


LE VIAGER C'EST LA VIE



Michaël ABIZDID

Le viager c'est la vie

© 2021 Integritas Viager – 8, avenue Mac Mahon – 75017 Paris
Tous droits de reproduction et de traduction réservés pour tous pays
Mise en page: Vincent Abitane / www.infographiste-independant.com

Achévé d'imprimer en France sur les presses d' l'imprimeur
au cœur du Tarn, en mars 2021.

Michaël ABIZDID

**LE VIAGER
C'EST LA VIE**

*La chance, c'est quand la préparation
rencontre l'opportunité.*

Sénèque

REMERCIEMENTS

Je remercie tous ceux qui me sont très chers et qui m'ont soutenu.
Que ce livre suscite un rapprochement des générations par la
protection de l'avenir des aînés et des projets d'avenir pour les
plus jeunes.

INTRODUCTION

Le viager est un vrai projet de famille, un projet social où tout le monde gagne et participe à la réussite de l'autre. Vous me direz de l'altruisme ? Eh bien non, c'est du bon sens.

Le viager est intéressant aussi bien pour les retraités qui souhaitent rester chez eux en percevant un complément de revenus que pour les investisseurs qui y voient un placement immobilier très rentable. En effet, le viager offre des perspectives assez larges : possibilité de convertir une somme d'argent en rente viagère auprès d'un assureur (le viager financier), transaction en viager immobilier de son habitation principale ou d'une résidence secondaire, d'un local commercial (un salon de coiffure par exemple), etc.

Pourquoi le viager est-il un investissement d'avenir ?

Si nous analysons la répartition de la population française, au 1^{er} janvier 2020, celle-ci continue de vieillir. Les personnes âgées de plus de 65 ans représentent 20,5 % de la population, contre 20,1 % un an auparavant et 19,7 % deux ans auparavant. Leur part a progressé de 4,7 points en vingt ans. Le vieillissement de la population s'accélère depuis 2011, avec l'arrivée à 65 ans des générations nombreuses nées après-guerre.

Par ailleurs, les derniers chiffres de l'organisme de statistiques montrent que l'espérance de vie a augmenté de 2 ans pour les hommes et de 1,2 an pour les femmes sur les dix dernières années. L'espérance de vie pour les hommes est ainsi passée de 77,7 ans en 2009 à 79,7 ans

en 2019. Chez les femmes, elle est passée de 83,7 ans à 84,9 ans. L'espérance de vie continue donc de progresser.

Enfin, 14,35 millions de Français sont retraités fin 2020, et touchent en moyenne une retraite mensuelle de 1472 euros. Concernant les seniors de plus de 65 ans, 74 % sont propriétaires de leur bien.

Nous voyons donc ici l'intérêt du viager. Ce marché concerne une part importante des seniors retraités qui souhaitent mieux vivre et de manière indépendante, puisque de nos jours les enfants ont de plus en plus de mal à aider financièrement leurs parents et d'avoir un pécule avec le bouquet.

Ainsi, au cours de mes différentes expériences dans l'immobilier, j'ai pu constater que les Français avaient du mal à devenir propriétaire. Ma vision optimiste de l'avenir me fait penser que le viager c'est la vie. L'objectif serait donc que chaque famille française possède un viager et le cède à une autre famille afin qu'il y ait une interaction intergénérationnelle.

D'autre part, toujours pour innover dans le domaine du viager, j'ai lancé un fonds d'acquisition de viagers. En achetant directement le bien immobilier et avec l'appui d'un partenaire local, proximité et confiance sont mises en avant. Mon objectif est donc de révolutionner ce secteur en rendant le viager accessible à tous.

Je vous invite à découvrir l'univers du viager à travers cet ouvrage, avant de vous lancer dans l'acquisition ou la vente de viager.

QU'EST-CE QUE LE VIAGER ?

LE VIAGER IMMOBILIER

Le terme viager provient du vieux français «viage», qui signifie «temps de vie». C'est l'un des plus vieux contrats, dont la rédaction et la place dans le Code civil sont restées inchangées depuis 1804. Le viager existe depuis longtemps. En 1934, Charles de Gaulle et son épouse avaient acheté en viager leur résidence personnelle, à Colombey-les-Deux-Églises.

Il s'agit d'une vente immobilière dans laquelle interviennent deux parties : le vendeur, appelé le « crédientier », et l'acquéreur, appelé le « débientier ».

Le principe du viager est simple. Le « débientier » (acquéreur) verse au vendeur (credientier) un bouquet à la signature du contrat et une rente viagère sa vie durant. La rente est constituée au profit d'une ou plusieurs personnes (ex : un couple). Dans ce cas, la rente sera payée jusqu'au décès du dernier credientier.

Le viager est une solution intéressante, souvent choisie par les personnes âgées qui souhaitent se garantir des revenus complémentaires jusqu'à la fin de leur vie, tout en restant dans leur habitation.



Mais c'est aussi un investissement immobilier qui peut s'avérer rentable pour l'acheteur.

Acheter en viager peut être un bon moyen pour accéder à la propriété sans avancer des fonds importants. Pour satisfaire au mieux les deux parties, le contrat en viager apporte des avantages pour le vendeur (ex: indexation de la rente, privilège de vendeur, etc.), mais aussi des avantages pour l'acquéreur (ex: possibilité de revendre un viager, etc.).

Le viager est donc la plus ancienne retraite du monde et une solution adaptée aux enjeux contemporains répondant à la fois aux besoins des séniors et des épargnants.

LES TYPES DE VIAGER

Il existe plusieurs formes de viager pour répondre aux besoins patrimoniaux spécifiques et offrir une grande flexibilité aux vendeurs et aux acquéreurs. Le choix du type de viager dépend du capital financier ou des biens immobiliers dont vous disposez, ou non.

Ainsi, vous avez le choix entre :

- un viager immobilier, occupé ou libre
- un viager financier, pour bénéficier d'une rente viagère à partir d'un capital financier
- ou encore un prêt viager hypothécaire, si vous souhaitez recevoir un capital de la banque contre l'hypothèque d'un bien immobilier.

Idéal pour s'assurer un revenu supplémentaire jusqu'à la fin de sa vie, le viager immobilier est le système le plus répandu.

En France, il existe deux types de ventes en viager.

Le viager libre, ce qui signifie que le bien vendu est inoccupé, il est alors libre de toute réserve de jouissance, et le viager occupé pour lequel le propriétaire vendeur se garde le droit de continuer à vivre dans le logement (on parle alors d'usufruit ou droit d'usage et d'habitation).

Dans le cas d'une vente en viager occupé, il est à noter que le droit d'habitation peut être appliqué jusqu'au décès du conjoint du vendeur. Il faudra également prévoir une mention de la répartition des charges entre le vendeur et l'acquéreur dans le contrat. Généralement, le propriétaire vendeur couvre les charges locatives ainsi que la taxe d'habitation, quand l'acheteur s'acquitte des grosses réparations et de la taxe foncière.

Point important : *Si le vendeur se garde le droit d'habitation, il ne pourra pas mettre le bien en location, sauf mention spécifique d'usufruit du bien.*

Le viager immobilier

Le viager immobilier est un type de vente immobilière qui s'adresse principalement aux retraités.

Le viager immobilier consiste à transférer la propriété d'un bien immobilier à un tiers, qui devra en contrepartie verser une rente au vendeur jusqu'à son décès. Cette rente peut d'ailleurs être perçue pour une ou plusieurs personnes. De cette façon, le ou les vendeurs s'assurent un revenu supplémentaire régulier.

LES FORMULES

LES FORMULES LES BESOINS	Viager occupé	Viager libre	Vente à terme occupé (paiement de la mensualité limité dans le temps)	Vente à terme libre (paiement de la mensualité limité dans le temps)
Percevoir un capital	✓	✓	✓	✓
Compléter ses revenus	✓ à vie	✓ à vie	✓ selon durée	✓ selon durée
Occuper son logement	✓ à vie	✗	✓ selon durée ou à vie	✗
Réduire les charges du bien	✓	✓	✓	✓

Ce type de vente présente un avantage fiscal plus ou moins important selon l'âge du vendeur et peut représenter jusqu'à un abattement de 70 % sur la part imposable.

À noter: *Le viager immobilier est prévu aux articles 1968 à 1974 du Code Civil.*

Le viager occupé

Le viager occupé, représentant 90 % des volumes, est la vente d'un bien immobilier dont le crédientier se réserve un Droit d'Usage et d'Habitation (DUH) sur le bien. Le vendeur (credientier) continue à vivre chez lui jusqu'à son décès tout en percevant une rente à vie !

Pour l'acquéreur, l'achat en viager occupé s'apparente à un investissement locatif sécurisé, fiscalement attractif et offrant une bonne rentabilité.

Concrètement, lors de la vente, l'acquéreur (debientier) verse immédiatement une somme au comptant appelée « BOUQUET ». Puis, tous les mois, il verse une somme mensuelle, appelée « RENTE », cette rente garantit aux vendeurs (credientier) un complément de revenus à vie.

Pour le vendeur (credientier):

La vente en viager occupé permet aux vendeurs d'augmenter leur pouvoir d'achat sans changer leur habitude de vie.

- Le vendeur dispose d'un droit d'usage et d'habitation (DUH) personnel sa vie durant, il continue à vivre « chez lui », sans changement dans son quotidien, tout au long de sa vie.
- Le vendeur perçoit un capital immédiatement et des revenus supplémentaires garantis à vie.
- Le vendeur réalise des économies importantes, il n'a plus à payer la taxe foncière, les gros travaux, les honoraires du syndic en cas de copropriété, etc.

- Le vendeur bénéficie d'un cadre fiscal très favorable, le bouquet est totalement exonéré d'impôts et la rente bénéficie d'un abattement de 70 % à partir de 70 ans.
- Le vendeur est garanti du paiement des rentes. La vente est enregistrée par un acte authentique établi chez notaire, qui comprend un privilège de vendeur avec clause résolutoire.
- Le vendeur est garanti du maintien de pouvoir d'achat par la revalorisation annuelle de la rente.
- Le vendeur est garanti d'une revalorisation en cas de libération anticipée, il peut libérer son bien, de son propre chef, et bénéficier en contrepartie de rentes revalorisées selon barème prévu dans l'acte de vente.
- Le vendeur protège sa famille grâce au transfert du droit d'usage et d'habitation (DUH) et de la totalité de la rente au conjoint survivant. Il peut aussi faire une donation de tout ou partie du bouquet à ses proches.

Pour l'acquéreur (débirentier) :

Le viager répond à de multiples besoins : préparer sa retraite, bâtir un futur patrimoine locatif, investir sans alourdir ses impôts, acheter un bien immobilier pour ses enfants, investir dans une résidence secondaire future, etc.

- L'acquéreur investit dans l'immobilier à prix réduit, c'est un placement de moyen/long terme très attractif.
- L'acquéreur investit à son rythme sans recourir au crédit bancaire (et donc sans intérêts bancaires).
- L'acquéreur investit dans un cadre fiscal très favorable (il ne perçoit aucun revenu puisque le droit d'habitation est versé sous la forme d'une décote sur le prix d'achat).
- L'acquéreur investit de manière socialement responsable (il complète la retraite du vendeur et lui permet de demeurer chez lui).
- L'acquéreur est garanti d'une bonne protection du capital investi.
- L'acquéreur est garanti de l'absence de risque et de souci de gestion locative (le « locataire », c'est le vendeur !).
- L'acquéreur a la possibilité de revendre le viager à tout moment.

La répartition des charges

Il n'y a pas de règles précises. Elle est conventionnelle selon les parties. En général, le vendeur, qui était propriétaire de son bien, bénéficie d'un avantage sur ses charges. En effet, il n'a plus que les charges courantes à payer : chauffage, électricité, eau... et la taxe d'habitation. Face à lui, l'acquéreur est responsable de :

- la taxe foncière, hors ordures ménagères ;
- les honoraires du Syndic en cas de vente d'un appartement en copropriété ;
- l'assurance de l'immeuble ; le vendeur doit néanmoins assurer le bien comme un locataire
- les gros travaux : ravalement de la façade, rénovation de la toiture...

Ainsi, la répartition des charges et des réparations entre le vendeur et acquéreur est principalement calquée sur le droit locatif.

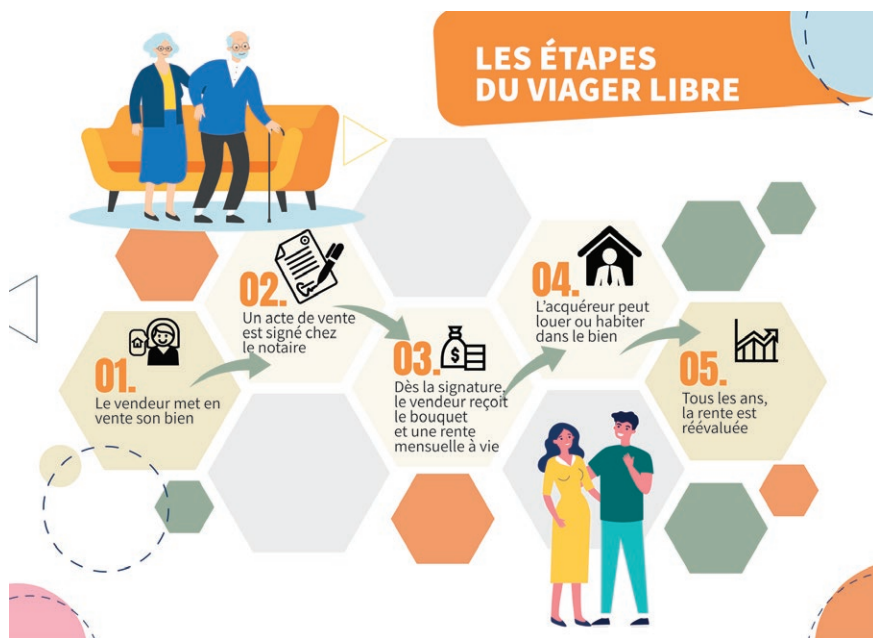
Le viager libre

Il s'agit de la vente d'un bien immobilier dont l'acquéreur aura la libre disposition dès le jour de la signature pour occuper ou louer le bien.

Le vendeur n'a donc plus la jouissance de celui-ci. Il représente entre 3 et 5 % des transactions immobilières en viager.

La vente en viager libre permet aux vendeurs (crédirentiers) d'augmenter leur pouvoir d'achat dans des conditions optimales de sécurité. La vente en viager libre présente de nombreux avantages pour les vendeurs par rapport à la vente ou à la mise en location d'un bien, les vendeurs échangent des loyers contre une rente garantie à vie et substantiellement supérieure.

Pour l'acquéreur (débirentier), l'achat en viager libre permet d'investir dans l'immobilier sans recourir à un crédit bancaire pour y habiter ou mettre en location.



Concrètement, lors de la vente, l'acquéreur (débirentier) verse immédiatement une somme au comptant appelée « BOUQUET ». Puis, tous les mois, il verse une somme mensuelle, appelée « RENTE », cette rente garantit aux vendeurs (crédirentier) un complément de revenus à vie.

Pour le vendeur (crédirentier) :

La vente en viager libre permet aux vendeurs d'augmenter leurs revenus dans des conditions optimales de sécurité sans avoir recours à la gestion locative (pas de loyers impayés, pas de recherche de locataires, pas de travaux de remise en état du bien, etc.).

- Le vendeur perçoit un capital immédiatement et des revenus supplémentaires garantis à vie.
- Le vendeur n'a plus aucune charge (plus de taxe foncière, taxe d'habitation, gros travaux, ni charges locatives).

- Le vendeur bénéficie d'un cadre fiscal très favorable, le bouquet peut-être, pour tout ou partie exonéré d'impôts et la rente bénéficie d'un abattement de 70 % à partir de 70 ans.
- Le vendeur est garanti du paiement des rentes. La vente est enregistrée par un acte authentique établi chez un notaire, qui comprend un privilège de vendeur avec clause résolutoire.
- Le vendeur est garanti du maintien de pouvoir d'achat par la revalorisation annuelle de la rente.
- Le vendeur protège sa famille grâce à la réversion de la totalité de la rente au conjoint survivant. Il peut aussi faire une donation de tout ou partie du bouquet à ses proches.

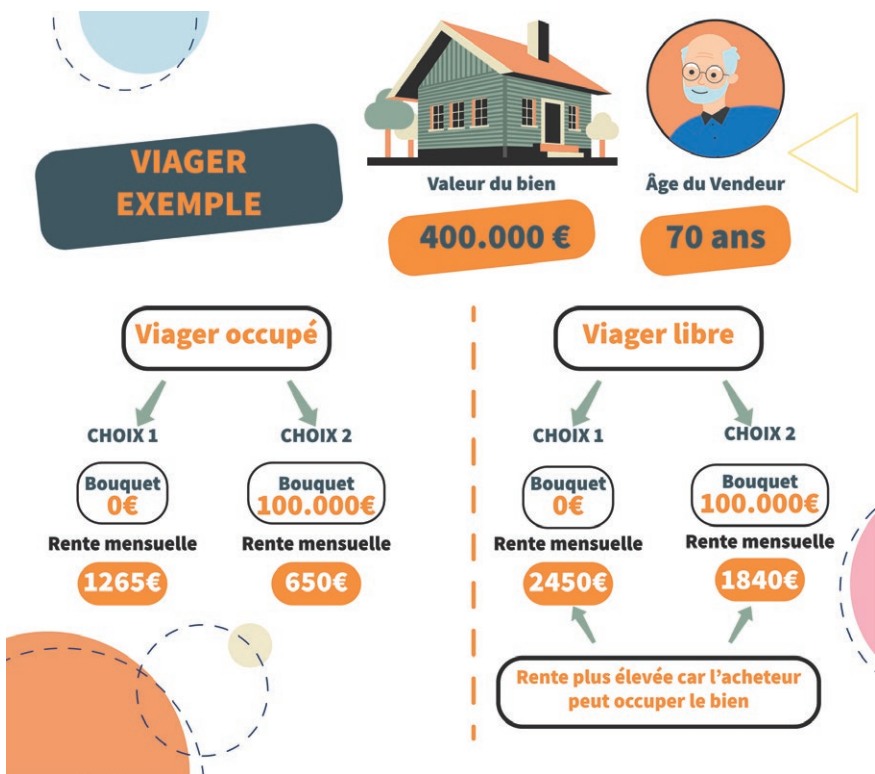
Pour l'acquéreur (débirentier) :

Le viager libre répond à de multiples besoins : acquérir un logement, se constituer un patrimoine immobilier locatif, investir dans une résidence secondaire, etc.

- L'acquéreur acquiert un bien immobilier dans des conditions optimales et avec un paiement échelonné dans le temps.
- L'acquéreur peut disposer du bien dès l'achat pour s'y loger ou y loger un proche.
- L'investisseur peut mettre le bien en location et financer ainsi une grande partie des rentes.
- L'acquéreur investit à son rythme sans recourir au crédit bancaire (et donc sans intérêts bancaires).
- L'acquéreur investit de manière socialement responsable.
- L'acquéreur est garanti d'une bonne protection du capital investi.
- L'acquéreur a la possibilité de revendre le viager à tout moment.

La fin du viager libre

Le viager libre se termine classiquement au décès du dernier vendeur. Dans ce cas, la famille du vendeur ou le notaire en charge de la succession contactera l'acheteur pour qu'il cesse les paiements des rentes viagères.



L'acheteur peut également mettre fin au viager en le revendant. Beaucoup de personnes pensent qu'il n'est pas possible de revendre un viager une fois acquis et qu'il est obligatoire d'attendre le décès du vendeur. Cela est faux.

