

Février 2012

LE VIAGER : un bon moyen de financer sa retraite

Du film de Pierre Tchernia à l'exceptionnelle longévité de Jeanne Calment*, les craintes et préjugés liés au viager sont légion. A tel point qu'il ne représente qu'environ 5000 transactions par an, soit 1% des ventes immobilières réalisées en France. Ce mode de cession constitue pourtant pour les retraités une occasion d'améliorer leur quotidien. A condition d'avoir, au préalable, bien préparé la vente.



La vente en viager est, par nature, aléatoire. Elle permet à un propriétaire de vendre un bien immobilier en échange d'une rente mensuelle qui lui sera versée jusqu'à la fin de sa vie. Le fait de spéculer ainsi sur la longévité du vendeur peut freiner moralement les éventuels acquéreurs. Pourtant, et bien qu'il comporte inévitablement une part de risque, ce type de contrat peut tout autant bénéficier au vendeur qu'à l'acheteur. Le premier, également appelé « *crédirentier* », s'assure un complément de ressources qui s'accompagne d'une fiscalité avantageuse. Quant à l'acheteur, ou « *débirentier* », il peut bénéficier d'un prix de vente plus faible que ceux du marché. Le viager lui permet en outre d'acquérir un logement sans forcément disposer d'une mise de départ.

Un fonctionnement modulable

Le vendeur peut en effet faire crédit de la totalité du prix à l'acheteur. Il peut également exiger le versement d'une certaine somme, appelée « bouquet », au moment de la signature. Le montant de la rente mensuelle est calculé sur la base de la valeur estimée du bien, de son taux de rendement, de l'âge du vendeur et de son espérance de vie évaluée à partir des tables de mortalité établies par l'Insee. L'occupation du bien entre elle aussi en ligne de compte dans ce calcul. Il est en effet fréquent que le vendeur se réserve le droit d'occuper son logement jusqu'à son décès : on parle alors de « *viager occupé* », par opposition au « *viager libre*. » La rente est ensuite réévaluée chaque année : une clause d'indexation, le plus souvent sur l'indice des prix à la consommation, est pour cela intégrée au contrat de vente. Elle est soumise à l'impôt sur le revenu, mais pas en totalité. La part imposable dépend de l'âge du vendeur au jour de la signature de la transaction. Plus il est avancé, et moins cette fraction est importante : équivalente à 70% si le

crédientier a moins de 50 ans, elle descend à 30% passé 69 ans. Enfin, la rente peut être constituée au profit d'une ou plusieurs personnes – un couple, par exemple : on parle alors de « *viager sur deux têtes* ». Il est dans ce cas possible de prévoir qu'elle continuera à être versée en totalité au survivant.

Des garanties de paiement

Lors d'une vente en viager, le crédientier est toujours très attentif aux garanties que lui accorde le contrat, dans le cas où le débirentier rencontrerait des difficultés financières et ne pourrait plus s'acquitter de sa rente. Plusieurs solutions s'offrent à lui. Classiques, d'abord : saisie sur les comptes bancaires ou sur les salaires de l'acquéreur, par exemple, ou paiement d'une caution au moment de la vente. Plus spécifiques ensuite : le « privilège du vendeur » permet ainsi au crédientier de mettre en oeuvre la vente aux enchères du bien à son profit. Les particuliers vendant une maison en viager intègrent enfin généralement une clause résolutoire au contrat. Il s'agit d'une garantie très dissuasive leur permettant de résilier le contrat, tout en conservant le comptant et les arrérages déjà perçus.

Bien préparer sa vente

La vente en viager n'est pas une transaction ordinaire. Elle doit s'anticiper et se préparer. Le recours à un notaire s'avère donc indispensable, sur le plan juridique et administratif notamment. C'est en effet lui qui constitue le dossier, qui procède à la détermination du bouquet et au calcul de la rente, qui en précise les modalités d'indexation, et qui fournit les titres de garantie. Le notaire occupe également une fonction très importante de conseil, auprès du vendeur et de l'acheteur, afin que chacun se lance dans cette transaction particulière en toute connaissance de cause.

**Doyenne de l'humanité de 1989 à 1997, cette Arlésienne a vécu 122 ans, 5 mois et 14 jours !*

EN PRATIQUE

Marcel, âgé de 71 ans, a décidé de vendre son logement en viager, afin de bénéficier de ressources supplémentaires pour profiter pleinement de sa retraite. Son appartement de 70 mètres carrés, situé à Aix-en-Provence, est estimé à 300 000 euros. Le bouquet est fixé à 90 000 euros et la rente mensuelle à 340 euros. Marcel percevra donc 4 080 euros de rente viagère chaque année. En raison de son âge, il sera imposé à hauteur de 30% de cette somme, soit 1 224 euros. L'acquéreur devra verser la rente, qui sera réévaluée au fil des ans selon les modalités prévues par la clause d'indexation déterminée dans le contrat, jusqu'au décès de Marcel.

