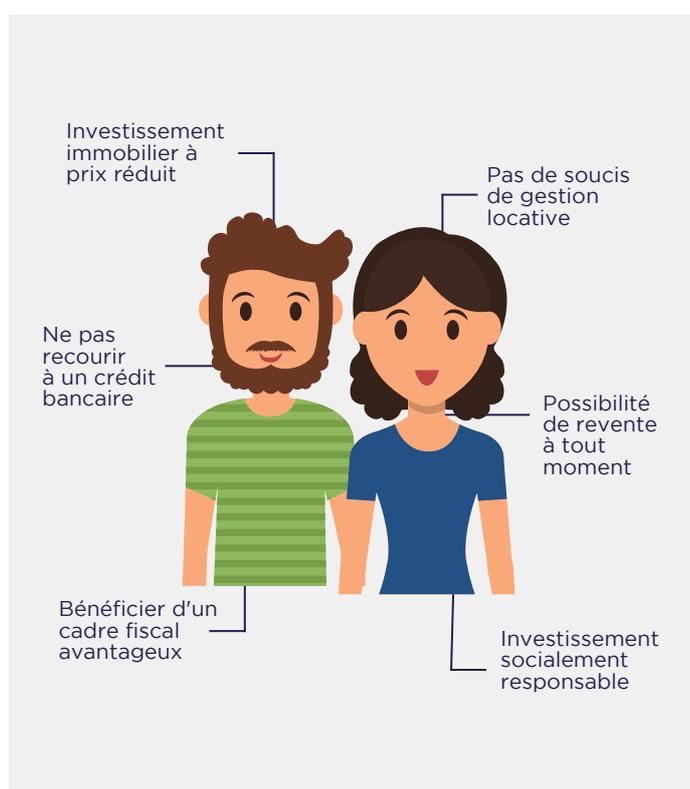
Il permet également, par exemple, une revalorisation en cas de libération anticipée du bien ainsi que de bénéficier d'un cadre fiscal avantageux.

Finalement, le viager permet au vendeur, de rester dans son logement tout en maintenant son niveau de vie par la perception d'une rente à vie.

Acheteur : Toute personne physique ou morale peut acquérir un bien immobilier en viager.

Cette opération accorde également à l'acquéreur de nombreux avantages tels que d'investir dans l'immobilier sans alourdir ses impôts, de se constituer un patrimoine, d'investir dans une résidence secondaire, de préparer sa retraite, etc.

Finalement, le viager permet, entre autre, à l'acquéreur d'investir dans un bien immobilier sans engendrer de crédit bancaire, sans avoir de soucis de gestion locative et avec une possibilité de revente à tout moment.



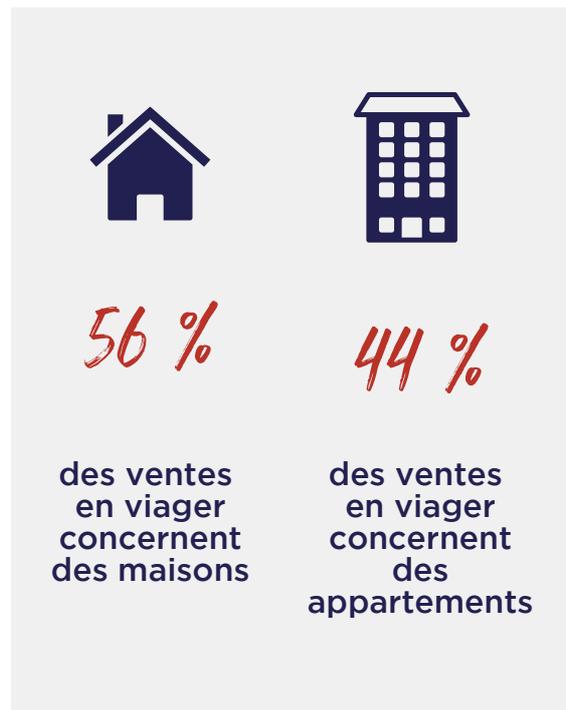
LE VIAGER EN CHIFFRES

«Le viager répond à un véritable enjeu sociale »

L'image du viager tend à s'améliorer depuis quelques années en répondant à un véritable enjeu social.