Le viager sans rente :

C'est la même chose que le viager occupé à la différence qu'il n'y a pas de versement de rente mensuelle, mais seulement d'un capital au départ. Le vendeur conserve un droit d'usage et d'habitation à vie sur le bien. Il représente une faible part des transactions immobilières en viager.

Dans ce type de viager, le vendeur reçoit la totalité du prix du bien au moment de la signature. Cependant, il continue tout de même d'occuper le bien jusqu'à son décès et pourra profiter directement de la somme versée.

L'acheteur bénéficie, quant à lui, d'une décote qui est notamment plus importante si le vendeur est jeune.

Le viager sans rente est donc un type de viager qui présente des avantages et des inconvénients qu'il faut souligner.

Un viager libre sans rente, est-ce possible ?

Le viager libre sans rente n'a pas de sens. Le viager sans rente ne peut s'appliquer qu'à un viager occupé ou avec réserve d'usufruit. En effet, il n'y a pas de versements de rentes viagères dans le cas d'un viager sans rente. Le bouquet est donc égal à la valeur vénale du bien immobilier. Cela revient donc à verser la totalité de la valeur du bien à la signature chez le notaire. Le bien est quand même décoté en fonction du droit d'usage et d'habitation (estimé comme un bien loué) du vendeur et de son âge.

Les avantages du viager sans rente sont nombreux

Pour l'investisseur, le viager sans rente lui permet d'emprunter pour payer le bouquet. En effet, le vendeur ne demandera pas de privilège de vendeur inscrit au bureau d'hypothèque ni de clause résolutoire, sur le bien puisqu'il ne versera pas de rentes viagères.

L'acheteur diminue les risques financiers. Il ne se retrouvera pas à payer plus longtemps les rentes viagères si le vendeur vit plus longtemps. Il devra seulement attendre plus longtemps pour récupérer le bien immobilier. Le risque de longévité du vendeur est donc fortement réduit avec le viager sans rente.

Il n'y a pas non plus de risque d'indexation trop forte de la rente viagère en cas d'une montée brutale de l'indice de référence utilisé pour revaloriser la rente viagère.

L'acquéreur dispose d'un bien « loué » par le vendeur. En effet, le DUH qui a été retranché à la valeur vénale du bien peut être vu comme les loyers futurs déjà encaissés par l'acheteur. Il a été observé que les vendeurs continuent à se sentir chez eux et entretiennent bien leur maison ou appartement vendu en viager sans rente.

Pour le vendeur, les avantages sont indéniables. Il peut continuer à vivre chez lui tout en profitant d'une jolie somme d'argent qui lui permettra d'améliorer son pouvoir d'achat. Il pourra également le transmettre à ses enfants par exemple. Puisque la valeur de transaction du logement a été encaissée à la vente, ses héritiers ne seront pas lésés s'il venait à décéder prématurément.

Le vendeur n'est pas non plus exposé à un risque d'impayé de la part de l'acheteur. Il peut être beaucoup moins regardant sur la solvabilité de l'acheteur, tant qu'il est en capacité de payer le bouquet lors de la vente. De plus, il pourra placer tout ou partie du bouquet afin de générer des intérêts financiers qui viendront financer ses dépenses au quotidien.

Les inconvénients du viager sans rente

Bien que les avantages soient nombreux, il existe des inconvénients pour un viager sans rente. Tout d'abord, le bouquet sera plus élevé que dans le cas d'un viager occupé classique. En effet, l'acheteur ne paiera pas de rentes viagères. Cela fait mécaniquement augmenter le bouquet.

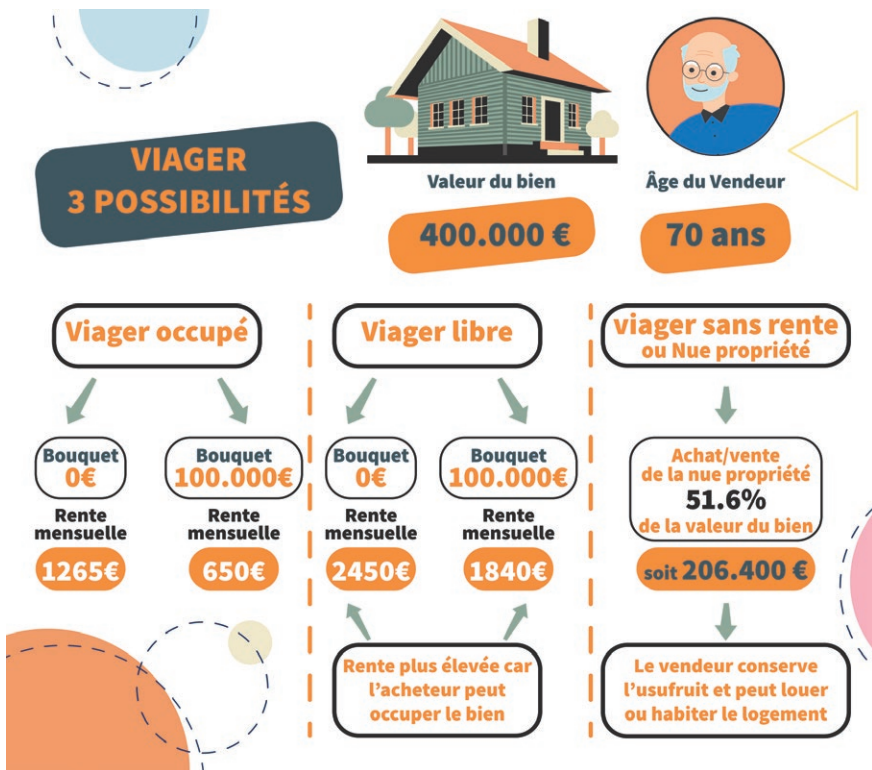
Le montage financier d'un viager sans rente est également moins rentable pour l'acheteur. En effet, la totalité de la valeur vénale occupée a été payée par l'acheteur. Ce qui fait baisser la rentabilité du projet immobilier car il ne profite pas de l'effet de levier créé grâce à l'étalement du paiement du bien par le biais des rentes viagères. Cela reste cohérent car le risque est également moins important.

Enfin, le viager sans rente n'est pas adapté aux vendeurs trop jeunes. Si vous retenez la méthode économique pour valoriser le DUH, vous

obtiendrez un DUH très élevé relativement à la valeur vénale du bien immobilier.

En effet, un DUH dépend de la valeur locative du bien. Si le vendeur est très jeune et que la valeur locative est élevée relativement à la valeur du bien, le DUH pourrait excéder la valeur du bien !

Cependant, en utilisant la méthode fiscale (déconseillée), cela vous permettra d'obtenir un droit d'usage et d'habitation plus faible.



La vente à terme

Proche du viager dans ses modalités de paiement, elle n'en est pas moins très différente puisqu'il n'y a pas d'aléa. L'acquéreur va investir un capital au départ (apport initial) et ensuite une mensualité (indexée) dont la durée est fixée à l'avance.

Les mensualités seront payées jusqu'au terme fixé, même en cas de décès du vendeur.

Si la vente à terme est libre, l'acquéreur va payer toutes les charges afférentes au bien et pourra en disposer librement.

Si la vente à terme est occupée, pendant la durée d'occupation l'acquéreur n'aura à supporter que les charges de grosses réparations, la taxe foncière et l'assurance propriétaire.

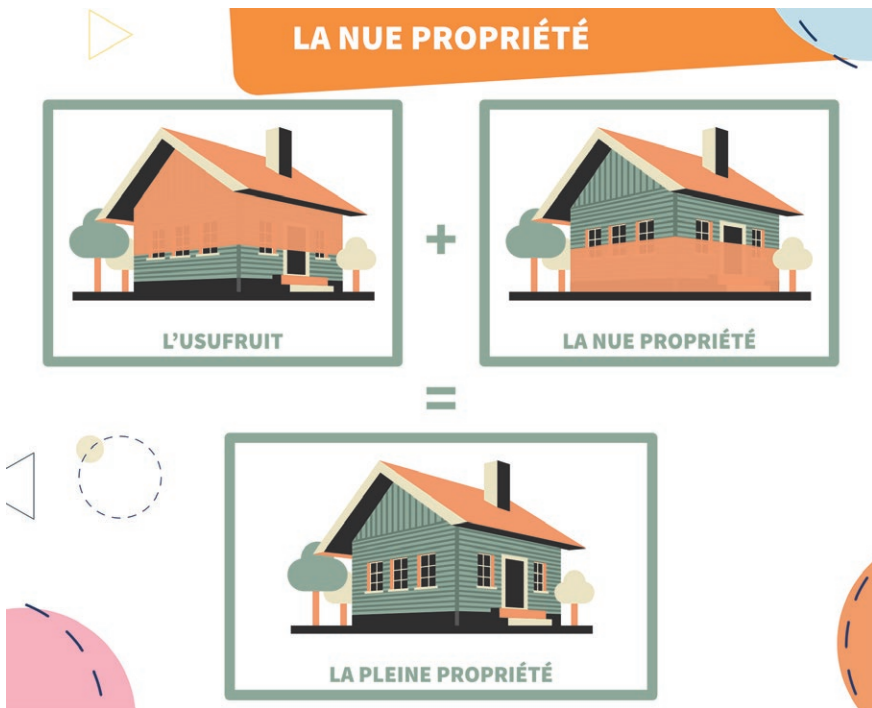


La nue-propriété

Il s'agit d'un démembrement de propriété.

Le vendeur conserve un usufruit sur le bien (ce dernier peut louer le bien et en percevoir les loyers).

L'acquéreur va investir soit un capital sans rente, soit un capital au départ et verser ensuite une rente à vie au vendeur.



EN RÉSUMÉ

	Viager occupé	Viager libre	Nue-propriété	Vente à terme
Bouquet	✓	✓	✓	✓
Rente	✓	✓		✓
Durée de la rente	à vie	à vie		5, 10, 15 ou 20 ans
Droit d'usage et d'habitation	✓			✓
Usufruit			✓	

Le viager financier

Si vous ne disposez pas de biens immobiliers, mais que vous avez un capital, vous pouvez opter pour un viager financier, c'est une alternative à l'assurance-vie.

Le viager financier permet aux retraités disposant d'un capital de s'assurer un revenu complémentaire. Le souscripteur, appelé crédirentier, verse ainsi son capital à une compagnie d'assurance, appelée débirentier, qui en contrepartie lui verse une somme d'argent sous forme de rente viagère jusqu'à son décès.

Le capital est versé en une seule fois, lors de la signature du contrat. Il est alors cédé à la compagnie d'assurance qui s'engage à verser une

rente, dont le premier versement a lieu le mois suivant la signature de l'accord.

Le viager financier est un moyen sécurisé pour s'assurer un revenu complémentaire aux pensions de retraite et se présente souvent comme une alternative à l'assurance-vie.

Il présente l'avantage de ne pas avoir à être souscrit longtemps avant la retraite.

Versement

Le viager financier peut être constitué pour une ou deux personnes, et il est possible de choisir la fréquence des versements de la rente viagère !

La compagnie d'assurance peut donc verser la rente chaque mois, par trimestre ou encore par année jusqu'au décès du crédientier. Le montant de cette rente dépend de l'âge du souscripteur au jour du contrat et du capital versé. Elle est en outre revalorisée chaque année, en fonction du taux technique appliqué.

En cas de décès du souscripteur, le capital versé est a priori perdu, sauf en cas de réversion précisée dans le contrat. La rente peut alors être reversée au conjoint, aux héritiers directs ou même à un tiers. Selon les conditions du contrat, la réversion peut correspondre à la totalité du montant de la rente ou à 60 % de celle-ci.

Il est également possible de prévoir une garantie de réserve qui permettra de protéger les héritiers en cas de décès du crédientier, entre cinq et dix ans après le premier versement de la rente.

Imposition

Le viager financier est soumis à l'impôt sur le revenu, cependant un abattement fiscal est appliqué.

Ce dernier est de :

- 30 % pour les crédientiers de moins de 50 ans ;
- 50 % entre 50 ans et 59 ans ;
- 70 % pour les crédientiers de plus de 69 ans.

En cas de réversion au conjoint ou aux parents directs, les bénéficiaires sont exonérés de droits de succession. En revanche, en cas de réversion à un tiers autre que le conjoint ou à des parents plus éloignés, les droits de succession sont appliqués.

À noter : *Les règles d'imposition du viager financier sont définies à l'article 158-6 du Code général des impôts.*

Le prêt viager hypothécaire

Le prêt viager hypothécaire s'apparente à une opération de crédit et peut être une alternative au viager immobilier pour toucher de l'argent. Il présente l'avantage de faciliter l'accès des personnes âgées au crédit.

Instauré en 2006 lors de la réforme des sûretés, le prêt viager hypothécaire est un prêt garanti par une hypothèque sur le bien immobilier de l'emprunteur.

Mis en place afin de faciliter l'accès des personnes âgées au crédit, il permet ainsi d'emprunter malgré son âge et son état de santé. Ce type de prêt est proposé par des organismes de crédits spécialisés.

Par ailleurs, le remboursement du prêt viager hypothécaire est repoussé jusqu'au décès de l'emprunteur ou du dernier des co-emprunteurs. L'emprunteur reste donc propriétaire de son bien et est libre d'y habiter ou de le louer.

Au moment du décès, les héritiers peuvent régler la dette ou laisser le bien immobilier à la banque qui le revendra.

À noter : *Le prêt viager hypothécaire est défini à l'article L.134-1 du Code de la consommation.*

LE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

FINANCER VOS PROJETS

- Pouvoir emprunter de l'argent en plaçant un bien immobilier en garantie
- La somme empruntée ne peut être utilisée à des fins professionnelles
- Prêt le plus facilement contractable à partir d'un certain âge

LES DIFFÉRENCES

(avec un viager et un prêt hypothécaire classique)

- Lors d'un prêt hypothécaire classique, l'emprunteur doit rembourser au prêteur sous peine de voir son bien saisi.
- Lors d'un prêt viager hypothécaire l'emprunteur n'est pas tenu de rembourser le prêt de son vivant

PERSONNES CONCERNÉES

- Être propriétaire d'un bien immobilier
- Pas de condition d'âge
- Pas de questionnaire médical
- Pas l'obligation d'être assuré
- Pas besoin d'assurer le prêt
- Pas de condition de ressources



BIENS CONCERNÉS

- Un bien à usage exclusif d'habitation
- Une résidence principale,
- Une résidence secondaire,
- ou un bien loué.



Conditions

Le prêt viager hypothécaire est cependant soumis à certaines conditions !

Il peut être souscrit uniquement pour un bien immobilier à usage exclusif d'habitation, sur le territoire français et appartenant à l'emprunteur.

Enfin, l'emprunteur est tenu de bien entretenir le bien immobilier afin de ne pas en diminuer sa valeur.

Montant

Le montant du prêt viager hypothécaire est basé sur la valeur du bien immobilier. Il dépend également de l'âge et du sexe de l'emprunteur. Bien sûr, plus l'emprunteur est jeune, plus le montant du prêt sera faible par rapport à la valeur du bien immobilier.

Le bien est estimé par un expert dont les frais sont à la charge de l'emprunteur.

En outre, la banque limite le montant du prêt à une partie de la valeur du bien immobilier.

De cette façon, le montant du capital prêté et les intérêts sont plafonnés à la valeur du bien au jour du décès.

Si le prix du bien immobilier augmente, les héritiers bénéficient de la différence entre sa valeur et l'hypothèque. Par contre, s'il diminue, rien ne sera demandé aux héritiers.

Sachez également que le prêt viager hypothécaire peut être versé sous la forme d'un capital ou d'une rente.

LES AVANTAGES DU VIAGER

Un investissement simple et rentable

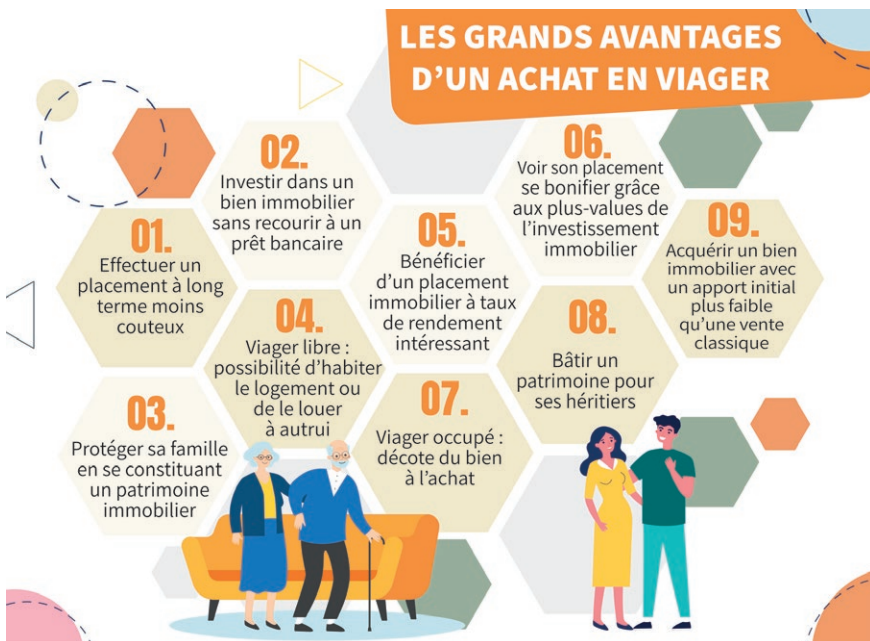
En achetant en viager, vous devenez propriétaire tout de suite sans avoir à avancer des sommes importantes. Néanmoins, il faut faire attention à votre coût de revient qui dépend de la durée de vie du ou des vendeurs. Le principal inconvénient est que vous prenez le risque de payer un prix supérieur à la valeur réelle du bien.

En ce moment, le viager attire chaque année de plus en plus de vendeurs. La rente viagère représente l'une des solutions intéressantes pour se procurer des revenus réguliers, et donc optimiser sa retraite, mais aussi pour acquérir un bien immobilier. Néanmoins, encore faut-il attirer les acheteurs car la durée du viager, liée à l'espérance de vie, augmente chaque année avec le phénomène du vieillissement de la population. Et pourtant le viager, bien que très marginal avec moins d'1 % des ventes immobilières, est en mesure de proposer bien des atouts lors de l'acquisition du bien.

- Le vendeur va donc toucher une rente mensuelle tout en conservant le droit d'usage et d'habitation du bien immobilier.
- Le viager est un investissement permettant de se constituer un patrimoine immobilier dans des conditions financières et fiscales très attractives et avec des frais réduits. C'est aussi un investissement considéré par les autorités publiques comme ayant un fort enjeu social. La particularité de cette acquisition est que l'investisseur devient propriétaire du bien, dès la signature chez le notaire, en percevant le BOUQUET, ainsi qu'une RENTE à vie au vendeur.
- Le principe de l'achat en viager et en vente-à-terme est le crédit-vendeur, le vendeur « joue le rôle de la banque », l'investisseur lui verse son apport (le BOUQUET) puis il paie tous les mois une mensualité (la RENTE). De ce fait, le financement bancaire est donc quasiment impossible. Car un privilège de vendeur est pris sur le bien et une clause résolutoire est incluse dans l'acte de vente authentique.

- Il y a plusieurs sortes de viagers, qui s'adaptent parfaitement à des objectifs et contextes différents. L'investissement en viager occupé, qui représente la grande majorité des transactions, s'apparente à un investissement immobilier locatif non fiscalisé, très sécurisé et offrant une rentabilité forte puisque le crédientier devient, en quelque sorte, le « locataire » des X prochaines années (ceci en fonction de l'âge du vendeur et de son espérance de vie).
- Tous ces avantages font de l'investissement viager un placement offrant l'un des meilleurs couples risque/rentabilité du marché avec une rentabilité annuelle moyenne de 7 % à 9 % sur longue période.

Généralement dans le cadre d'un viager, le vendeur est une personne âgée souhaitant améliorer sa condition de vie et obtenir un revenu complémentaire, et l'acheteur est une personne souhaitant tout simplement investir.



Le viager, une transaction avantageuse pour l'acheteur et le vendeur

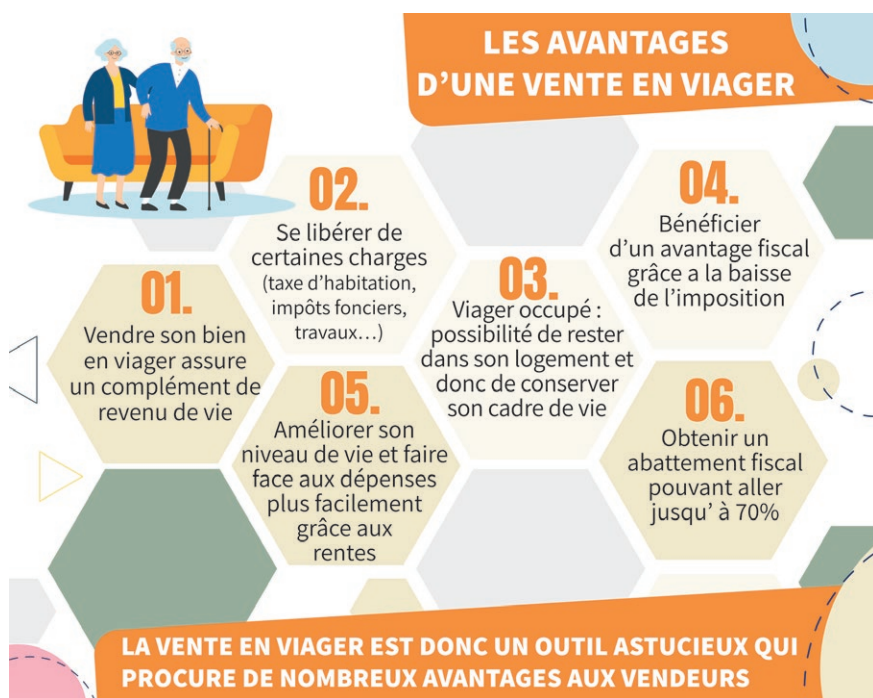
Si le viager est souvent perçu comme un investissement « malsain », consistant à parier sur le décès précoce du vendeur, ce type d'opération est en réalité avantageux aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur.

Grâce à la rente viagère, le vendeur a généralement un niveau de vie supérieur à celui qu'il aurait eu avec sa seule retraite. Cela lui permet donc d'avoir une existence décente jusqu'à sa mort, et éventuellement de financer un séjour en maison de retraite. De son côté, l'acheteur peut bénéficier d'un prix de vente en moyenne inférieur de 40 à 60 % au prix du marché.



Le viager lui permet aussi d'investir facilement dans l'immobilier, avec des conditions financières avantageuses et sans recourir à un crédit bancaire, tout en lui offrant la possibilité de réaliser une plus-value importante en cas de décès prématuré du vendeur.

Enfin, si l'acheteur décède avant le vendeur, la charge de la rente est transférée à ses héritiers. Certains contrats prévoient notamment une assurance-décès qui prend en charge le versement de la rente.



Les avantages du vendeur

Il est clair que le principal atout du viager est d'apporter au crédien-tier un revenu régulier en complément de sa retraite et ce, jusqu'à son décès. De plus c'est un excellent outil de transmission, en effet le

crédirentier organise sa succession en faisant donation du bouquet à ses proches et en protégeant son conjoint grâce à la rente qui est réversible et exonérée de tous droits de succession.

La fiscalité d'une vente en viager est également attractive car les rentes viagères peuvent bénéficier d'un abattement sur l'imposition en fonction de l'âge du vendeur, soit :

- 30 % avant 50 ans ;
- 50 % entre 50 et 59 ans ;
- 60 % entre 60 et 69 ans ;
- 70 % à partir de 70 ans.

Bon à savoir : en cas de vente en couple, l'âge retenu est celui du conjoint le plus âgé.





Les avantages de l'acheteur

Bien que la plupart des investisseurs n'en soient pas conscients, les avantages d'un achat en viager sont multiples :

- un placement de moyen/long terme ;
- ce placement offre une rentabilité de 7-9 % par an en moyenne ;
- l'acquisition d'un bien immobilier à prix réduit ;
- le prix de vente est diminué de la décote d'occupation qui correspond à un « loyer théorique » payé par les vendeurs occupants ;
- l'acquisition d'un bien à son rythme et sans recours au crédit bancaire ;

- l'acquéreur/investisseur paie une somme au comptant, puis il verse une mensualité au vendeur sur une période fixe. L'acquéreur bénéficie d'un crédit vendeur et ne paie donc pas d'intérêts bancaires ;
- un cadre fiscal très favorable. Il n'y a pas de fiscalisation des loyers théoriques perçus au moment de l'acquisition sous forme de réduction du prix, et frais de notaire réduits.

Garanties

- L'investisseur est garanti d'investir dans un actif tangible et identifié avec une bonne protection du capital investi ;
- l'investisseur est garanti de payer le juste prix, compte tenu de l'existence d'un référentiel de prix sur le marché de l'immobilier ancien ;
- l'investisseur est garanti contre les loyers impayés et les vacances locatives. La totalité des loyers théoriques est encaissée le jour de la vente ;
- l'investisseur est garanti de non fiscalisation des loyers théoriques quelle que soit l'évolution du cadre fiscal. La vente à terme occupée ne génère aucun revenu foncier à déclarer et donc pas d'impôt ;
- l'investisseur est garanti de non dégradation et d'entretien du bien par le vendeur occupant.

Pour une personne âgée, la vente en viager semble l'option idéale pour bénéficier d'un complément de revenu. Mais entre une vente en viager libre ou occupé, quelle est la situation la plus avantageuse pour le vendeur ? Tout dépend alors de votre capital.

La vente en viager occupé est la solution idéale pour poursuivre sa vie habituelle, puisqu'elle permet au vendeur de continuer à vivre dans son logement jusqu'à son décès, tout en bénéficiant d'un complément de revenus, la rente viagère.

De plus, le vendeur n'a plus en charge le paiement de l'impôt foncier et de certaines grosses charges ponctuelles, comme la rénovation des murs, du toit, etc.

Néanmoins, le vendeur doit tout de même payer la taxe d'habitation, ainsi que les charges courantes liées au logement. C'est donc une option intéressante pour maintenir ses habitudes, sans changement radical de son lieu de résidence ou de son niveau de vie.

En revanche, pour financer des frais liés à la vieillesse, comme un placement en maison de retraite, la vente de la résidence principale est parfois nécessaire.

Néanmoins, cette opération présente deux problèmes majeurs :

- le capital ne sera peut-être pas suffisant pour couvrir l'ensemble des frais, si la personne placée doit vivre longtemps. L'héritage des enfants risque de partir en fumée ;
- la vente en viager libre (le vendeur ne vit plus dans le logement vendu) permet alors de financer un éventuel placement en maison de retraite, tout en sauvegardant un capital pour sa succession.

Le seul danger de cette opération réside dans le risque de décès prématuré ! En effet, si la personne âgée décède rapidement, l'opération peut s'avérer moins intéressante qu'une vente classique. Avant de choisir le type de ventes, mieux vaut donc estimer l'espérance de vie avec précaution.

Sachez en outre que la rente viagère perçue pour un viager libre est de 20 % à 30 % plus élevée qu'en viager occupé.

Acheter un bien immobilier moins cher

L'achat d'un bien immobilier en viager intéresse de plus en plus de Français. Mais à quoi correspond exactement ce type de transaction et est-ce vraiment intéressant financièrement pour l'acheteur ?

Le viager, un moyen d'obtenir une décote de 30 à 40 %

Le viager est un mode d'acquisition qui semble aujourd'hui passé de mode. Et pourtant... Le jour de la signature de l'acte, l'acquéreur verse un « bouquet » au vendeur, une somme en moyenne inférieure de 30 à 40 % à la valeur du bien. Pour compenser cette décote, l'acheteur paie tous les mois une rente au vendeur, jusqu'à ce que ce dernier décède.

Autrefois assez répandue, cette pratique n'a pas fait beaucoup d'émules ces dernières années. « Comme les rentes sont indexées, on voit peu de viagers en période d'inflation », mais avec la crise du Coronavirus le viager revient sur le devant du marché.

À QUI S'ADRESSE L'ACHAT EN VIAGER ?

Pour les vendeurs :

Le Viager concerne des personnes âgées de plus de 70 ans (en dessous, la valorisation serait trop désavantageuse), et propriétaires de leur bien en pleine propriété.

Il peut être conclu par une personne seule (sur « une tête ») ou par un couple (sur « deux têtes »).

Dans un couple, cela permet de protéger le conjoint en lui garantissant logement et revenu à vie.

Sans leur être réservée, la vente en viager est particulièrement adaptée aux personnes qui n'ont pas de descendants et de faibles revenus.

Vendre un bien en viager permet surtout de s'assurer un revenu régulier et sécurisé sa vie durant... tout en restant chez soi s'il s'agit d'un viager occupé.

Pour l'acheteur :

Il ne doit pas être trop âgé : une différence de plus de 20 ans entre vendeur et acheteur est souhaitable.

La charge de la rente ne doit pas peser trop lourd dans son budget, car il s'engage sur la durée. S'il décède avant le vendeur, ses héritiers seront tenus de continuer à honorer la rente.

L'acheteur doit avoir un profil « investisseur » sur le long terme, plutôt qu'« usager », sauf dans le cas d'un viager libre.

Il doit garder en tête qu'il se constitue progressivement un patrimoine et s'intéresser aux qualités intrinsèques du bien, sans penser l'occuper avant de nombreuses années.

Le viager n'est pas à la portée de tous. Il vous faut en effet détenir des liquidités pour acquitter le bouquet car les banques refusent de le financer à crédit, sauf si vous acceptez de mettre en hypothèque un autre bien immobilier. Attention à bien faire vos calculs avant de vous engager !

Prenez en compte le fait que le versement de la rente peut durer longtemps et qu'il vous faudra assumer certaines charges en tant que propriétaire (de grosses réparations, par exemple). La répartition des travaux entre débirentier et crédirentier, telle que fixée dans l'acte de vente, est généralement celle pratiquée entre locataires et propriétaires. Il faut donc disposer d'un minimum de trésorerie pour ne pas se retrouver « étranglé » au moment de payer rentes et charges.

Par ailleurs, pour assurer le paiement de la rente au crédirentier, une hypothèque est prise par le notaire : si vous cessez les versements, le vendeur peut faire saisir et vendre le bien. Souvent, il est ajouté dans l'acte une clause résolutoire : elle permet au vendeur, si le débirentier ne règle plus la rente, de redevenir propriétaire en faisant annuler la vente. Dans ce cas de figure, vous perdez toutes les sommes déjà versées ! Nous vous conseillons de mettre de côté l'équivalent de six à douze mois de rentes par mesure de sécurité. Si vous touchez à ce capital, c'est le signal d'alerte. Et si la crise n'est pas passagère, il faut s'empresser de remettre en vente le bien.

À QUEL ÂGE VENDRE EN VIAGER ?

La question est d'autant plus pertinente qu'aucun seuil n'est imposé par la loi

D'ailleurs, de plus en plus de jeunes seniors se lancent pour éponger des dettes ou aider leur famille. Le moment idéal se situe entre 75 et 85 ans. En effet, avant cette tranche d'âge, la rente est modeste. À cet aspect financier s'ajoute la difficulté de trouver l'acquéreur prêt à verser une rente viagère pendant plusieurs années. Après ces âges, le bouquet, comme la rente, risque d'atteindre des sommets dissuasifs à l'investissement. L'autre indicateur dont il faut tenir compte est l'état de santé du candidat au viager. Il ne faut pas attendre d'avoir perdu ses facultés sensorielles et cognitives pour s'intéresser au viager.

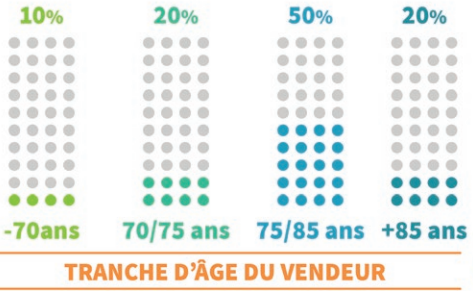
L'acquéreur (débirentier) fait un pari sur le temps. Les statistiques sur le viager indiquent un délai moyen de 8 ans. En effet, il sera définitivement propriétaire de l'habitation lorsque le crédirentier décèdera, en attendant ce dernier bénéficie de l'usufruit et d'un droit d'occupation des lieux.

En conclusion, le bon âge pour vendre en viager se situe entre 75 et 85 ans car après cet âge, le bouquet comme la rente viagère atteignent de tels montants que le risque n'est pas acceptable pour l'acquéreur, qui peut avoir à payer beaucoup plus que ce que l'espérance de vie laissait supposer.



âge moyen des acheteurs **45ans**

**VENTES EN VIAGER,
SELON LA TRANCHE D'ÂGE DU VENDEUR**



La vente est annulée si le crédientier meurt, dans les 20 jours suivant la signature du contrat, d'une maladie dont il était atteint à cette date.

ACHETER EN VIAGER, COMBIEN ÇA COÛTE ?

Pour calculer le coût total d'un achat en viager, il faut prendre en compte le bouquet, qui correspond à une fraction du prix de marché du bien immobilier. Une décote d'occupation est appliquée au bien vendu en viager.

Ensuite, il faut prendre en compte la rente, qui est fixée selon la valeur de marché du bien, l'âge du vendeur et le type de viager (occupé ou libre). L'impact de l'âge du vendeur sur le montant de la rente est calculé grâce à l'utilisation de tables de mortalité, qui estiment la durée de vie restante de la personne.

L'achat d'un logement en viager est donc généralement très avantageux pour l'acquéreur. Le prix de revient exact du bien reste inconnu puisque l'espérance de vie réelle du vendeur ne peut pas être déterminée. On peut donc considérer qu'acheter un bien immobilier en viager revient à faire un saut dans l'inconnu.

Par ailleurs, le contrat de viager prévoit l'indexation de la rente sur l'indice des prix à la consommation. En cas d'inflation, le montant de la rente pourra donc être augmenté. Au final, il est donc tout à fait possible de payer un prix supérieur ou inférieur à la valeur réelle du bien.



LE CONTRAT DE VENTE EN VIAGER

Lorsque vous réalisez une vente viagère, vous devez établir un contrat de vente. Il est alors important de veiller à sa bonne exécution, que ce soit pour : les conditions du contrat et son encadrement juridique ; les deux parties, crédientier et débirentier ; la signature auprès d'un notaire.

La vente en viager se rapproche d'une vente immobilière classique, mais bénéficie de modalités de paiement spécifiques.

Elle doit donc faire l'objet d'un acte de vente, aussi appelée acte authentique, et d'un contrat signé auprès d'un notaire.

Le viager est une institution séculaire, introduite à l'origine du Code Civil de 1804 aux articles 1968 à 1983.

LE PRINCIPE DE LA VENTE EN VIAGER

La vente en viager est un sujet complexe et il est recommandé de passer par un spécialiste viager pour vous accompagner dans cette démarche.

Comme pour tout, vendre en viager c'est un métier. On ne s'improvise pas spécialiste du viager. Cela réclame de très bonnes connaissances juridiques, immobilières, financières et commerciales.

Vendre en viager par vous-même est sans doute la pire chose à faire car cela va vous mettre en première ligne face aux acquéreurs et vous serez très mal armé pour négocier le bouquet, les rentes... bref tout ce qui est très important pour vous. Et puis à quoi bon vous improviser «viagériste» alors que le recours à un spécialiste du viager ne vous coûtera rien? En effet, c'est spécifique au viager que la commission de l'agence immobilière soit payée par l'acheteur et non le vendeur. Tout bénéfique pour vous.

Ce qui n'est pas à faire non plus lorsque l'on veut vendre en viager, c'est d'avoir recours à «l'agent immobilier du coin de la rue». Il est sans doute très sympathique, mais quelles connaissances/compétences a-t-il de la vente en viager? Sans doute aucune, puisqu'il ne vend jamais rien en viager...

Bref, ayez recours à un agent immobilier qui est spécialisé en viager.

Toutes les étapes de la vente :

Vendre en viager est un mécanisme très encadré par la loi et la procédure doit être rigoureuse.

Faire estimer votre logement

Toute vente d'un bien en viager débute par une estimation de votre bien. Soyez donc attentif à la stipulation du prix de votre logement sur le contrat de viager. Si ce montant est inférieur à la valeur réelle de votre bien, le contrat peut être annulé. Ainsi, le contrat doit indiquer la valeur du bouquet et de la rente en capital qui seront versés. Ce montant total doit correspondre à la valeur réelle du logement vendu.



De plus, sachez que lors de la vente, votre bien immobilier doit être soumis à un certain nombre de diagnostics techniques. En effet, ces diagnostics techniques obligatoires doivent être réalisés par des experts qualifiés afin de garantir la conformité du bien immobilier.

Les diagnostics lors d'une vente en Viager

Une vente en viager reste une vente immobilière et est donc soumise aux mêmes diagnostics qu'une vente immobilière classique.

Ils sont regroupés dans un dossier de diagnostic technique (DDT) qui doit être remis à l'acquéreur au plus tard à la signature du compromis de vente et qui sera annexé à l'acte de vente. Le nombre de diagnostics inclus dans un DDT est fonction de la nature du bien, de sa date de construction et de sa localisation.

Ces diagnostics doivent être établis par un diagnostiqueur immobilier certifié, disposant d'une assurance responsabilité civile professionnelle.

- Loi Carrez
- Diagnostic plomb ou constat de risque d'exposition au plomb
- Diagnostic amiante
- Diagnostic termites
- Diagnostic état des risques naturels et technologiques (ERNT)
- Diagnostic gaz
- Diagnostic électrique
- Diagnostic de performance énergétique (DPE)
- Diagnostic assainissement

Mandat de vente

L'agent immobilier va vous demander de lui signer un document par lequel vous le mandatez pour vendre votre appartement ou maison (= le mandat de vente). Grâce à ce document il pourra chercher des amateurs, contacter les diverses administrations, votre notaire.

Ce mandat est le plus souvent exclusif, à savoir que seul cet agent pourra proposer votre bien à la vente. Mieux vaut donc confier le mandat à une seule personne, celle qui vous inspire le plus confiance, celle qui est la plus professionnelle et soyez assuré qu'elle mettra toutes ses compétences à votre service.

Ce mandat est généralement de 6 mois, renouvelable.

Il va reprendre des éléments essentiels pour vous :

- le bouquet ;
- la rente mensuelle ;
- la durée de paiement de la rente.

Option d'achat

Une fois que l'agent immobilier vous aura trouvé un amateur « sur papier », ce dernier souhaitera visiter votre appartement/maison.

Il essayera peut-être de négocier un peu le bouquet ou les rentes... libre à vous d'accepter ou pas, mais sachez que l'agent immobilier est là pour défendre vos intérêts. Ensuite de quoi, l'acquéreur sera amené à signer un document par lequel il s'engage à vous acheter votre bien (= l'option d'achat). Une fois ce document signé, l'agent immobilier pourra se diriger vers la rédaction d'un compromis de vente ; il faut noter que le compromis peut être également préparé par un notaire.