En effet, la réduction du pouvoir d'achat des retraités ainsi que leur souhait de maintenir leurs habitudes de vie au sein de leur logement sont des atouts majeurs vers une croissance importante du nombre d'opérations viagères. Pour ce type d'opération, l'âge moyen des vendeurs est de 79 ans contre 48 ans pour les acquéreurs.

Le viager reste tout de même une niche sur le marché de l'immobilier en ne représentant à ce jour, seulement 1% des transactions, soit 9.000 ventes viagères sur près d'un million de transactions immobilières (toutes confondues) en France.



90 % des ventes en viager sont réalisées en viager occupé

715 € est le montant moyen d'une rente viagère mensuelle

LES DIFFÉRENTS TYPES DE VIAGER

Une opération en viager provoque le démembrement de la pleine propriété en nue-propriété au profit de l'acquéreur d'une part, et d'autre part, en droit d'usage et d'habitation (DUH) ou usufruit.

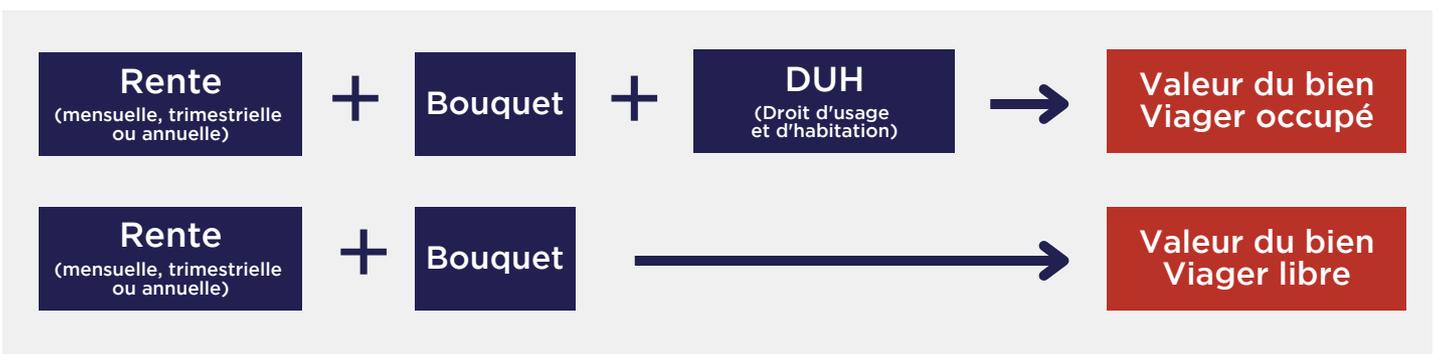
On distingue deux types de viager :

Le viager occupé consiste pour le vendeur, à vendre la nue-propriété de son bien tout en conservant l'usufruit ou le DUH (selon accord). Le vendeur perçoit, en général, une certaine somme au moment de la signature (le bouquet), ainsi que des paiements périodiques (la rente) dans le cadre d'une fiscalité avantageuse, tout en continuant d'habiter son logement. L'acheteur, lui, se crée progressivement un patrimoine immobilier, sans souci de gestion locative, sans fiscalité supplémentaire et sans avoir à faire de prêt immobilier.



Le viager libre, à la différence du viager occupé, consiste pour le vendeur, en la vente de son bien immobilier à un acheteur qui pourra en disposer immédiatement. Le vendeur perçoit le bouquet au moment de la signature, ainsi que la rente viagère récurrente avec une fiscalité plus avantageuse que celle appliquée pour les revenus locatifs. Attention, dans ce cas, la rente doit être supérieure à la valeur locative afin d'éviter une requalification.

L'acquéreur dispose du logement pour y habiter ou le louer sans avoir à faire de crédit immobilier.