Compromis de vente

Le compromis est aujourd'hui un document très précis, complexe et qui requiert de sérieuses compétences. Bon nombre de documents administratifs devront être rassemblés pour permettre sa rédaction : certificat PEB, « renseignements urbanistiques », origine de propriété, acte de base, etc.

La signature d'un compromis ne requiert ni l'intervention d'un notaire, ni de se rendre en son étude pour être signé. Il peut être signé

chez vous sans aucune difficulté. Une fois signé, en autant d'exemplaires que de parties signataires, un exemplaire sera adressé à votre notaire et au notaire de l'acheteur.

Acte notarié

Les notaires se répartiront ensuite la tâche (et les honoraires) en vue de préparer l'acte notarié. Sa signature devra impérativement intervenir dans les 4 mois de la signature du compromis.

Il existe différents types de contrats de viager, cependant, ils comprennent tous obligatoirement les 8 éléments suivants :

- l'état civil complet du vendeur ;
- l'état civil complet de l'acquéreur ;
- la mention « M. ou M^{me} X vend à M. ou M^{me} Y, qui accepte... » ;
- la désignation détaillée du bien vendu ;
- l'énonciation du prix (qui doit correspondre aux valeurs du marché) et des conditions de paiement ;
- la clause d'indexation de la rente précisant l'indice choisi ;
- la clause résolutoire qui permet d'annuler la vente en cas de non-paiement de la rente viagère ;
- la clause dite de « réquisition » réclamant au conservateur des hypothèques d'inscrire au profit du vendeur une hypothèque avec privilège pour donner la possibilité à l'acquéreur de faire un emprunt ou de procéder à la revente dans d'autres conditions que celles de l'acte de vente d'origine.

Le contrat est complété par des informations relatives au bien immobilier concerné, les droits et obligations des deux parties ainsi que des rappels de textes de lois. Néanmoins, sachez que l'absence de ces derniers éléments n'invalide en aucun cas le contrat de vente en viager.

Conclusions

Vendre en viager est semblable au fait de vendre de manière « classique », mais requiert des compétences spécifiques. Comme souvent lorsqu'il s'agit d'un sujet complexe avec des enjeux financiers, il vaut mieux confier cette mission à un professionnel.

Acquittement des frais d'enregistrement par l'acquéreur

La base d'imposition des droits d'enregistrement correspond à la valeur exprimée dans l'acte. Il s'agit de la valeur totale du bien (bouquet + rente viagère).

Si vous vendez votre bien en viager vous serez, comme pour toute cession immobilière soumis à l'impôt sur la plus-value.

Par ailleurs, s'il vous est réservé un droit d'usage et d'habitation ou un droit d'usufruit du logement, vous devrez vous acquitter de la taxe d'habitation.

LES CONDITIONS DU CONTRAT DE VENTE EN VIAGER

Les conditions relatives aux parties

Le vendeur, aussi nommé « crédientier », peut être toute personne physique propriétaire d'un bien immobilier, et ce peu importe son âge même si la vente en viager est le plus souvent destinée aux personnes âgées.

L'acheteur (ou débirentier) peut être une personne physique ou morale. Des garanties financières lui seront demandées sous forme de caution ou d'hypothèque la plupart du temps.

Les conditions relatives au contrat

Le contrat de vente devra être signé devant un notaire, puis inscrit et publié au service de publicité foncière ou au livre foncier pour certains départements (Haut-Rhin, Bas-Rhin et la Moselle).

Le contrat de vente peut, en plus des arrangements habituels, contenir des clauses résolutoires en cas de non-paiement. Y seront précisés les rentes payées gardées par le vendeur en indemnités, mais aussi les clauses d'annulation de la vente et de revalorisation.

Les conditions d'annulation

La vente en viager peut être annulée sous différentes conditions. Elle est notamment liée à la durée de vie du vendeur. C'est pourquoi selon l'art. 1975 du Code Civil, la vente ne peut être validée si le vendeur est très malade ou mourant.

La vente sera aussi annulée si le vendeur décède, dans les 20 jours suivant la signature du contrat, d'une maladie dont il était atteint au moment de la signature.

Le contrat peut également être déclaré nul si l'acheteur sait que le vendeur est atteint d'une maladie pouvant entraîner une mort imminente.

Un prix insuffisant peut aussi être à l'origine d'une annulation de contrat. Dans le cas échéant, le vendeur peut demander l'annulation de la vente, s'il a été lésé de plus de 7/12^e du prix du bien de vente.

En cas de vente en viager à un enfant, celle-ci peut être estimée comme une donation au moment de la succession, sauf si cette dernière a fait l'objet du versement d'une rente. Très encadrée par la loi, la vente en viager est régie par les articles 1968 à 1974 du Code Civil.

L'aléa

Le contrat de vente viagère est défini comme un contrat hasardeux, dans la mesure où ni le vendeur ni l'acheteur ne savent s'ils ont fait une bonne affaire... Ou non.

Un contrat aléatoire est défini par l'art.1964 du Code Civil: «Le contrat aléatoire est une convention réciproque dont les effets, quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre elles, dépendent d'un événement incertain.»

Il y a donc une condition impérative pour le viager : l'aléa

La première formalité de cet aléa est que l'acheteur ne doit pas être au courant d'un éventuel problème de santé du vendeur.

Sur la même idée, le contrat de vente ne pourra pas être digne de validation si le vendeur est mourant ou très malade.

La seconde formalité de cet aléa est qu'en cas de viager libre, l'acheteur ne peut louer le bien immobilier à un prix supérieur à la rente, sinon l'aléa disparaîtrait.

Le non-paiement de la rente viagère

L'encadrement juridique permet d'assurer le vendeur en cas de non-paiement.

En effet, le contrat de vente stipule :

- une clause résolutoire consistant en une annulation automatique de la vente si non-paiement de l'acheteur il y a, le tout devant un juge. La vente est alors annulée et le vendeur récupère le bien tout en pouvant conserver le bouquet ainsi que les rentes viagères déjà perçues, faisant office d'indemnisation ;
- une inscription de privilège du vendeur est prise auprès du bureau des hypothèques compétent, lui permet de mettre le bien aux enchères et de se payer les sommes dues en cas de lésion ou d'impayés.

En cas de non-paiement, le vendeur peut toujours faire appel à une injonction de payer, délivrée par un juge (de proximité ou du tribunal de grande instance).

Le Notaire remet alors une « copie exécutoire » de la vente au vendeur afin de lui permettre de poursuivre l'acheteur en justice.

POSSIBILITÉ D'INSERTION DE CLAUSES RÉSOLUTOIRES DANS LE CONTRAT

Clauses des tenants au contrat

VENDEUR (Crédirentier)

Personne capable, possédant
pleinement la propriété du bien

ACHETEUR (Débirentier)

Personne physique ou morale
possédant des garanties financières

Clauses du contrat

- Signer le contrat devant un notaire
- Publication du bien au Service de la publicité foncière
- Possibilité d'insertion de clauses résolutoires dans le contrat

CLAUSES D'ANNULATION

-L'ÉTAT DE SANTÉ DU VENDEUR-

Si le vendeur est très malade ou mourant,
et si il meurt de cette maladie dans les 20 jours
suivant la signature du contrat

-PRIX INSUFFISANT-

Si le prix de vente est inférieur
à plus de 2,4 fois la valeur du bien

-DONATION CACHÉE-

Si le contrat a été conclu avec son enfant
sauf si il y a eu versement de rente

LES OBLIGATIONS DU CRÉDIRENTIER ET DU DÉBIRENTIER

L'obligation principale du débirentier est le paiement de la rente viagère jusqu'au décès du dernier crédirentier

Pour un viager occupé, le débirentier est tenu de payer les grosses réparations et les gros travaux, assurer le bien et les impôts fonciers.

Pour un viager libre, le débirentier est tenu de payer toutes les dépenses liées à l'entretien du bien et de l'assurer.

Le vendeur : le crédirentier

Lors d'une vente en viager, le vendeur est appelé crédirentier puisqu'il est le créancier de la rente viagère. On parle aussi de crédirentier dans le cadre d'un viager financier : c'est donc le bénéficiaire de la rente viagère !

Le crédirentier n'est ni propriétaire ni locataire, son statut est donc à déterminer au moment du contrat de vente. Il dépend du type de vente, viager libre ou occupé, et peut ainsi être :

- usufruitier du bien ;
- un usufruitier jouit et peut percevoir des fruits (soit usus fructus), dont il ne jouit plus lorsqu'il décède ;
- par contre il peut avoir le droit d'usage et d'habitation uniquement ne peut donc pas louer.

Avec le viager, le crédirentier bénéficie d'un revenu régulier complémentaire plus important qu'un bien en location. En gardant la jouissance du bien, il peut aussi continuer à disposer d'un logement jusqu'à la fin de ses jours.

En outre, il est possible d'avoir plusieurs crédientiers, on parle alors de rente assise sur plusieurs têtes. Le crédientier peut aussi prévoir un droit de réversion sur son conjoint. Dans ces deux cas, la rente est payable jusqu'au décès du dernier vivant.

Les rentes viagères reçues bénéficient d'un abattement au titre de l'impôt sur revenu, avec un pourcentage plus ou moins important selon l'âge du crédientier à la signature du contrat.

Le viager s'arrête au décès du crédientier ou du dernier des crédientiers, quelle qu'en soit la cause. Ainsi, le décès du crédientier entraîne l'arrêt du paiement de la rente et l'extinction des éventuels droits d'usage et d'usufruit.

Dans certains cas, le décès prématuré du crédientier peut amener à l'annulation du contrat de vente.

L'acheteur : le débirentier

L'acheteur est appelé débirentier, car il est le débiteur de la rente. Son statut et ses différentes obligations sont définis dans le contrat de vente : c'est donc l'acheteur du bien en viager !

Le débirentier est engagé par le contrat à verser une rente viagère et/ou un bouquet au crédientier et devient à ce titre propriétaire du bien immobilier à la signature du contrat. Cependant, en cas de viager occupé, celui-ci ne peut jouir du bien qu'au décès du crédientier.

Le débirentier ne paye pas l'intégralité du prix du bien immobilier au moment de l'achat, mais doit verser une rente viagère annuelle, trimestrielle ou mensuelle.

Une partie du capital peut aussi être versée au moment de la signature, il s'agit du bouquet.

Avec la vente en viager, le débirentier devient propriétaire du bien immobilier sans avoir à avancer des fonds importants au moment de la vente.

La vente portant sur l'aléa de la durée de vie du crédirentier, il est possible de payer un bien immobilier à un prix bien moins important que sa valeur réelle.

À noter : *En cas de viager occupé, le débirentier ne pourra occuper ou louer le bien immobilier qu'au décès du crédirentier.*

Si le débirentier meurt avant le crédirentier, le contrat de la vente ne prend pas fin, mais la charge de la rente est transférée aux héritiers.

Ceux-ci reçoivent alors le bien dans la succession et sont tenus solidairement et indéfiniment au paiement de la rente.

Si le débirentier a souscrit une assurance décès, le versement de la rente sera alors pris en charge par cette dernière.

Le notaire

Le notaire intervient lors de la signature du contrat de vente en viager ou d'un prêt viager hypothécaire. Mais il peut aussi être sollicité pour la signature de la promesse de vente et en tant que conseiller. De cette manière, il peut intervenir aussi bien en amont qu'à la signature du contrat de vente. De manière générale, un notaire est indispensable à toute transaction immobilière, que ce soit pour une vente en viager ou une vente classique.

Rôle en amont de la vente

Le notaire peut être compétent pour déterminer la valeur du bien immobilier mis en vente, mais aussi pour procéder à l'expertise de celui-ci. Il peut également apporter des conseils juridiques et fiscaux.

Certains notaires peuvent aussi assister vendeurs et acheteurs dans leurs recherches de vente et d'achat en viager. Le notaire se place alors comme une agence immobilière et s'occupe de la négociation.

Rôle pour le contrat de vente

La vente en viager répond aux mêmes règles légales que la vente immobilière, le contrat de vente doit donc être signé devant un notaire. Ce dernier permet ainsi d'assurer la sécurité du transfert de la propriété du bien immobilier.

Il doit vérifier de nombreux points juridiques et fiscaux ; à ce titre, il effectue les opérations de vérification sur :

- l'origine de la propriété ;
- la situation hypothécaire du bien ;
- les servitudes conventionnelles ;
- les règles d'urbanisme applicables ;
- la capacité de vendre et d'acheter.

En outre, il définit avec les deux parties, crédientier et débirentier, les conditions d'occupation du bien en viager, de répartition des charges, de définition de la rente et/ou du bouquet en fonction du prix du bien immobilier.

Le notaire réalise également les formalités d'enregistrement de la vente auprès du bureau des hypothèques et s'occupe de la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur les plus-values. Enfin, il peut aussi gérer la succession du viager.

Rôle pour le prêt viager hypothécaire

Lors d'un prêt viager hypothécaire, le rôle du notaire est également obligatoire pour la signature du contrat. Il peut conseiller l'emprunteur en amont, mais a surtout un rôle d'information au moment de la signature.

Ainsi, le notaire doit renseigner l'acheteur sur :

- les conséquences patrimoniales et successorales de son acte ;
- l'utilité de l'opération ;
- la validité de fond et de forme ;
- les risques de l'opération.

Le notaire veille à la description précise du bien hypothéqué, de ses éléments d'équipement et de sa situation d'occupation.

LES PARTICULARITÉS DE LA VENTE

Des règles à respecter lors d'un achat en viager

La rente versée doit correspondre à la valeur réelle du logement.

Ce type de vente en viager est un contrat affecté d'un aléa : les parties ignorent au jour du contrat pendant combien de temps la rente sera versée puisque cette durée dépend de l'espérance de vie d'un individu, en l'occurrence le crédientier (il n'y a pas d'aléa dans le fait de savoir avant la signature que le vendeur est atteint d'une maladie et ainsi payer la rente sur une courte durée).

Le décès du vendeur de maladie dans les 20 jours de la signature de la vente entraîne l'annulation du contrat.

Sachez que les articles 1974 et 1975 du Code Civil prévoient que : « Tout contrat de rente viagère créé sur la tête d'une personne qui était morte au jour du contrat, ne produit aucun effet. Il en est de même du contrat par lequel la rente a été créée sur la tête d'une personne atteinte de la maladie dont elle est décédée dans les vingt jours de la date du contrat. »

En conséquence, si le crédientier est malade au moment de la signature et qu'il décède dans les 20 jours suivants, le contrat peut être caduc.

Ce délai de 20 jours débute à compter de la date de signature de l'acte authentique et non de la promesse de vente. La date de référence peut parfois correspondre à la date d'enregistrement de la promesse sous seing privé si les juges le décident ainsi. Attention, dans tous les cas, notez que la date de départ de prise en compte n'est en aucun cas celle du premier versement de la rente.

Au-delà de cette période de 20 jours, si un lien peut être établi entre le décès du senior et une maladie soupçonnée par le débirentier avant la signature du contrat, ce dernier peut se voir annulé.

Passé un délai de 3 mois, si une personne apporte la preuve que le débirentier était au courant d'une quelconque maladie de son crédientier, le contrat ne peut être annulé.

Enfin, si vous êtes marié sous le régime de la communauté, sachez que vous devez en principe avoir le consentement de votre conjoint pour pouvoir acheter ou vendre (un bien acquis en communauté) un bien en viager.

PAIEMENT DE LA RENTE

Le montant de la rente viagère

Le montant est librement fixé par les parties. Le calcul de cette rente est réalisé par un notaire qui s'appuie sur plusieurs critères :

- la valeur du bien ;
- l'existence ou non d'un bouquet (somme que l'acheteur verse au vendeur lors de la signature de l'acte de vente) ;
- l'espérance de vie et l'âge du vendeur ;
- si le logement est vendu libre ou occupé par le crédirentier.

En général, le contrat prévoit une indexation de la rente comme par exemple, sur l'indice des prix à la consommation de tous les ménages.

Chaque année, à la date anniversaire de signature du contrat de vente en viager, le montant de la rente viagère versée par le débirentier au crédirentier est revalorisée selon les clauses et indices prévus dans le contrat de vente.

Bon à savoir : *Dans le cas du versement d'un bouquet, plus son montant est élevé, plus la rente est réduite et inversement.*

L'ESPÉRANCE DE VIE

Avec l'allongement de la vie, le risque n'est-il pas de surpayer le bien immobilier ?

Le coût total de l'acquisition du bien immobilier va effectivement dépendre de la longévité du vendeur. Mais à la fin, l'investisseur acquiert le bien à un prix inférieur à sa valeur réelle. Pourquoi ? Parce que le prix d'achat est décoté pour tenir compte de l'occupation par le crédientier et que le bien se valorise dans le temps. Ainsi, les calculs sont tels que même si le vendeur vit bien au-delà de son espérance de vie, l'acquéreur reste gagnant.

Bon à savoir : *Si le bien vendu en viager appartient en communauté à un couple, le contrat peut être établi au profit des deux conjoints (sur deux « têtes »). Le versement de la rente, dans ce cas, prendra fin uniquement au décès du second conjoint. Il en va de même si le contrat de vente prévoit une rente réversible au conjoint survivant.*

Comment choisir sa table de mortalité pour le viager ?


L'espérance de vie est déterminée selon les tables de mortalité utilisées au moment de la conversion du capital en rente. Il existe plusieurs tables de mortalité.

Lorsque vous vous intéressez à un bien en viager, assurez-vous que le vendeur soit capable de citer la table avec laquelle la rente a été calculée (si possible avec le barème viager Daubry). Il s'agit d'une première preuve de professionnalisme. Par contre, cela ne vous empêche pas de recalculer la rente avec une table de mortalité adéquate, bien au contraire ! Vous pourrez ainsi vérifier que la rente colle à vos calculs avant d'aller plus loin.

Pour les vendeurs en viager ayant une espérance de vie résiduelle inférieure à 5 ans : utilisez une table du moment, la dernière de préférence de l'INSEE !

Pour les vendeurs en viager ayant une espérance de vie résiduelle supérieure à 5 ans : utilisez une table générationnelle. La TGH05 est la référence en la matière.

Pour résumer : *Plus l'espérance de vie est élevée, plus le montant de la rente viagère est faible. Plus l'espérance de vie est faible, plus le montant de la rente viagère est élevé.*



**ESPERANCE DE VIE
HOMME ET FEMME
EN 2021**

Année de naissance	Age	Esp. De vie TGH		Esp. De vie INSEE 2014		Esp. De vie INSEE 2016	
		Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme
2005	16 ans	94.89	98.137	79	83.35	79	85
1995	26 ans	93.541	96.916	79.33	85.47	79	85
1985	36 ans	92.166	95.631	79.75	85.66	80	85
1975	46 ans	90.857	94.402	80.44	86.05	80	86
1965	56 ans	89.844	93.479	81.15	86.86	82	87
1955	66 ans	89.376	92.855	84.15	88.06	84	88
1945	76 ans	90.003	92.805	87.11	89.76	87	89
1935	86 ans	92.723	94.511	91.59	92.94	91	92

INDEXATION DE LA RENTE ET REVALORISATION ANNUELLE

La rente viagère doit être indexée périodiquement (généralement tous les ans) selon un indice pour que le vendeur conserve son pouvoir d'achat. Le jour de la vente du bien, il est possible de choisir un indice parmi une multitude à votre disposition. Cependant, l'impact financier sera très différent d'un indice à un autre.

Le paiement de la rente viagère par l'acheteur au vendeur en viager sur une durée incertaine doit prendre en considération l'inflation afin que le contrat ne s'en trouve pas déséquilibré. Les rentes viagères sont donc indexées annuellement.