On retrouve 4 types de contrat viager (avec des variantes DUH ou usufruit) :

LE VIAGER OCCUPÉ BOUQUET + RENTE AVEC DUH

Ce type de contrat représente 3/4 des ventes viagères. Le vendeur conserve un droit d'usage et d'habitation à vie. La rente est imposable mais le bouquet ne l'est pas. L'acquéreur paie un bien avec une décote d'habitation.

LE VIAGER OCCUPÉ BOUQUET OU RENTE SEULE

il s'agit d'une vente en pleine propriété avec réserve de DUH. Le vendeur a un droit d'usage et d'habitation à vie, perçoit une rente viagère à vie, et le bouquet, s'il y en a un, est non imposable. L'acquéreur contrôle son budget et constitue progressivement son patrimoine immobilier.

LE VIAGER LIBRE

Le vendeur perçoit une rente supérieure au montant de la valeur locative sans avoir les inconvénients d'un locataire. Il ne paie plus aucune charge et bénéficie d'une imposition sur les revenus plus légère que celle de la location. L'acquéreur peut immédiatement habiter le bien ou le louer.

LA NUE-PROPRIÉTÉ (USUFRUIT)

Le vendeur peut louer son bien. Le bouquet est non imposable. L'acquéreur a des avantages fiscaux.

	Viager occupé	Viager libre	Nue-propriété
Bouquet	✓	✓	✓
Rente	✓	✓	
DUH	✓		
Usufruit			✓

LES CONDITIONS DU VIAGER

Afin que le contrat soit valide, qu'il ne soit pas requalifié ou annulé, il est nécessaire de respecter certaines conditions. En effet, le viager est **réglementé** par les [articles 1968 à 1983 du Code Civil](#) du 20 mars 1804.

La condition principale est la notion d'aléa. **Sans aléa, il n'y a pas de contrat de viager.** Ce dernier doit donc, avant tout, être un contrat aléatoire (art 1964 du Code Civil).

Il est nécessaire de rappeler que le viager doit être une opération **gagnant/gagnant.** C'est pourquoi, il n'existe pas de montant ou pourcentage fixe concernant le bouquet ou la rente. En effet, même s'il n'y a pas d'obligation concernant le montant du bouquet ou de la rente, **il faut être juste et analyser selon la situation.** Une rente et/ou un bouquet insuffisant peuvent engendrer l'annulation de la vente.

POUR MIEUX COMPRENDRE

Il n'est pas considéré juste de proposer le même bouquet à un couple de 70 ans qu'à une personne seule de 90 ans. De même, pour une personne très âgée, proposer un petit bouquet et une rente importante n'est pas valable car la notion d'aléa ne serait pas respectée et le gain serait profitable pour l'acquéreur. Aussi, d'un point de vue acquéreur, le bouquet doit tout de même être raisonnable du fait que l'acheteur ne puisse recourir à un prêt immobilier.

Finalement, **3 éléments sont nécessaires** afin de déterminer un montant juste pour le bouquet ainsi que pour la rente :

- La valeur de la pleine propriété
- La valeur de la nue-propriété / du DUH / de l'usufruit
- Des tables de mortalité (calculs basés sur l'espérance de vie)

Aussi, la signature de l'acte définitif se fait devant le notaire, comme pour toute transaction immobilière. Un contrat viager comprend un contrat de vente classique au profit de l'acquéreur et une constitution de rente viagère au profit du vendeur.

Opération gagnant / gagnant

Aussi, le contrat peut-être annulé si certaines conditions ne sont pas respectées comme :



L'état de santé du vendeur

Un contrat est annulé si le vendeur décède dans les 20 jours suivant la signature de l'acte authentique d'une maladie dont il était atteint au moment de la vente. La vente est cependant maintenue si le vendeur décède d'un accident durant les 20 jours suivant la signature.

Le défaut de paiement de l'acquéreur :

Le non-paiement de la rente par l'acheteur peut engendrer l'annulation du contrat. En effet, le vendeur peut engager une procédure de mise en demeure avec commandement de payer par huissier, suivi d'une procédure judiciaire afin de demander l'annulation du contrat.