Le principe de l'indexation est posé par l'article 1^{er} de la loi 49-420 du 25 mars 1949. En effet, celui-ci expose que «les rentes viagères ayant pour objet le paiement par des personnes physiques ou morales de sommes fixées en numéraire soit moyennant l'aliénation en pleine propriété ou en nue-propriété d'un ou plusieurs biens corporels, meubles ou immeubles, ou d'un ou plusieurs fonds de commerce, en vertu d'un contrat à titre onéreux ou à titre gratuit sont majorées de plein droit...».

Il est donc obligatoire d'indexer la rente viagère. Cependant le choix de l'indice est libre aux parties car la rente viagère est considérée comme ayant un caractère alimentaire (alinéas 3 et 4 de l'article L112-2 du code monétaire et financier).

Indexation légale de la rente viagère

Que faire lorsque le contrat de vente en viager ne comporte aucune clause d'indexation ?

Le taux de majoration à appliquer est l'indice des prix à la consommation hors tabac publié par l'INSEE.

En pratique, l'indexation légale est très peu utilisée car les parties préfèrent choisir elles-mêmes l'indice d'indexation de la rente.

Indexation conventionnelle de la rente viagère

Dans la plupart des contrats de vente en viager, l'indice d'indexation de la rente est librement choisi. En théorie, n'importe quel indice est possible dès lors que les parties en ont fait le choix. En pratique, et dans la quasi-totalité des cas il s'agit de l'indice mensuel des prix à la consommation des ménages urbains, hors tabac, série France.

Dans des cas plus rares, il arrive que le débirentier et le crédientier décident d'utiliser un indice d'indexation tel que l'indice de référence des loyers ou le coût de la construction, voire l'indice du cours de l'or ou du blé.

L'indexation sur l'inflation

L'indice le plus souvent utilisé est l'indice mensuel des prix à la consommation des ménages urbains, série France, hors tabac (base 100 en 1998) publié par l'INSEE. Le choix de cet indice s'explique par sa pérennité et une faible volatilité, mais aussi de sa cohérence de ce dernier avec l'érosion monétaire.

Que faire en cas de disparition de l'indice ?

En cas de disparition de l'indice choisi, les parties peuvent conventionnellement déterminer l'indice qui sera pris en considération à la place de l'indice disparu.

Si la disparition de l'indice est une situation qui n'a pas été prévue au contrat, un expert désigné par les parties devra déterminer un nouvel indice.

La rente viagère est payable au domicile du crédientier et en général payable d'avance. Elle est alors dite portable. La charge du paiement

incombe donc au débirentier sans que le vendeur ait la nécessité d'en faire la demande.

Ceci s'applique aussi à l'indexation annuelle. Le débirentier devra donc l'effectuer de son propre chef. Aucun formalisme particulier n'est imposé à l'acheteur en viager.

La prescription de l'indexation des rentes viagères

Le second alinéa de l'article 2277 du Code Civil précise que les arrérages d'une rente viagère se prescrivent par période de cinq ans. Ceci signifie que le vendeur peut demander le paiement des arrérages (indexation comprise) pendant 5 ans.

La loi est donc avantageuse pour le vendeur en viager étant donné que la loi ALUR du 24 mars 2014 a eu pour effet de réduire à 3 ans (au lieu de 5 ans) le délai de prescription des arriérés de loyers et à 1 an en ce qui concerne la révision annuelle de loyer.

La prescription de l'indexation des rentes viagères est de 5 ans

Non indexation de la rente viagère et application de la clause résolutoire

Le défaut d'indexation d'une rente viagère est sanctionné au même titre que le non paiement des arrérages. Le vendeur pourra donc demander la résolution de la vente après avoir adressé à l'acheteur un commandement de payer, resté infructueux. Un délai raisonnable (1 à 2 mois) doit cependant être octroyé au débirentier pour apurer sa dette. Note: l'acte notarié doit permettre la résolution du viager en cas de non indexation de la rente.

Revaloriser une rente viagère: les indications pratiques

L'indexation d'une rente mensuelle, trimestrielle ou annuelle (arrérages) pour un viager est nécessaire afin qu'elle conserve son pouvoir d'achat en tout temps.

Généralement, c'est l'indice des prix à la consommation qui est utilisé et c'est celui pour lequel nous avons opté dans cet article.

N.B. : *L'indexation et sa méthode de calcul doivent être mentionnées dans le compromis de vente et dans l'acte notarié et il est à signaler que le seul indice interdit est l'indexation sur le cours de l'or pour ne pas faire concurrence à la Banque de France.*

Avant de commencer vos calculs, vous devez connaître :

- le montant de la rente à réviser ;
- l'indice des prix à la consommation à utiliser ;
- le mois de référence de cet indice ;
- la date de révision de la rente viagère.

Tous ces éléments doivent se trouver dans l'acte notarié.

Quel indice des prix à la consommation est retenu pour la revalorisation d'une rente ?

Seuls les indices « hors tabac » peuvent servir de référence pour une indexation de prestation et ce depuis le 1^{er} janvier 1992 (en vertu de la loi Neiertz relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcool).

L'IPC (indice des prix à la consommation) a été créé en 1914. Il permet à l'INSEE de mesurer l'inflation, à la hausse ou à la baisse, et la variation des prix des biens consommables sur une période d'un mois. Chaque mois, l'INSEE publie au Journal Officiel l'IPC avec quinze jours de décalage environ.

Le nouvel indice de référence concerne les « ménages urbains dont le chef est ouvrier ou employé », base 2015.

Les rentes viagères ont un caractère alimentaire, c'est pourquoi l'IPC hors tabac est souvent utilisé pour calculer la revalorisation de

la rente. Cependant, le choix de l'indice est libre et il est tout à fait possible d'utiliser l'indice de révision des loyers d'habitation (IRL) ou l'indice du coût de la construction (ICC).

Remarque: l'indice des prix à la consommation ne mesure pas le coût de la vie, mais la variation du prix des produits de consommation courante par les ménages.

Le défaut d'indexation et de revalorisation d'une rente viagère est sanctionné de la même manière qu'un non paiement de la rente. Le vendeur peut ainsi faire jouer la clause résolutoire après avoir adressé à l'acquéreur un commandement de payer, resté infructueux après un ou deux mois de délai.

La clause résolutoire permet au bénéficiaire d'une rente d'obtenir l'annulation de la vente ou plutôt d'obtenir la résolution de la vente et de redevenir propriétaire de son bien immobilier tout en conservant les versements de rente déjà effectués la plupart du temps. Cette clause résolutoire est une garantie complémentaire au privilège de vendeur qui est en quelque sorte une hypothèque de premier rang.

Comment calculer le montant de la nouvelle rente viagère ?

Revaloriser une rente, c'est multiplier l'ancien montant par l'évolution de l'IPC entre deux dates données. L'évolution s'obtient en divisant le nouvel indice par l'ancien. Voici la formule de calcul à appliquer :

$$\text{Montant de la rente viagère actuelle} \times \frac{\text{Nouvel indice mensuel}}{\text{Ancien indice mensuel}} = \text{Montant revalorisé de la rente viagère}$$

En général, vous souhaitez revaloriser une rente par rapport à celle payée ou perçue l'année précédente.

Exemple de calcul de l'indexation de la rente

Dans l'acte notarié signé mi 2017, il est indiqué que :

- la rente viagère de base s'élève à 800 € et est due à partir du 1^{er} août 2017 ;
- sa revalorisation est indexée par l'indice des prix à la consommation hors tabac base 2015 ;
- la rente viagère est révisable au 1^{er} août de chaque année, soit une première revalorisation au 1^{er} août 2018 ;
- l'indice de référence est celui du mois de juin précédant immédiatement l'échéance du 1^{er} août de chaque année (l'indice de juin est publié mi-juillet alors que l'indice d'août est publié mi-septembre) ;
- l'indice de base est donc celui de juin 2018 (publié le 11 juillet 2018) soit 102,89.

Pour la première année, la rente est de 800 €. Pour la deuxième année qui débute le 1^{er} août 2018, la rente est calculée de la façon suivante :

$$800 \text{ €} \quad \times \quad \frac{102,89}{101,18} \quad = \quad 813,52 \text{ €}$$

L'acquéreur devra donc s'acquitter de rentes mensuelles de 813,52 € du 1^{er} août 2018 au 31 juillet 2019.

Pour la troisième année qui débute le 1^{er} août 2019, la rente est calculée de la manière suivante :

$$813,52 \text{ €} \quad \times \quad \frac{103,86}{102,89} \quad = \quad 821,19 \text{ €}$$

Le nouveau propriétaire paiera 821,19 € par mois du 1^{er} août 2019 au 31 juillet 2020.

LES LITIGES DE LA VENTE EN VIAGER

Les recours en matière de viager immobilier :

1 – Recours : clause résolutoire pour faire annuler la vente

En général, une clause notariée du contrat de vente en viager prévoit la résolution automatique de la vente en cas de non-paiement des rentes viagères par le débirentier. Cette résolution doit être constatée par un juge.

Dans ce cas, la vente est annulée rétroactivement : elle est censée n'avoir jamais existé. Le crédirentier récupère la propriété du bien et peut même obtenir auprès du juge la conservation du bouquet et des rentes viagères déjà perçues à titre d'indemnisation.

En effet, cette clause prévoit qu'en cas de non-versement de la rente, pendant une période définie, la vente sera résolue de plein droit. En fonction du contenu de la clause, le crédirentier (le vendeur) devra accomplir de démarches et, notamment, il pourra, après avoir adressé un commandement de payer à l'acquéreur, resté infructueux, entamer une procédure judiciaire devant le tribunal de grande instance (TGI), au terme de laquelle il récupérera l'entière propriété de son logement. À moins que les deux parties soient d'accord pour résoudre cette vente à l'amiable. L'action doit être engagée devant le TGI du lieu de la situation du bien et l'assistance d'un avocat est obligatoire.

En général, la clause résolutoire prévoit que le vendeur n'aura pas à rembourser à l'acquéreur les sommes versées au titre de la rente viagère antérieurement à l'annulation de la vente, ni le montant du bouquet. Ces sommes sont acquises au vendeur à titre de dommages et intérêts. Le tribunal peut cependant réduire ou augmenter cette pénalité selon qu'il l'estime excessive ou dérisoire. Il est également souvent stipulé que le vendeur ne devra aucun dédommagement à l'acquéreur pour les travaux et améliorations effectués par ce dernier. Attention, une procédure de ce genre demande plusieurs années avant d'aboutir.

2 – Recours : clause de privilège du crédientier (vendeur)

Cette clause inscrite par le notaire au moment de la vente en viager permet au crédientier de faire vendre le bien aux enchères et de se payer sur le prix dans le cas du non-paiement de la rente viagère. C'est une procédure extrajudiciaire.

3 – Recours : injonction de payer la rente viagère

C'est la voie judiciaire la plus simple pour mettre en œuvre une procédure d'injonction de payer pour recouvrer la rente viagère impayée. La compétence de la juridiction dépend du montant de la créance.

Tribunal de proximité

Le tribunal de proximité est compétent lorsque le montant de la demande est inférieur ou égal à la somme de 4 000 euros.

Tribunal d'instance

Au-delà de 4 000 euros et jusqu'à 10 000 euros, c'est le tribunal d'instance qui est compétent.

Requête et démarches :

L'injonction de payer prend la forme d'une requête adressée au tribunal du domicile du crédientier. Le crédientier doit déposer la requête ou l'envoyer par courrier recommandé avec accusé de réception au greffe de la juridiction compétente. La requête doit nécessairement contenir les mentions suivantes sous peine de nullité :

- les noms, prénoms, domicile, nationalité, date et lieu de naissance du crédientier ;
- les noms, prénoms et domicile du débirentier ;
- l'objet de la demande ;
- l'indication précise du montant de la somme réclamée avec le décompte des différents éléments de la créance ainsi que le fondement de celle-ci.

La demande est datée et signée. Elle doit être accompagnée de l'ensemble des documents justificatifs dont dispose le crédientier.

Les litiges de la vente en viager

Dans une vente en viager, les parties ont des obligations jusqu'à l'extinction du contrat, au décès du crédientier. Cet étalement de l'exécution du contrat peut donner lieu à des litiges.

Si le crédientier quitte le logement ?

Il peut arriver que le vendeur quitte les lieux pour des raisons médicales, parce qu'il ne peut plus vivre seul dans son logement.

Dans ce cas, l'acheteur ne pourra occuper le logement qu'après avoir obtenu l'autorisation du vendeur. Cette modification peut donner lieu à une révision du montant de la rente.

Pour prévenir tout litige, il est conseillé d'insérer une stipulation dans le contrat de vente prévoyant ce rééchelonnement.

Si l'acheteur cesse de payer les rentes ?

Après avoir mis en demeure l'acheteur de payer, le vendeur peut utiliser des voies de règlement judiciaire.

Injonction de payer. C'est une procédure simplifiée de recouvrement d'une créance d'origine contractuelle dont le montant est déterminé.

La demande du vendeur est portée, selon son montant, devant la juridiction de proximité ou le tribunal d'instance. Après avoir constaté l'existence d'une dette échue et non réglée, le juge délivre une injonction de payer. Reste à faire exécuter ce jugement.

Privilège du vendeur. Cette inscription est prise au bureau des hypothèques compétent par le notaire au moment de la vente permet au vendeur de faire vendre le bien aux enchères et de se payer sur le prix.

Clause résolutoire. En général, une clause du contrat de vente viagère prévoit la résolution automatique de la vente en cas de non-paiement des rentes par le débirentier. La résolution doit être constatée par un juge. Dans ce cas, la vente est annulée rétroactivement : elle est censée n'avoir jamais existé. Le vendeur récupère la propriété du bien et peut même obtenir auprès du juge la conservation du bouquet et des rentes déjà perçus à titre d'indemnisation.

CLAUSES DE PROTECTION DU VIAGER

les vendeurs



CLAUSE RÉSOLUTOIRE

qui autorise le créditier à reprendre son bien si plusieurs rentes ne sont plus versées par le débirentier

CLAUSE D'INDEXATION

Permettant la révision automatique du montant de la rente suivant, par exemple, un indice publié par l'Insee

CLAUSE PÉNALE

Lui permettant de se réserver le droit de conserver le bouquet (s'il a été versé), en cas de résiliation du contrat de vente

EN CAS DE DÉCÈS

De l'un des bénéficiaires, la rente peut être reversée intégralement ou être réduite proportionnellement

les acheteurs

CLAUSE DE RACHAT

A prévoir dans le contrat, elle permettra selon accord préalable, la libération du paiement de la rente, cette somme sera alors confiée et versée par un organisme tiers



La revente du viager

Le débirentier peut vendre le viager et reçoit un bouquet équivalent à l'ensemble des sommes qu'il a déjà payées.

Le nouveau débirentier doit payer les rentes dans les mêmes conditions. S'il est défaillant, l'ancien débirentier pourrait être appelé à payer.

LE PAIEMENT D'UN VIAGER

Dans une vente en viager, on peut prévoir le paiement initial d'un capital, appelé bouquet, et d'une rente ou seulement le versement de cette dernière... Quand le contrat prévoit un bouquet, l'acheteur doit verser immédiatement une partie du prix de la vente. Le reste est acquitté sous forme de rente.

Il est important de se renseigner sur le paiement du viager et de demander des renseignements complémentaires sur la rente viagère, son calcul et ses garanties, ainsi que sur le bouquet du viager. En outre, il est également primordial de connaître le système de revente d'un bien en viager. Enfin, pour protéger ses héritiers en cas de décès, mais aussi se garantir en cas de longévité exceptionnelle du crédirentier, une assurance viagère est souvent indispensable.

La vente en viager repose sur le versement d'une rente viagère du débirentier au crédirentier. C'est un versement périodique et garanti à vie!

LE CALCUL DU PRIX

Une partie complexe à saisir pour comprendre le viager est le paiement qui peut prendre plusieurs formes :

- le bouquet : versement d'un capital lors de la vente ;
- la rente : versement d'une somme périodiquement (tous les mois, ans, trimestres) ;
- la revente : l'acquéreur cède le bien à un autre acquéreur qui doit lui régler le paiement du bouquet et le règlement des rentes au crédientier ;
- l'assurance : qui protège les héritiers si l'acheteur décède.

Contrairement à une vente classique, dans un viager, le versement du prix n'est pas instantané.

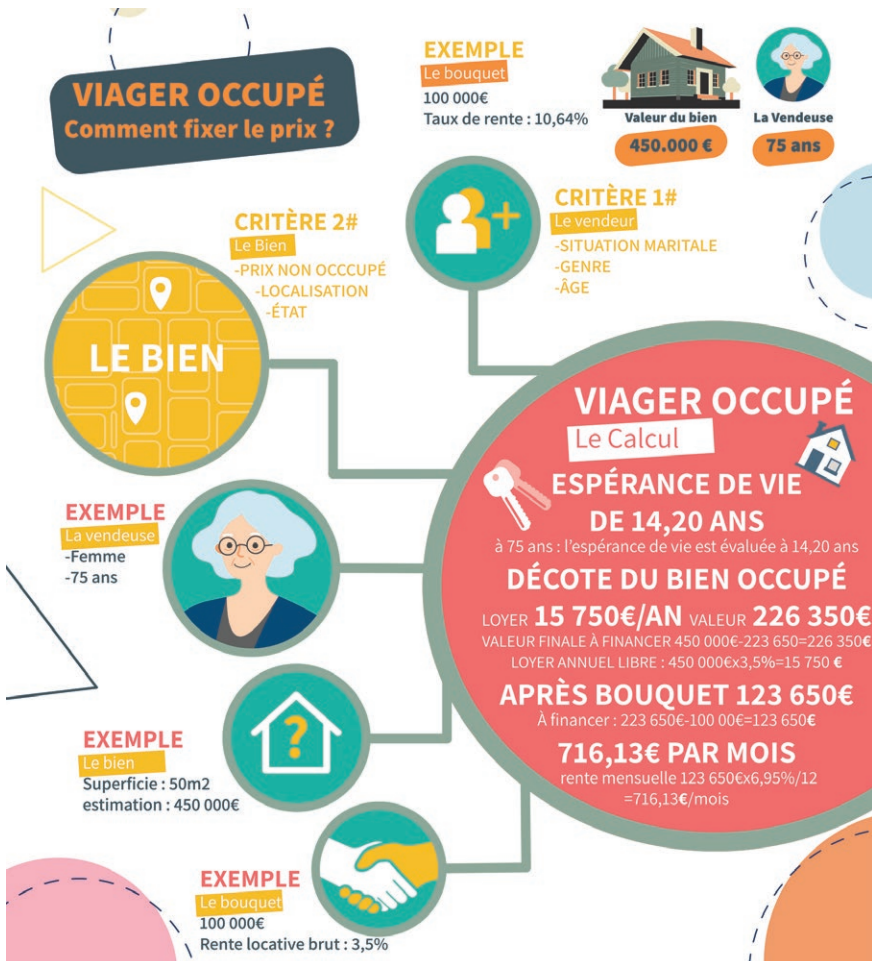
Il est payé par une rente versée à vie au vendeur et éventuellement par un bouquet.

Achat en viager : le bouquet peut représenter jusqu'à 40 % du prix de vente

Pour fixer le prix d'un viager, il faut, dans un premier temps, déterminer la valeur du logement au plus près du prix du marché. Comme pour une vente immobilière «classique», cette valeur dépend de certains critères, comme la superficie, l'implantation et l'état du bien immobilier.

Une fois la valeur de marché du logement connue, il est possible de déterminer le bouquet (somme d'argent versée comptant) et la rente («loyer» généralement versé chaque mois) que devra verser l'acheteur pour acquérir le bien. Non obligatoire dans le cadre d'un viager, le bouquet correspond à une fraction du prix de marché du bien immobilier : une décote d'occupation est appliquée à la valeur du logement en cas de viager occupé. Le bouquet est versé par l'acquéreur (débirentier) au vendeur (ou crédientier), le jour de la signature de l'acte de vente chez le notaire.

Fixé librement par le vendeur, le montant du bouquet représente généralement entre 10 et 40 % de la valeur du bien immobilier vendu en viager.

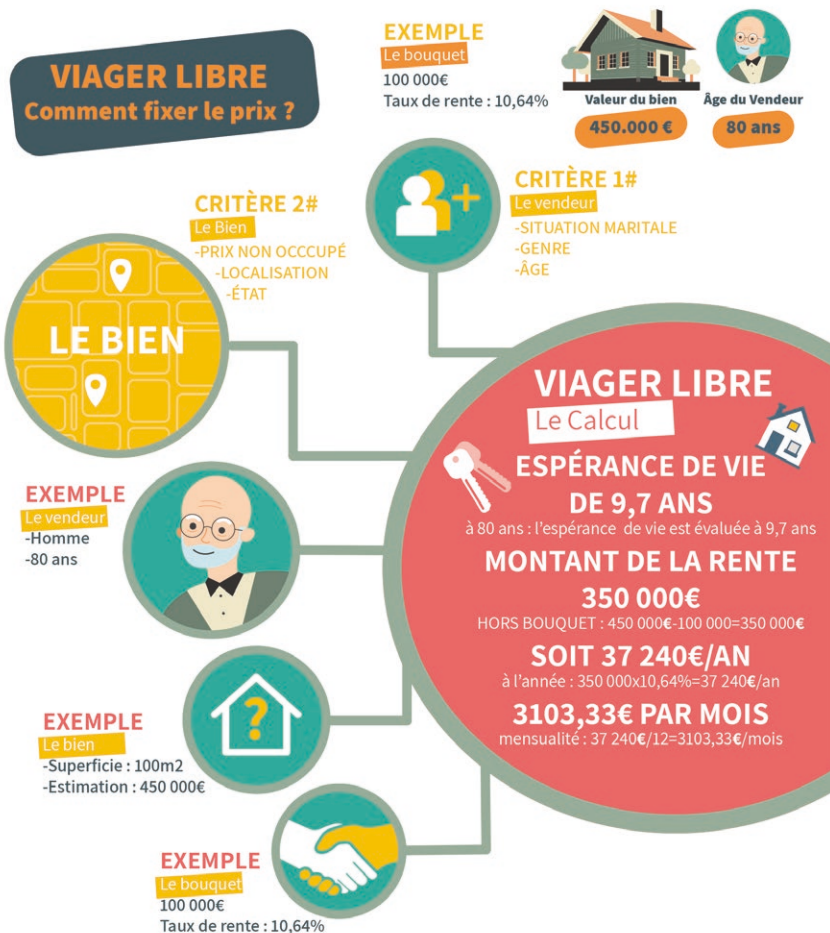


Prix de vente d'un viager

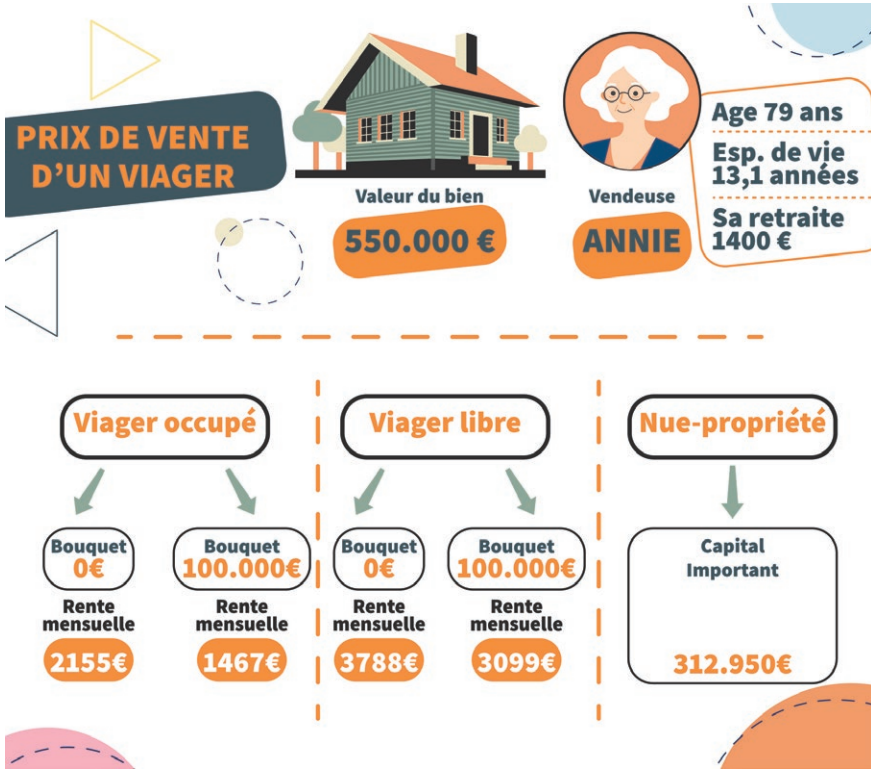
Le calcul du prix de vente d'un viager dépend de différents critères, à savoir :

- la valeur du bien immobilier ;
- l'âge du vendeur ;
- l'espérance de vie du vendeur.

Ainsi, le prix de la vente est calculé selon ces critères en s'appuyant notamment sur des barèmes tels que le barème Dauby.



Calcul viager d'Annie



Calcul pour un viager libre

$$\frac{\text{(Valeur libre du bien - le bouquet)}}{\text{coefficient de capitalisation rente viagère}}$$

$$\text{Rente mensuelle} = \frac{\text{Rente annuelle}}{12}$$

12

1ÈRE SOLUTION

Sans bouquet

Soit $550\,000 \text{ €} / 12,1 / 12 = 3\,787,87 \text{ €}$

Annie pourrait recevoir

une rente mensuelle à vie de **3 788 €**

2ÈME SOLUTION

Avec un bouquet de 100 000 €

Soit $550\,000 \text{ €} - 100\,000 \text{ €} / 12,1 / 12 = 3\,099,17 \text{ €}$

Annie pourrait recevoir

un bouquet de **100 000 €**

et une rente mensuelle à vie de **3 099 €**

Calcul pour un viager occupé

Détermination de la valeur occupée ou nue-propiété :

Valeur de la nue-propiété
=
Valeur du bien multiplié par le %
de la nue-propiété transaction
viagère

Soit : 550 000 € x 56.9 % = 312 950 €

Lors de la signature chez le notaire
Annie pourrait recevoir 312 950 €

Calcul pour un viager libre

Détermination du bouquet et de la rente :

(Valeur libre du bien – le bouquet)
coefficient de capitalisation rente
viagère

Rente mensuelle = $\frac{\text{Rente annuelle}}{12}$

1ÈRE SOLUTION

Sans bouquet

Soit 312 950 € / 12,1 / 12 = 2 155.30 €

Annie pourrait recevoir

une rente mensuelle de 2 155 € à vie

2ÈME SOLUTION

Avec un bouquet de 100 000 €

Soit 312 950 € – 100 000 € = 212 950 €

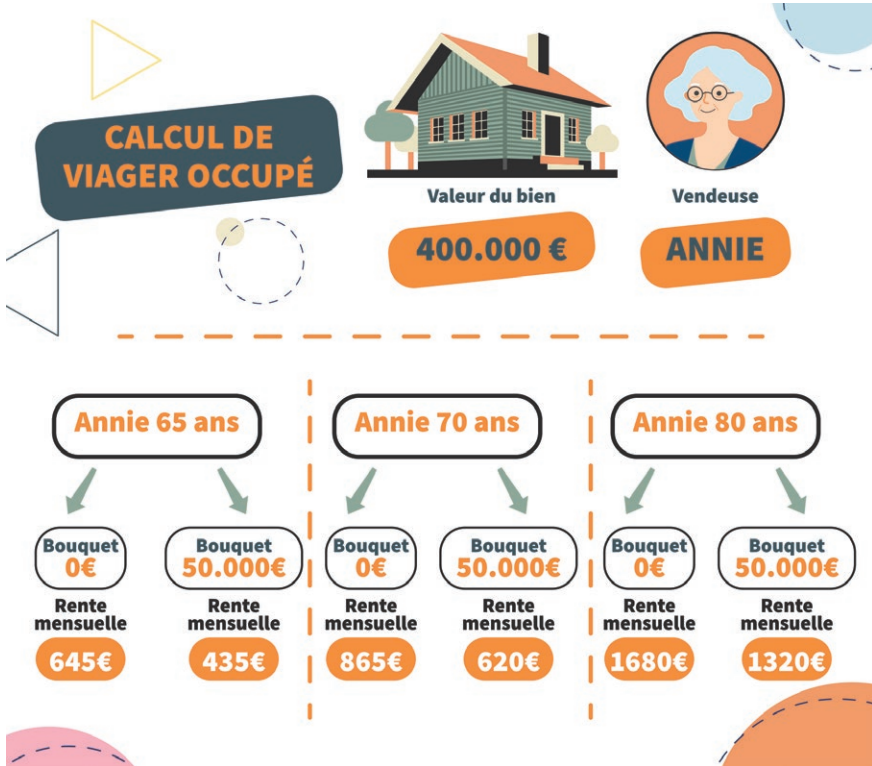
212 950 € / 12,1 / 12 = 1 466.59 €

Annie pourrait recevoir

un bouquet de 100 000 €

et une rente mensuelle à vie de 1 467 €

Calcul du prix de vente d'un viager



ÉVALUATION DU BIEN EN VIAGER LIBRE

Il y a 5 critères :

- valeur du bien ;
- valeur du bouquet ;
- âge ;
- sexe ;
- taux de rendement (décote ou DUH du bien).

Exemple de calcul pour un viager libre :

Madame X a 75 ans et possède un appartement, situé à Paris 16^e arrondissement, composé de 2 pièces et ayant une superficie de 50 m². Le prix moyen de l'appartement est d'environ 450 000 €

Madame X souhaite qu'on lui verse un bouquet de 100 000 €.

Méthode de calcul de la rente d'un viager libre

Valeur du bien	300 000 €
Bouquet souhaité par le vendeur	120 000 €
Valeur résiduelle du bien	180 000 €
Âge du vendeur	80 ans
Espérance de vie du vendeur (selon l'INSEE)	8,33 ans
Rente annuelle (valeur résiduelle/espérance de vie)	21 609 €
Rente mensuelle	1 800,75 €

ÉVALUATION DU BIEN EN VIAGER OCCUPÉ

Pour un viager occupé, le prix du bien immobilier équivaut au bouquet auquel s'ajoute la somme des rentes versées. L'âge du vendeur a un impact déterminant sur chacune des données. Ce sont les statistiques qui permettent d'évaluer le nombre d'années qu'il reste à vivre au crédirentier.



LA VALEUR DU BIEN

La valeur vénale d'un viager

Les calculs d'un viager immobilier reposent sur différents concepts: la rente viagère, le bouquet, le droit d'usage et d'habitation, mais aussi la valeur vénale du logement.

La valeur vénale est la première chose à déterminer lorsque l'on souhaite effectuer les calculs d'un viager occupé ou d'un viager libre.

Qu'est-ce que la valeur vénale d'un bien immobilier ?

La valeur vénale d'un appartement ou d'une maison est simplement la « valeur » du bien. Elle correspond à la valeur qui serait retenue lors d'une transaction entre un acheteur immobilier et le vendeur qui souhaite vendre son logement.

D'un point de vue juridique et comme dans n'importe quelle autre vente immobilière, les conditions suivantes doivent être réunies afin de parler de valeur vénale :

- le vendeur et l'acquéreur doivent librement vouloir acheter et vendre le bien immobilier. Une vente forcée par l'une des deux parties biaiserait la valeur vénale du logement ;
- les négociations doivent être faites dans un délai raisonnable relativement à la nature du bien immobilier et des conditions de marché. Une vente précipitée remet en cause le montant de la valeur vénale ;
- la valeur vénale doit être stable pendant une certaine période. Une variation trop importante de la valeur du bien immobilier n'est pas une bonne chose ;
- le bien immobilier doit avoir été proposé à la vente sur le marché immobilier et porté à la connaissance de suffisamment d'investisseurs.

On rencontre régulièrement les termes suivants pour désigner la valeur d'un bien immobilier vendu en viager :

- valeur ;
- valeur de marché ;
- valeur de réalisation ;
- valeur marchande.

Calculer la valeur vénale d'un bien immobilier en viager

Il existe différentes manières de calculer la valeur vénale d'un appartement ou d'une maison vendue en viager.

Vous pouvez vous aider des petites annonces (journal ou internet), des annonces d'agents immobiliers, d'une estimation du notaire ou encore d'une estimation par un agent immobilier.

La valeur donnée par ses sources pourra être retenue comme première valeur vénale. L'offre et la demande feront ensuite varier à la hausse ou la baisse ce montant.

Il existe une seconde méthode, réservée aux investissements immobiliers. En retenant un taux de rendement cible et les loyers théoriques du logement, il est possible de recalculer la valeur vénale de la maison.

Par exemple, une maison permettant de générer des loyers annuels de 10 000 € dans une zone où le rendement moyen observé est de 5 % :
 $10\,000\ \text{€} / 5\ \% = 200\,000\ \text{€}$.

La valeur vénale de cette maison est donc de 200 000 €.

Enfin, si le bien est libre de toute occupation, on parle de viager libre. Dans ce cas, la valeur finale retenue pour déterminer le bouquet et les rentes viagères est la valeur vénale calculée précédemment.

Si le bien est habité, on parle de viager occupé. Dans ce cas, la personne en charge du calcul du viager doit retenir la valeur vénale

diminuée du Droit d'Usage et d'Habitation, aussi abrégé DUH. On parle également d'abattement pour occupation.

Le DUH peut être évalué de deux manières : par le biais d'une évaluation fiscale (avec les barèmes fiscaux) ou par une évaluation économique, plus proche de la réalité (nous vous le conseillons).

L'évaluation économique requiert de connaître le montant moyen des loyers du logement en vente. L'évaluation fiscale est plus simple, le barème intègre directement le rendement locatif de la maison ou de l'appartement. Il est de ce fait beaucoup plus imprécis lorsque l'on sait que le rendement locatif varie énormément d'une ville à l'autre.

Les calculs viagers supplémentaires

Une fois que la valeur vénale est calculée, vous devez soustraire de ce montant le bouquet du viager, négocié entre l'acheteur et le vendeur.

Vous obtenez ainsi le capital à renter sur lequel vous appliquez les arrérages.

Pour cela, utilisez un barème viager fiable pour convertir le capital en rentes viagères.

Les barèmes viagers sont déterminés à partir de l'espérance de vie du vendeur (selon les tables de mortalité statistiques).

Ces rentes devront être payées au vendeur créancier de manière périodique, généralement tous les mois.

Enfin, si l'acheteur ne paie pas les rentes viagères au vendeur, la clause résolutoire, insérée dans le contrat viager permet d'annuler la vente. Le vendeur lésé pourra également demander réparation sous forme de dommages et intérêts.

LA RENTE VIAGÈRE

La rente viagère est une rente réversible, autrement dit, elle sera versée jusqu'au décès de la tierce personne bénéficiaire.

Lorsque le contrat prévoit plusieurs crédentiers, la rente viagère peut être différente pour chacun d'eux, mais sera versée jusqu'au décès du dernier vivant. En général, le débirentier paie une partie du prix du bien à la signature de la vente, on appelle ce versement de capital le bouquet, puis le solde est converti en rente viagère.

La rente viagère peut être mensuelle, trimestrielle ou annuelle. La périodicité des versements, appelés arrérages, est convenue entre les deux parties et indiquée dans le contrat de vente. Le lieu ou type de paiement est également indiqué.

Si le contrat de vente ne prévoit pas les dates et moyens de paiement, les arrérages (les sommes à payer à chaque échéance) sont payables à la fin de chaque année, chaque trimestre ou chaque mois, au domicile du débirentier.

Toutes les rentes viagères à titre onéreux, qu'elles soient en viager financier ou immobilier, sont imposables.

Hormis cet abattement sur l'impôt sur le revenu, les rentes viagères ne bénéficient d'aucune autre réduction d'impôt.

Le calcul de la rente

L'aléa. Le calcul de la rente est un peu compliqué. Dans le principe, on procède de sorte que, si le vendeur décède au terme de l'espérance moyenne de vie, l'acheteur ait payé intégralement le prix normal de son logement. Si le vendeur vit plus longtemps, l'acheteur paie plus que la valeur du logement et s'il décède avant le terme de son espérance de vie, l'acheteur paie finalement moins que ne vaut réellement le bien.

Les critères. Pour calculer la rente, on applique donc des tables qui tiennent compte de l'âge du vendeur, mais aussi du fait que le viager peut être conclu sur une ou deux têtes (un mari et sa femme, par exemple).

Bon à savoir : *Le viager est conclu sur deux têtes lorsque c'est un couple qui vend le bien et que ce dernier n'appartient définitivement à l'acheteur qu'au décès du dernier des conjoints.*

La réversion de la rente viagère

La réversion d'une rente est la faculté de pouvoir transférer, tout ou en partie, la rente au conjoint survivant si le premier décède. La réversion d'une rente permet donc de protéger le conjoint, en contrepartie d'un montant de rente plus faible.

Garanties

En cas de non-paiement de la rente viagère, le créancier peut récupérer les rentes dues pour les cinq dernières années. Passé ce délai, il y a prescription. Le créancier dispose également d'un encadrement juridique en cas de non paiement : le privilège du vendeur et la clause résolutoire de plein droit.

LE CALCUL DE LA RENTE

VALEUR VÉNALE - BOUQUET VERSÉ
=
BASE DE CALCUL DE LA RENTE

AUTRES CRITÈRES PRIS EN COMPTE

- Occupation du logement
- Âges, genre des vendeurs
- Répartition des charges
(entre le vendeur et l'acquéreur)
- Indexation sur l'inflation

DÉFAUT DE PAIEMENT DE LA RENTE

Non-paiement de la rente viagère : quel recours ?

Pour le crédientier, la défaillance du débirentier dans le paiement de la rente viagère peut donner lieu à de sérieuses difficultés.

Voici quelques moyens de les éviter et de savoir quoi faire si des impayés surviennent.

Prévenir le défaut de paiement de la rente viagère

Au moment de la signature du contrat, il est possible de se protéger contre les défauts de paiement :

- faire insérer une clause résolutoire dans le contrat de vente : en cas de non-paiement de la rente viagère, la propriété du bien retournera au crédientier ;
- inscrire le privilège du vendeur-crédientier au registre des hypothèques dans les 2 mois de la vente : cela permettra au vendeur, en cas de saisie puis de vente de la maison, d'être payé en priorité ;
- demander à l'acheteur de contracter une assurance, qui prendra le relais sur les paiements en cas de défaillance du débirentier.

Que faire en cas de défaut de paiement de la rente ?

Vous avez vendu votre maison en viager, mais l'acheteur ne paie plus. Que faire en cas de défaut de paiement de la rente ? Quelles sont les démarches à entreprendre ? Ne paniquez pas. Il existe plusieurs solutions pour résoudre ce problème.

Existe-t-il des moyens pour récupérer son bien immobilier si l'acheteur ne paie plus ? Que faire en cas de défaut de paiement de la rente ? Mais, avant d'en arriver là, quelles sont les obligations de l'acquéreur ?