L'absence de prix sérieux

Une valeur minorée, une rente et/ou un bouquet insuffisant pourraient entraîner la nullité de la vente pour absence d'aléa (gain de chance uniquement pour l'acquéreur).

Abus de dépendance :

Cette notion est considérée comme un vice général du consentement, assimilée à des actes de violence justifiant annulation du contrat.



RÉCAPITULATIF DES CONDITIONS

Conditions concernant les parties

Vendeur :

Toute personne physique ou morale (mais rente sur tête) propriétaire d'un bien immobilier

Acquéreur :

Personne physique ou morale souhaitant acquérir un bien en viager

Conditions concernant le contrat

- Signature du contrat devant un notaire
- Inscription et publication du contrat au service de la publicité foncière
- Possibilité d'inscrire des clauses résolutoires en cas de non paiement

Conditions d'annulation

- Décès du vendeur dans les 20 jours suivant la signature d'une maladie connue au moment de la vente
- Absence de prix sérieux
- Défaut de paiement
- Abus de dépendance

LA FISCALITÉ DU VIAGER

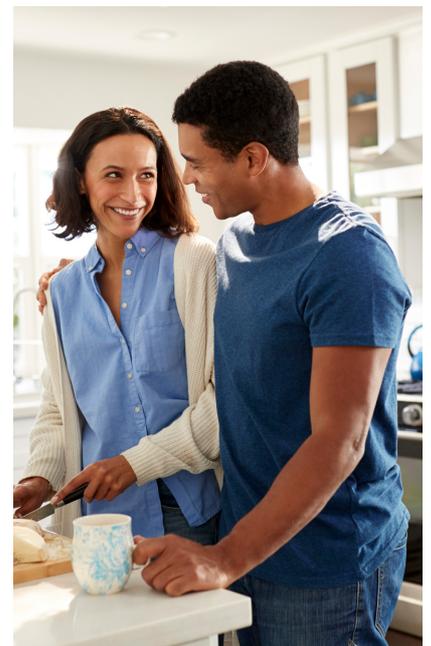
Le viager représente de **nombreux avantages fiscaux**, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur.



Pour le **vendeur** le bouquet est exonéré d'impôt. La rente est soumise à l'impôt sur le revenu (IR) uniquement pour une certaine partie de son montant. Un abattement est fixé selon l'âge de l'ancien propriétaire au moment de la vente (plus son âge est important, plus l'abattement l'est également). Attention cependant, selon le montant de la rente, celle-ci peut entraîner un changement de tranche d'imposition pour le vendeur et de ce fait, rendre le viager moins avantageux fiscalement. Dans ce cas-ci, il semble préférable d'augmenter le bouquet et de diminuer la rente (calcul à effectuer avant la signature!). Entre autre, le viager permet également de faire une donation du bouquet à ses enfants ou petits-enfants en bénéficiant des avantages fiscaux liés à la donation ou encore de diminuer la valeur de son patrimoine suite à la vente du bien afin de potentiellement sortir de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI).



L'acquéreur bénéficie également de nombreux avantages fiscaux. Un bien immobilier acquis en viager est déclaré pour une valeur en nue-propriété s'il s'agit d'un viager occupé. De ce fait, pour ce type de contrat, les frais de notaire sont réduits (environ 8% de la valeur de la nue-propriété). Attention cependant, il faut être prudent car certains notaires calculent leurs frais sur la valeur libre du bien et non pas sur la valeur de la nue-propriété. De plus, l'achat en nue-propriété est non soumis à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). Les avantages fiscaux sont également présents en cas de donation car les calculs sont effectués uniquement sur la valeur de la nue-propriété.



LES ASSURANCES POUR VIAGER

Concernant les assurances, pour le **vendeur**, rien de plus simple. Celui-ci a **l'obligation** de continuer à **assurer son logement** avec pour seul changement, passer d'une assurance propriétaire à une **assurance occupant**. Cette assurance occupant est à conserver durant toute la durée de l'occupation du logement ou de l'usufruit.

Concernant **l'acquéreur**, la seule assurance **obligatoire** et à présenter au notaire le jour de la signature de l'acte est l'assurance **propriétaire non-occupant**.

En complément de cette assurance propriétaire non-occupant obligatoire, l'acheteur peut également assurer son viager contre d'autres risques tels que son propre décès ou la longévité exceptionnelle du vendeur.

L'assurance viagère décès de l'acquéreur : Cette assurance doit généralement être souscrite dès la signature du contrat et couvre l'acheteur dans le cas où il viendrait à décéder avant le vendeur. Sans cette assurance, c'est aux hérités du défunt de s'acquitter du paiement des rentes viagères. En souscrivant à cette assurance, c'est cette dernière qui prendra en charge le paiement de la rente.

L'assurance viagère longévité exceptionnelle du vendeur : L'acquisition d'un bien en viager étant définitive qu'au décès du vendeur et l'espérance de vie des personnes âgées ne cessant d'augmenter, de plus en plus d'acquéreurs souscrivent à une assurance longévité exceptionnelle. En effet, si le vendeur vit bien plus longtemps que la moyenne, l'acheteur se voit finalement déboursé une somme plus importante que la valeur du bien. Cette assurance s'engage à prendre le relais du règlement de la rente dans le cas où le viager s'éterniserait. La date de prise en charge est indiquée dans le contrat. Cependant, la rente est revue à la baisse, ce qui représente une perte de revenu pour le vendeur. De ce fait, si cette assurance est souscrite, le vendeur doit en être informé et ce dernier peut exiger le versement d'une rente plus importante.