L'acheteur s'engage à payer les frais de la vente. Il devra également verser une somme d'argent représentant une partie de la valeur totale du bien. Cette somme équivaut généralement à 30 % du montant global. On l'appelle « bouquet ». Le bouquet est calculé en fonction du type de vente (viager libre ou occupé), de l'estimation du bien, de la rente mensuelle et de l'âge du ou des bénéficiaires. L'acheteur paie donc une plus grosse somme le jour de la vente et versera le reste du montant par tranches mensuelles. Ces dernières sont appelées « rentes ou arrérages ». C'est une somme versée de manière régulière au vendeur tant qu'il est en vie. Une durée maximale de paiement est toujours fixée et sera établie en fonction de l'espérance de vie du ou des vendeurs-crédentiers. Plusieurs solutions existent si le débirentier ne répond pas à ses obligations.

Si l'acheteur ne paie plus la rente viagère

La loi prévoit deux garanties pour le vendeur si l'acheteur ne paie plus la rente viagère :

- Le privilège du vendeur sur la vente de la maison : le vendeur peut faire vendre la nue-propriété. La nue-propriété, c'est le droit que possède une personne sur un bien sans qu'elle puisse l'utiliser ou en jouir. Ce privilège assure le paiement en priorité du vendeur avant tous les autres créanciers de l'acheteur. Pour que le vendeur soit prioritaire, le privilège doit être rendu public en l'inscrivant dans les registres de la conservation des hypothèques. Il récupérera, de ce fait, toute la somme de la nue-propriété après avoir décompté le bouquet et les rentes déjà payées. Les intérêts sur le prix sont garantis par ce privilège pour trois ans.
- La clause de résolution expresse (ou pacte commissoire exprès) : cette clause permet au vendeur d'annuler la vente. La résolution entraîne le « retour à zéro ». L'acquéreur rend donc le bien immobilier et, en théorie, le vendeur rembourse les rentes viagères. Toutefois, tous les contrats de vente contiennent une condition qui autorise le vendeur à conserver les arrérages déjà payés comme dommages et intérêts. Moyennant une simple procédure en justice, le crédentier devra réclamer les rentes viagères sinon le juge pourrait le

priver de ce droit. La clause résolutoire expresse insérée dans la convention de vente est une « épée de Damoclès » au-dessus de l'acquéreur. Grâce à cette clause, le vendeur pourra résilier le contrat de plein droit et récupérer la pleine propriété de son bien. Le tout, en gardant toutes les sommes payées par l'acquéreur-débirentier et ce, depuis le début du contrat !

Quelle procédure en cas de défaut d'impayé avéré ?

Si le débirentier ne verse plus la rente viagère, que faire ? Voici les étapes de la procédure à suivre :

- envoyer une mise en demeure en lettre recommandée avec accusé de réception, pour demander l'exécution de l'obligation ;
- se rapprocher d'un huissier pour obtenir un commandement de payer ;
- saisir la justice pour faire jouer la clause résolutoire ou le privilège du vendeur-crédirentier ;
- pour plus de sécurité, exigez une assurance de la part du vendeur ;
- pour être sûr de ne pas vous faire avoir dans le contrat de vente, demandez l'aide d'un notaire.

RACHAT DE LA RENTE

Revendre son bien en viager à une autre personne ?

Il est possible de revendre son bien en viager à une autre personne. Par exemple, si l'acquéreur rencontre des difficultés financières, il souhaitera revendre la maison. Il cherchera donc un nouveau preneur. Ce dernier reprendra le paiement selon les mêmes conditions décidées auparavant. Mais le vendeur devra être d'accord afin que le premier acheteur soit libéré de ses obligations. En conclusion, il est extrêmement rare qu'un acheteur cesse de payer les rentes. En plus du bien immobilier, il risquerait de perdre beaucoup d'argent. En viager, les seniors sont donc réellement garantis !

LE BOUQUET

Le bouquet est une somme d'argent que le vendeur peut demander immédiatement. Le bouquet n'est pas obligatoire, mais fortement conseillé si le vendeur est très âgé car cela pourrait être contesté en justice. Il est librement fixé par les parties.

Lorsqu'il y a bouquet, on déduit donc celui-ci du prix de vente et l'on ne convertit en rente que le solde du prix, défalqué du bouquet.

Un bouquet est versé au moment de la signature du contrat : il s'agit du paiement du capital initial. Ce versement n'est pas impératif, il est librement et contractuellement déterminé entre les parties. Avec la rente, le bouquet est un des moyens de paiement de la vente en viager.

En règle générale, le notaire chargé de rédiger le contrat de vente viagère recommande le versement d'un bouquet d'environ 30 % du prix total du bien immobilier. Le solde étant ensuite réparti en rentes régulières. L'évaluation du bouquet est liée à l'âge du vendeur, mais également à la valeur vénale de son bien immobilier.

LA VENTE EN VIAGER SANS BOUQUET

On l'a mentionné précédemment, le bouquet est avant tout un choix du vendeur.

Certains préfèrent toucher un capital le jour de la vente. Il s'agit d'une volonté de se constituer un capital pour faire face aux difficultés ou encore d'en profiter pour faire une donation à ses proches.

Tandis que d'autre, font le choix du viager pour palier à des difficultés financières ou tout simplement pour augmenter leur pouvoir d'achat mensuel. Ils choisissent ainsi de privilégier la rente mensuelle.

En définitive, il n'y a pas de solution vraie pour tous. Le choix revient au vendeur selon ses besoins et ses envies.

Conditions du viager

Le vendeur est le propriétaire d'un bien immobilier. L'acquéreur est soit une personne physique soit une personne morale. En général, ce type d'opération est réalisé avec un vendeur qui a déjà un âge certain.

Le contrat de rente viagère est obligatoirement formalisé devant un notaire car il concerne la mutation d'un bien immobilier qui doit être publiée au Service de la publicité foncière (anciennement Conservation des hypothèques).

Il est possible pour les parties d'inclure des dispositions particulières dans le contrat de rente viagère: clauses résolutoires en cas de non-paiement, clauses d'annulation de la vente, etc. Les deux parties sont protégées tout au long du contrat qui s'échelonne dans le temps.

La vente en viager étant intimement liée à la durée de vie du vendeur, le contrat sera déclaré nul si ce dernier est atteint d'une maladie très grave, voire même mourant au moment de la signature. L'aléa doit être scrupuleusement respecté tant par le vendeur que par l'acquéreur.

De la même façon, un prix insuffisant, dit «lésionnaire», peut engendrer l'annulation de contrat. Il faut que ce prix soit lésionnaire de plus de 7/12^e du prix réel du bien immobilier.

Bon à savoir: *La vente en viager consentie à un enfant, héritier réservataire du crédientier, est assimilée à une donation au moment de la succession si aucun prix n'a été payé ou si les autres descendants n'ont pas expressément donné leur accord.*

Comment est calculé le bouquet d'un viager ?

Le bouquet, mais aussi les rentes viagères ou le Droit d'Usage et d'Habitation, dépendent des caractéristiques de la vente.

Ces caractéristiques peuvent être techniques :

- le prix du logement vendu ;
- l'espérance de vie du vendeur (ou des vendeurs s'il s'agit d'un couple notamment) ;
- le type de viager (viager libre ou occupé, vente à terme, viager avec réserve d'usufruit, etc.).

Ou économiques (offre et demande) :

- les besoins financiers du vendeur ;
- les capacités financières de l'acheteur.

Le bouquet est généralement négocié ou fixé de manière arbitraire. En effet, la rente viagère est ensuite calculée selon le montant du bouquet choisi.

Plus le bouquet est élevé et plus la rente viagère diminue afin de conserver l'équilibre du contrat viager.

Notez cependant qu'en pratique, plus le vendeur est âgé et plus le bouquet est élevé.

En effet, la probabilité de décéder rapidement augmente avec l'âge. En augmentant le bouquet, cela permet au vendeur et à ses héritiers de s'assurer qu'un montant important a déjà été encaissé si celui-ci venait à décéder rapidement après la conclusion de la vente.

En théorie, le bouquet oscille entre 0 % et 40 % du prix du bien (sa valeur vénale). En pratique, le bouquet dépasse très rarement 30 % de la valeur de l'appartement ou de la maison vendue en viager.

PUBLICITÉ FONCIÈRE

Comment obtenir des renseignements immobiliers ?

Chaque service de publicité foncière a pour mission de porter à la connaissance de tout usager qui en fait la demande les renseignements concernant la situation juridique d'un immeuble.

Exemples :

- Identité des propriétaires successifs
- Prix des différentes ventes
- Copie des documents de vente immobilière
- Donation

La demande de documents ou renseignements est différente selon que la documentation ou le renseignement recherché a été transcrit dans les registres hypothécaires avant ou après le 1^{er} janvier 1956.

En France, la sécurité de la propriété immobilière repose sur le système de la publicité foncière. Les notaires en sont des acteurs incontournables.

Taxe de publicité foncière : définition et fonctionnement

La taxe de publicité foncière fait partie des droits de mutations qui désignent l'ensemble des taxes dues à la commune, au département et à l'état, lors de l'achat d'un bien. Comment fonctionne-t-elle ? Quel est son taux ? Bénéficie-t-elle d'une exonération ? Comment est-elle calculée ?

Droits de mutation : qu'est-ce que c'est ?

Les droits de mutation sont les droits et taxes perçus par le notaire au nom de l'État et des collectivités, lorsqu'un bien immobilier change de propriétaire. Ils concernent tous les types de mutation à titre onéreux, qu'il s'agisse d'une vente, d'un viager, d'une adjudication ou encore d'un partage de biens, pour des immeubles situés en France.

Les droits de mutation concernent tous les types d'immeubles :

- logements ;
- locaux professionnels ou commerciaux ;
- terrains.

Bon à savoir : *Les droits de mutation s'appliquent aussi aux droits afférents (usufruit, nue-propriété) ainsi qu'à certains titres de société.*

Selon la loi : « ces droits se calculent sur le prix indiqué dans l'acte de vente du bien, en prenant en compte toutes les charges et toutes les indemnités dues au vendeur. Si l'acheteur paie des charges qui doivent normalement être payées par le vendeur, comme la taxe foncière par exemple, ces charges entrent dans l'assiette des droits de mutation ».

Comment sont calculés les droits de mutation ?

Les droits de mutation changent en fonction des biens vendus (neuf ou ancien) et en fonction des départements. Ils se décomposent en plusieurs parties proportionnelles versées à l'État, au Département et à la commune où se trouve le bâtiment :

- une taxe départementale à 3,8 % ;
- une taxe communale à 1,2 % ;
- une taxe nationale versée à l'État, qui correspond à 2,37 % du montant du droit départemental.

Les droits de mutation s'élèvent donc à 5,09 % environ du prix de vente du bien immobilier.

Taxe de publicité foncière : définition, fonctionnement

La taxe de publicité foncière fait partie des droits de mutation à titre onéreux (DMTO) avec les droits d'enregistrement. L'acheteur doit la payer quand un bien change de mains. Qui la perçoit ? Le notaire qui ensuite les reverse auprès des divers interlocuteurs institutionnels cités plus haut. Comment ? C'est simple, chaque acte de vente doit être obligatoirement publié au fichier immobilier situé à la Conservation des hypothèques. Cette publication permet d'informer les personnes concernées que cette vente a lieu. Cette taxe sert donc à payer cette prestation. Elle varie selon la nature du bien :

- logement neuf de moins de 5 ans ;
- construction ancienne de plus de 5 ans ;
- terrain constructible destiné aux particuliers.

Bon à savoir : *Les constructions de moins de 5 ans ne sont pas soumises aux droits de mutation, par conséquent elles ne sont pas non plus soumises à la taxe de publicité foncière.*

Les autres cas d'exonération de la taxe de publicité foncière sont rares, elles interviennent pour :

- un achat immobilier en vue d'une revente dans un délai de 5 ans maximum ;
- un engagement de construction d'un immeuble neuf ou d'achèvement des travaux en 4 mois maximum (paiement d'un droit fixe).

Attention : *Vérifiez bien auprès de votre notaire si vous ou votre bien est éligible à ces exonérations. En effet, il vaut mieux vérifier ces données, car les décrets et lois changeant rapidement.*

Calcul de la taxe de publicité foncière

La taxe de publicité foncière est au taux actuel de 2,37 %. Elle est fixée par la commune et le département du lieu où se trouve le bien.

À quoi sert-elle ? On paye la taxe de publicité foncière afin de financer la réalisation des actes authentiques d'enregistrement et de publicité

foncière, mais aussi pour rémunérer le chef de service du bureau des hypothèques ou conservateur des hypothèques.

Le taux de la taxe de publicité foncière 2021

Le taux des droits de mutation à titre onéreux ou DMTO est variable d'un département à l'autre. Les conseils départementaux votent le taux tous les ans, même s'il reste généralement le même d'une année à l'autre. Ils sont votés pour les transactions réalisées sur la période du 1^{er} juin de l'année au 31 mai. Ainsi, les taux actuellement en vigueur sont valables du 1^{er} juin 2020 au 31 mai 2021.

LES TRAVAUX

Viager : qui paie les réparations dans le logement ?

Avant d'acquérir un bien en viager, il est important de se renseigner sur la répartition de la prise en charge des réparations et de l'entretien courant. Libre, occupé... c'est le type de viager qui détermine ce que doit payer le vendeur et l'acquéreur.

Les travaux et l'entretien du logement

À défaut de clause précise dans le contrat de vente, le nu-propriétaire (l'acheteur) ne supporte que les grosses réparations prévues aux articles 605 et 606 du Code civil, le reste des travaux et dépenses d'entretien revenant à l'usufruitier (le vendeur).

Mais ces règles ne sont pas impératives. Il peut être stipulé que l'usufruitier n'aura à sa charge que les réparations locatives incombant normalement à un locataire.

Ces précisions sont également valables en cas de droit d'usage et d'habitation.

En pratique, on conseillera aux parties d'établir dans l'acte de vente, une convention précisant les obligations respectives du débirentier et du crédirentier, après avoir fait réaliser un audit du bien vendu.

La répartition du paiement des travaux est fonction du type de viager

Dans le cadre d'un achat en viager, la répartition de la prise en charge des travaux et de l'entretien courant entre le crédirentier (le vendeur) et le débirentier (l'acquéreur) est fonction du type de viager. Dans le cadre d'un viager occupé avec usufruit, les réparations et entretiens courants du logement sont à la charge du vendeur, sauf s'il libère

totallement le bien vendu. En revanche, les grosses réparations sont payées par l'acquéreur.

Dans un viager occupé avec droit d'usage, la répartition du paiement des travaux doit être prévue dans l'acte de vente. Enfin, dans un viager libre, l'entretien courant et toutes les réparations sont à la charge de l'acheteur du bien immobilier.

LES CHARGES

La répartition des charges dans un viager

Dans le cadre d'un viager occupé, d'un viager avec un droit d'usage et d'habitation temporaire, d'un viager sans rente, d'une vente avec réserve du droit d'usage et d'habitation perpétuel et un paiement à terme et lorsque le bien est dans un immeuble collectif vertical ou horizontal, il y a répartition des charges entre le vendeur-crédirentier et l'acquéreur-débirentier. La répartition des charges est contractuelle et il existe plusieurs possibilités de répartition.

Pour éviter d'éventuels litiges ultérieurs, les deux parties ont tout intérêt à clarifier la situation en incluant une clause spécifique dans le contrat. Nous vous proposons de faire le point sur les difficultés rencontrées et les solutions existantes.

Que dit la loi ?

Il convient tout d'abord de prendre en compte de la répartition légale des charges de copropriété.

Selon les dispositions des articles 6-2 et 6-3 du décret n° 2004-479 du 27 mai 2004, la répartition légale des charges de copropriété entre le VENDEUR et l'ACQUÉREUR est la suivante :

- le paiement de la provision exigible du budget prévisionnel incombe au VENDEUR ;
- le paiement des dépenses non comprises dans le budget prévisionnel incombe à celui, VENDEUR ou ACQUÉREUR, qui est copropriétaire au moment de l'exigibilité, selon les modalités adoptées par l'assemblée générale des copropriétaires ;
- le trop ou moins perçu sur provisions, révélé par l'approbation des comptes est porté au crédit ou au débit de celui qui est copropriétaire lors de l'approbation des comptes.

Cependant, la loi permet aux parties de convenir d'une répartition différente. Celle-ci ne pourra pas être opposable au Syndicat de Copropriété ni à son représentant.

Comment être équitable ?

Cependant, il est juste de penser et d'affirmer que le bénéficiaire du droit d'usage et d'habitation « profite » de la presque totalité des prestations collectives fournies par la copropriété.

Ces prestations incluent notamment l'entretien de l'immeuble par une équipe de techniciens de surfaces, le contrat d'entretien de l'ascenseur et celui de la chaufferie. De plus, dans le cadre d'un viager occupé, c'est le vendeur qui consomme l'eau chaude et l'eau froide et qui jouit du jardin, du parc et/ou de la piscine le cas échéant. La liste des prestations dont il profite n'est pas limitative.

Le vendeur bénéficie de la presque totalité des prestations de l'immeuble (environ 70 à 80 % des prestations), il semble illogique de demander à l'acquéreur d'avancer 100 % des charges, même s'il se fait rembourser plus tard, lors de la production du décompte annuel des charges de copropriété, 70 à 80 % de celles-ci.

Il faut aussi prendre en compte le fait que l'acquéreur paie déjà mensuellement une rente viagère, qu'il est assujéti au paiement de l'impôt foncier et qu'il pourrait payer les gros travaux de copropriété mis à sa charge contractuellement. Au final, l'addition de ces sommes plus l'avance de 100 % des charges pourrait refroidir plus d'un acquéreur ! Ainsi, faire provisionner à l'acquéreur la totalité des charges irait à l'encontre de l'intérêt du vendeur qui ne trouverait plus aucun acheteur potentiel...

Imaginons également la situation d'un acquéreur-débirentier qui aurait payé et avancé la totalité des charges et posons-nous les questions suivantes :

- Que se passerait-il si le vendeur-crédirentier ne voulait ou ne pouvait pas rembourser son quota de charges ?

- L'acquéreur pourrait-il déduire la part de charges due par le vendeur, sans encourir le risque de la résolution de la vente pour non-paiement intégral des rentes viagères ?

Pour toutes ces raisons valables et pragmatiques, il est nécessaire que le vendeur-crédientier continue de payer la totalité des charges (comme avant la mise en vente de son habitation avec droit d'usage et d'habitation à son profit) et se fasse rembourser la part due par l'acquéreur. Mais quelle est la part due par l'acquéreur ? La réponse est variable car elle relève du contractuel.

Quelles sont les différentes possibilités ?

En matière de répartition des charges, il y a plusieurs possibilités. Aucune n'est meilleure qu'une autre. Il convient surtout de s'adapter à chaque situation et à chaque type d'acquéreur.

En effet, l'acquéreur peut être soit un investisseur lambda, soit un investisseur professionnel, soit un fonds de placement.

L'acquéreur averti considère que le bénéficiaire du droit d'usage et d'habitation a d'autres droits que ceux d'un locataire et que l'acquéreur a un autre statut que celui de propriétaire-bailleur. Il optera donc pour une répartition des charges qui tiendra compte du statut particulier de chacune des parties.

Au préalable de l'assemblée générale, le syndic de la copropriété produit le décompte annuel des charges qu'il soumet au vote des copropriétaires. Ce décompte, très précis, servira à calculer la part de charges due par le vendeur et l'acquéreur.

Cette répartition est la plus simple, car le syndic de copropriété produit lors du décompte annuel des charges la part due par le bailleur et la part due par le locataire.

Par ailleurs, il existe une autre forme de répartition des charges dites «répartition forfaitaire des charges de copropriété». Il s'agit de la solution la plus souvent demandée par les investisseurs.

Dans ce cas :

- Le VENDEUR réglera x % desdites charges.
- L'AQUEREUR réglera x % desdites charges.