RÉCAPITULATIF DES ASSURANCES

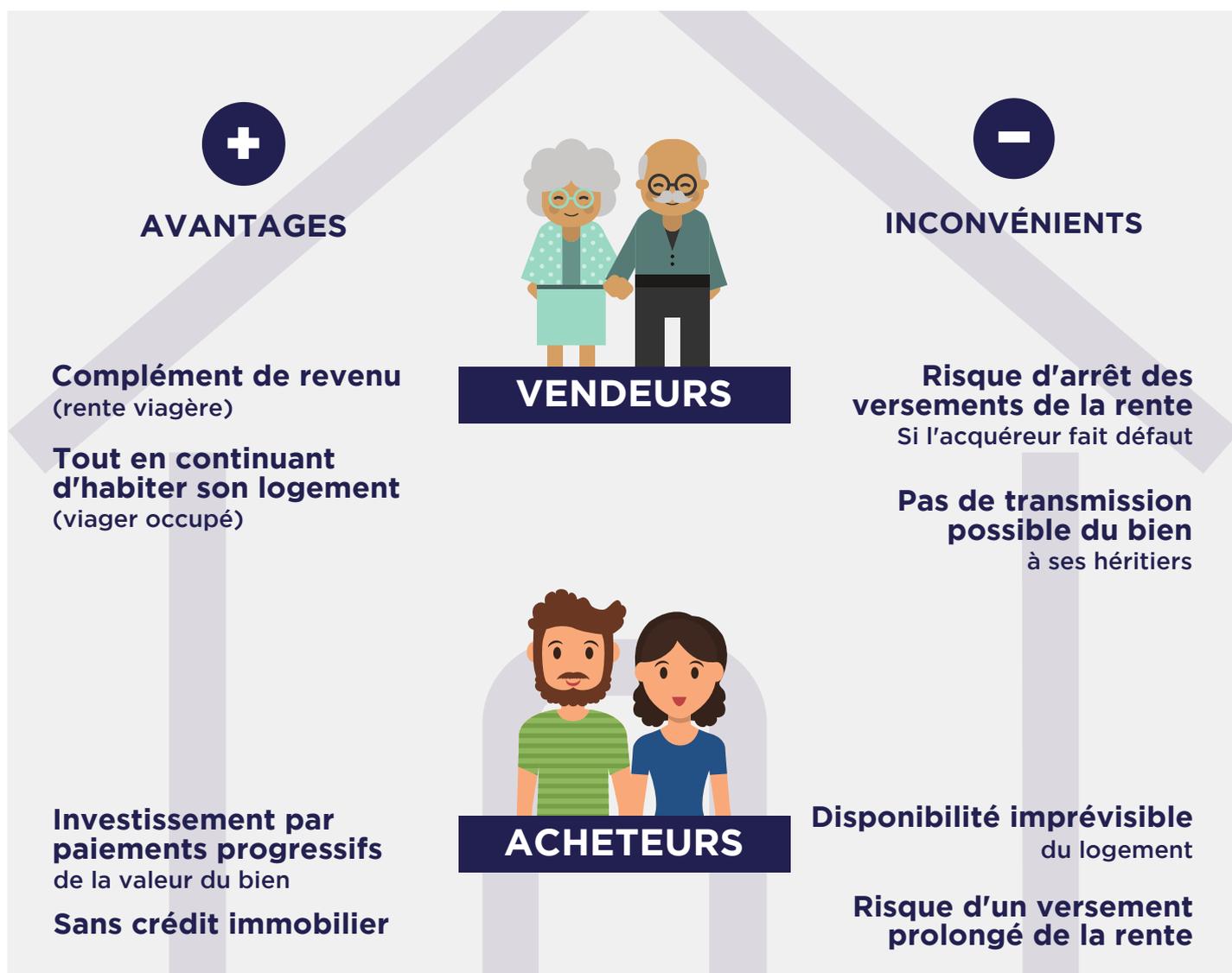
Assurances obligatoires



FINALEMENT, LE VIAGER

Pour conclure, depuis plusieurs années, la France fait face à une augmentation du nombre de personnes âgées. Le risque d'une retraite insuffisante ainsi que la hausse des prix de l'immobilier engendre une augmentation des transactions immobilières en viager. Il existe différents types de contrats selon qu'il s'agisse d'un viager occupé ou libre. La condition principale du viager est la notion d'aléa. Étant une opération qui doit être gagnant/gagnant, celle-ci apporte de nombreux avantages, tant aux vendeurs qu'aux acquéreurs. Le viager est réglementé par les articles 1968 à 1983 du Code Civil du 20 mars 1804 et doit respecter certaines conditions afin de ne pas être requalifié ou annulé.

Enfin, d'une part, le viager permet aux acheteurs d'acquérir un bien immobilier à moindre coût, sans engendrer de crédit et dans un cadre fiscal avantageux. D'autre part, il offre aux vendeurs la possibilité de rester dans leur logement tout en bénéficiant de revenus complémentaires par le versement d'une rente à vie ainsi qu'un cadre fiscal avantageux.



Bouquet

Somme payée comptant au moment de la signature de l'acte de vente. Le restant du prix du bien étant réglé par le versement de la rente jusqu'au décès du vendeur. En moyenne, le bouquet correspond à 20% - 30% du montant total du bien immobilier.

Créditrentier

Personne qui reçoit la rente et le bouquet s'il y en a un.

Débitrentier

Personne qui paie la rente et le bouquet s'il y en a un.

Droit d'usage et d'habitation (DUH)

Droit personnel, non cessible et non transmissible du vendeur à habiter les lieux, seulement pour lui et sa famille. Le DUH ne permet pas de louer le bien.

Nue-propriété

Possession d'un bien immobilier sans disposer de la jouissance de celui-ci (usufruit). Le nu-propiétaire ne peut utiliser le bien pour ses propres besoins (y habiter), ni en percevoir les fruits (le louer et percevoir des loyers), il en détient seulement les murs.

Rente viagère

Somme payée périodiquement (généralement de façon mensuelle) par l'acheteur au vendeur, jusqu'au décès de ce dernier.

Pleine propriété

Possession sans restriction d'un bien immobilier. Pleine propriété = nue-propriété + usufruit.

Usufruit

Droit d'usage, d'habitation et de récolte de fruit. L'usufruitier peut décider d'habiter le bien ou de le louer afin de percevoir des loyers.

Sources : viager.com / viager-ethique.fr / seloger.com / empruntis.com

 +33 (0)4 85 80 03 95

 coeos@coeos-patrimoine.com

 www.coeos-groupe.com

 535 route des Lucioles, les Aqueducs B3, 06560 Valbonne