Le vendeur paiera les charges dans leur intégralité et adressera les avis de paiement à l'acquéreur tous les 6 mois ou une fois par an lors de la production par le Syndic de la copropriété du décompte annuel de charges.

Enfin, une autre forme de répartition est parfois demandée par certains investisseurs, institutionnels ou pas, qui n'achètent qu'à la condition que la totalité des charges soit payée par le vendeur.

Ceux-ci majorent parfois la rente viagère (rente viagère + part de charges forfaitaire) pour ne pas compliquer la gestion de leur parc immobilier.

Dans ce cas :

- Le VENDEUR réglera l'intégralité desdites charges (100 %).
- L'AQUEREUR ne réglera aucune desdites charges (0 %).

Quelle que soit l'option de répartition des charges choisie, il semble prudent de la porter dans l'acte authentique. Il est également recommandé de spécifier que, dans l'éventualité où le vendeur serait défaillant ou de mauvaise foi, l'acquéreur pourra, après mise en demeure effectuée par voie d'huissier, déduire du montant de la rente ou des rentes à venir, les sommes appelées par le syndic de la copropriété jusqu'à épurement de la dette et cela sans que le vendeur ne puisse se prévaloir de l'action résolutoire pour non-paiement, total ou partiel, des rentes ou mensualités normalement dues.

Si cela devait se reproduire, l'acquéreur pourra, si bon lui semble, saisir le Juge des Référé pour obtenir une autorisation définitive.

Dans ce cas, l'acquéreur devra lors du décompte annuel des charges justifier des sommes avancées en lieu et place du vendeur.

L'acquéreur, pour le cas où il serait tenu de rembourser la part de charges qui lui incombe, devra payer lesdites charges au vendeur, sans tarder et au plus tard 15 jours après que la demande de remboursement soit formulée.

Il sera rappelé à l'acquéreur, qui acceptera sans réserve, que toute somme due entraînera l'action résolutoire. Cette clause obligera l'acquéreur à rembourser au vendeur la somme qu'il doit, au risque pour lui de voir la vente résolue. L'action résolutoire précisera cette condition.

	VENDEUR (crédirentier)	ACQUÉREUR (débirentier)
TRAVAUX	Travaux d'entretien type maintenance de la chaudière, l'installation de stores, entretien des espaces verts...	Grosses réparations, maintenance du toit, des murs de soutènement...
ASSURANCE	Assurance habitation comme pour un locataire	Assurance propriétaire non occupant
CHARGES DE COPROPRIÉTÉ	Charges dites locatives (la liste exhaustive de ces charges figure à l'annexe du décret du 26 août 1987)	Toutes les charges qui ne sont pas «locatives»

QUE SE PASSE-T-IL EN CAS DE DÉCÈS ?

Dès lors que le crédientier vient à décéder, le paiement de la rente s'achève de plein droit ainsi que l'extinction du droit d'usage, si le viager était occupé. Si plusieurs crédientiers (2 époux) ont été désignés pour bénéficier de la rente, celle-ci ne sera entièrement éteinte que par le décès du dernier des époux.

Si le décès du débirentier survient avant celui du crédientier, les héritiers obtiennent le bien en succession et doivent continuer de payer la rente. Si tel n'est pas le cas, la vente sera résiliée. Les héritiers peuvent toujours verser une somme d'argent pour mettre fin au paiement de la rente si et seulement si, une clause de « rachat de rente » a été inscrite au contrat.

LA REVENTE D'UN VIAGER

Lorsque l'on a acheté un bien en viager, il est possible de procéder à sa revente, que ce soit du vivant ou au décès du crédirentier. Néanmoins, c'est une solution envisageable, mais pas toujours avantageuse.

Dans quels cas ?

Même si ce n'est pas le but premier de la vente en viager, il est tout à fait possible de procéder à la revente du bien immobilier.

Cependant, celle-ci n'est pas toujours évidente, d'autant plus qu'il convient d'essayer de récupérer les sommes déjà versées. Ainsi, il est nécessaire de bien peser le pour et le contre avant de revendre un bien en viager. La plupart du temps, la revente a lieu en cas de problèmes financiers ou personnels.

Il n'est également pas rare de voir des héritiers revendre un bien en viager en cas de décès du débirentier.

Du vivant du crédirentier

Selon l'article 1960 du Code civil, il est possible de revendre un bien acheté en viager, même si le crédirentier ne donne pas son accord. Dans ce cas, il conviendra de l'en informer par voie d'huissier.

Le nouvel acquéreur devra cependant payer les rentes dans les mêmes conditions que le débirentier initial. Ils conviendront ensemble d'un montant versé à la signature du contrat de vente. Tout comme lors de la première vente en viager, ce montant est appelé bouquet.

Dans l'intérêt du premier acquéreur, celui-ci doit au moins correspondre à l'ensemble des sommes déjà versées.

De plus, lorsque le débirentier revend un viager, il se porte garant du nouvel acquéreur. En cas d'impayé, il se substituera à lui. Cette revente ne doit en aucun cas modifier la situation du crédirentier et le montant des rentes qui lui sont versées.

À noter : *Si la revente du viager rapporte une plus-value, celle-ci sera imposable.*

Après le décès du crédirentier

Au décès du crédirentier, le contrat de vente en viager prend automatiquement fin, et le débirentier obtient la jouissance totale du bien immobilier. La vente du bien acheté en viager se fera donc dans les mêmes conditions que pour une vente immobilière classique, mais pourra aussi être établie sous forme de viager.

Par contre, la revente peut parfois présenter peu d'intérêts, sauf si le bien immobilier a été fortement revalorisé par rapport à sa valeur initiale. Là aussi, le vendeur doit faire attention aux différentes plus-values qui pourraient être imposables.

À noter : *En cas de viager assis sur plusieurs têtes ou de réversion au conjoint, le contrat ne prend fin qu'au décès du dernier crédirentier vivant.*

Les points clés à retenir

- Le débirentier est tout à fait en mesure de revendre le viager à tout moment et sans l'accord du crédirentier.
- Après le décès du crédirentier, l'acquéreur pourra revendre le bien de façon classique ou de nouveau en viager.

La vente en viager en famille est-elle possible ?

Oui, mais « il faut être extrêmement prudent quand on pratique un viager en famille, que ce soit avec un enfant, un neveu, un cousin... La loi considère l'opération entre des parents et un enfant comme une donation déguisée. Pour y échapper, il faut que les frères et sœurs soient partie prenante de l'acte en déclarant que la transaction leur paraît sincère, et que la valeur du bien et de la rente est réelle.

L'ASSURANCE

L'assurance viager permet au débirentier de s'assurer dans le cas où il décèderait avant le crédirentier, ou au cas où le crédirentier aurait une longévité exceptionnelle.

Lors d'un décès

La vente en viager est fondée sur l'incertitude de la durée de vie du vendeur. Malheureusement, il n'est pas impossible que l'acheteur décède prématurément avant le vendeur. Si aucune assurance n'a été souscrite, c'est donc aux héritiers de prendre en charge le paiement des rentes.

Dans le cas contraire, le paiement de la rente sera à la charge de l'assurance.

Les rentes restantes sont converties en capital. Il est possible que le capital versé par l'assurance soit calculé sur le capital initial, mais ce cas est rare.

Ce capital sera reversé par l'assurance aux héritiers afin que ceux-ci soient en mesure de payer le vendeur.

Pour bénéficier de cette assurance, il faut généralement y souscrire dès la signature du contrat.

Le taux de la prime d'assurance décès est estimé selon l'âge de celui qui y souscrit, mais aussi sur le capital qu'il reste à payer.

Durée de vie exceptionnelle du vendeur

Du fait de l'augmentation de notre espérance de vie et étant donné que le contrat en viager se termine lors du décès du vendeur, beaucoup d'acheteurs souscrivent à une assurance longévité exceptionnelle.

En effet, si le propriétaire du bien immobilier connaît une durée de vie très longue, l'acheteur se trouvera dans une situation peu favorable : il paiera une somme supérieure à la valeur réelle du bien.

Pour éviter ce désagrément, les acheteurs font parfois le choix de souscrire à l'assurance longévité exceptionnelle.

Cette assurance a pour avantage de prendre en charge le paiement si celui-ci devient trop long. L'échéance de cette prise en charge est d'ailleurs planifiée dans le contrat d'assurance.

Une fois que la durée de paiement prévue dans le contrat est dépassée, la rente n'est plus indexée. Ainsi, le vendeur peut voir son pouvoir d'achat diminuer.

Il est donc important que le vendeur soit informé de cette clause. Celui-ci pourra d'ailleurs demander qu'une rente supérieure lui soit versée.

FISCALITÉ DU VIAGER

Lors d'un achat en viager, l'acheteur doit s'acquitter des frais de notaire. Le vendeur doit, quant à lui, se renseigner sur la fiscalité des rentes viagères et les taxes sur les éventuelles plus-values. Il ne faut pas oublier non plus la succession du viager, que ce soit pour le vendeur ou l'acheteur.



LES DROITS ET FRAIS DE NOTAIRE À PAYER

Comme pour toute vente immobilière, la vente en viager est soumise au paiement de droits de mutation et de frais de notaire. Ces derniers sont à la charge de l'acheteur.

Les droits de mutation et les frais de notaire

À la signature de l'acte de vente auprès du notaire du viager, l'acheteur doit payer des droits de mutation selon le prix de vente du bien.

Les droits de mutation s'appliquent à tous les types de mutations immobilières à titre onéreux dont font partie les ventes en viager. Ils concernent en outre tous les biens immobiliers et prennent en compte l'ensemble des charges et indemnités dues au vendeur.

Montant des droits de mutation

Les droits de mutation comprennent plusieurs taxes perçues par l'État et les collectivités locales avec un taux total de 5,09 %, réparti comme suit :

- une taxe départementale avec un taux de 3,60 %, ce taux peut être réduit au maximum de 1 % par les Conseils généraux ;
- une taxe communale avec un taux de 1,20 % ;
- un prélèvement de l'État avec un taux de 0,29 %.

Frais de notaire

Aux droits de mutation, s'ajoutent les frais de notaire. Dus lors d'une vente en viager, ils sont calculés sur le même principe qu'une vente immobilière classique.

Soumis au décret du 8 mars 1978, modifié par le décret du 16 mai 2006, ils sont donc établis en fonction de barèmes précis, mais seront

différents d'une vente à l'autre. En outre, ils sont à la charge de l'acheteur et comprennent :

- la rémunération du notaire, appelée « émoluments » ;
- une partie des émoluments est fixe, l'autre est proportionnelle au prix de vente ;
- les débours, qui correspondent aux sommes payées par le notaire ;
- comme pour le bureau des hypothèques, le cadastre, les frais de timbres... ;
- les droits payés au Trésor, tels que la taxe de publicité foncière ou encore la TVA.

Par ailleurs, pour les débours et les droits payés au Trésor, les frais de notaire sont également soumis au Code général des impôts.



En général, le notaire demande une provision à l'acheteur, puis lui adresse un compte définitif et détaillé lorsque le dossier de la vente est traité. Il lui reverse alors à ce moment l'éventuel trop-perçu.

En résumé, les frais de notaire sont à payer par l'acheteur. Les droits d'enregistrement d'un achat d'un viager occupé ne sont pas calculés sur la valeur vénale du bien, mais tiennent compte de la réduction du prix lié au droit d'usage et d'habitation.

IMPÔTS LOCAUX


Dans le cas d'un viager « occupé », c'est donc le vendeur qui en est redevable. De même, lorsqu'il conserve un droit d'usage et d'habitation sur le logement vendu, l'acte de vente prévoit généralement qu'il aura la charge du paiement de la taxe foncière.

IMPÔT SUR LE REVENU (IR)



La rente viagère perçue par le vendeur est, en tant que revenu, imposable... À la date du premier versement, la fraction imposable est fixée de la manière suivante : 50 % de la rente si le vendeur a entre 50 et 59 ans, 40 % de la rente si le vendeur est âgé de 60 à 69 ans, ou 30 % de la rente si le vendeur est âgé de plus de 69 ans.

IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

IMPOT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE



		VIAGER LIBRE	VIAGER OCCUPÉ si le débirentier est un présomptif héritier	VIAGER OCCUPÉ si le débirentier n'est pas un présomptif héritier
IFI DÉBIRENTIER (ACQUÉREUR)	ACTIF	Valeur en pleine propriété du bien	Non imposable	Valeur en pleine propriété du bien diminuée de la valeur du droit d'usage
	PASSIF	Le capital constitutif de la rente viagère est une dette déductible (barème de la notice n°2725-NOT-D) fourni par l'administration fiscale)	/	Le capital constitutif de la rente viagère est une dette déductible (barème de la notice n°2725-NOT-D) fourni par l'administration fiscale)
IFI CRÉDIRENTIER (VENDEUR)	ACTIF	Non imposable	Valeur en pleine propriété du bien	Valeur du droit d'usage (=60 % de la valeur d'usufruit)

L'acheteur d'un viager « occupé » doit déclarer à l'IFI la valeur de la nue-propriété du bien. Si le viager est « libre », il déclare la pleine propriété et le vendeur n'est pas imposé.

Exemple: pour un logement valorisé à 200 000 € et un vendeur âgé de 78 ans, la valeur du droit d'usage est de :

- l'usufruit représente 30 % de la pleine propriété = 60 000 € ;
- le droit d'usage et d'habitation représente 60 % de l'usufruit valorisé à 60 000 € = 36 000 € valeur du droit d'usage ;
- s'il est soumis à l'IFI, le débirentier déclare à l'actif de l'IFI 164 000 € (valeur pleine propriété 200 000 € – droit d'usage 36 000 €) et au passif le capital représentatif de la rente viagère ;
- s'il est soumis à l'IFI, le crédirentier déclare à l'actif de l'IFI 36 000 € (valeur de son droit d'usage).

LES PLUS VALUES

Les conditions légales concernant l'imposition des plus-values sont assez particulières lors d'une vente en viager. Pour rappel, c'est un contrat de cession immobilière qui oblige l'acheteur à verser des rentes périodiques au vendeur et ce, jusqu'au décès de ce dernier.

Définition de la plus-value immobilière

La plus-value immobilière est en fait un impôt d'un taux de 36,20 % assujéti à la somme obtenue par la différence entre le prix de revient et le prix de vente du bien immobilier. L'imposition comprend notamment 19 % d'impôts + 17,20 % de prélèvements sociaux. Bien sûr, il faut aussi parfois tenir compte des exonérations et des abattements exceptionnels. Dans le cadre d'une vente en viager, la plus-value peut être importante en cas de décès prématuré du crédirentier. Toutefois, il est souvent difficile de définir le prix de revient et le prix de vente; ce qui pourrait poser certains problèmes sur la détermination de la plus-value.

Détermination du prix de vente en viager

Déterminer le prix de vente lors d'une vente en viager revient à calculer la somme du capital de la rente et du bouquet. Il doit bien correspondre au montant inscrit dans l'acte de vente à partir duquel, les droits d'enregistrement sont calculés. Notons que même si le paiement du prix de vente est échelonné selon un accord établi entre le crédirentier et le débirentier, l'impôt sur la plus-value doit être acquitté immédiatement au moment de la vente par le notaire qui prend en charge l'exécution des démarches de transactions.

Détermination du prix de revient

Le prix de revient lors d'une vente en viager est équivalent à la valeur totale de la rente combinée au montant du bouquet. Quelques

particularités sont toutefois à prendre en compte. En effet, si le vendeur n'est pas décédé au moment où l'acheteur va conclure un contrat de revente, le prix de revient sera calculé en fonction des annuités versées. Pour régler les problèmes pouvant occasionner le caractère incertain de la vente en viager, il est possible de remplacer le total des arrérages versés et le capital de la rente à verser ultérieurement au capital de la rente défini au moment de la vente. La même procédure est acceptée dans le cas où un acquéreur décide de mettre en vente un bien immobilier acquis en viager.

Les abattements et exonérations de la plus-value immobilière

Selon la loi, l'exonération des plus-values immobilières est validée en cas de revente du bien qui sert de résidence principale. La vente d'une résidence secondaire à un prix excédant les 150 000 euros n'est donc pas soumise à ce régime. L'abattement des plus-values est également défini selon la durée de conservation du bien immobilier. Dans le cas où cette durée de détention est équivalente à 30 ans ou plus, le vendeur bénéficie d'un abattement pouvant atteindre 100 %. L'impôt sur la plus-value est dans ce cas anéanti. Il existe également des conditions d'abattement exceptionnel.

Paiement

La déclaration et le paiement de la taxe sur les plus-values s'effectuent au moment de signature du contrat de vente chez le notaire.

Ce dernier paye la taxe pour le compte du vendeur; le calcul du bouquet et des rentes viagères versées au vendeur s'effectue après déduction de la taxe sur les plus-values.

Si le vendeur n'est pas imposable au titre des plus-values, l'acte de vente doit préciser la nature et les motifs de cette exonération.

En résumé, il y a plus-value immobilière si l'acquéreur réalise un bénéfice entre la revente du bien et son prix d'acquisition

S'il s'agit d'une résidence principale, le vendeur est exonéré.



LA SUCCESSION

Le viager, qu'il soit immobilier, financier ou en prêt hypothécaire, a des conséquences sur votre succession et pour vos héritiers.

Viager immobilier

Le viager immobilier a des conséquences différentes sur la succession selon les situations : décès du vendeur (crédirentier) ou de l'acheteur (débirentier), vente en viager à un membre de la famille.

S'agissant des héritiers du vendeur, ces derniers n'ont plus aucun droit de succession sur le bien immobilier, puisqu'il a été vendu en viager et ne fait donc plus partie de la succession. Les autres biens immobiliers éventuels détenus par le vendeur ne sont, quant à eux, pas concernés et reviennent de droit aux héritiers.

En cas de rente réversible sur le conjoint ou un membre de la famille direct (parent, enfants, petits-enfants...), le ou les bénéficiaires de la réversion continueront à bénéficier de la rente viagère, et ce, sans devoir payer de droits de succession (art. 793 du Code général des impôts).

En revanche, les héritiers de l'acheteur sont tenus de payer la rente viagère en succession. S'ils ne se tiennent pas à cette obligation, le vendeur pourra récupérer le bien. Pour ne pas avoir à payer la rente viagère, les héritiers peuvent cependant renoncer à leur part d'héritage. Il est également possible d'opter pour la revente du viager, et ainsi s'acquitter des sommes dues au vendeur.

En outre, afin d'éviter aux héritiers de payer la rente viagère lors de la succession, de nombreux acheteurs optent pour une assurance viager du type décès.

Par ailleurs, si le bien en viager a été vendu à un enfant, la vente peut être considérée comme une donation déguisée au moment de la succession, et les autres enfants pourront demander à ce que la valeur

du bien immobilier soit rapportée à l'héritage. Il est donc préférable de demander l'accord des autres héritiers directs avant d'effectuer une vente en viager à l'un d'eux.

Sachez également que si un propriétaire vend son bien en viager à un enfant en se réservant l'usufruit du bien, celui-ci fera partie de la succession à son décès, puisqu'il en reste fiscalement propriétaire.

Pour éviter de payer des droits de donation, vendre en viager permet de donner de son vivant une partie ou la totalité du bouquet à ses enfants et petits enfants.

Viager financier

Lors de la souscription d'un viager financier, il est possible de prévoir une rente réversible au bénéfice du conjoint, mais aussi d'une tierce personne. Dans ce cas, au décès du souscripteur, la rente continue à être versée au bénéficiaire de la réversion. Selon l'article 793 du Code général des impôts, cette réversion est exonérée de droits de succession pour les héritiers directs tels qu'enfants et petits-enfants. Par contre, dans les autres cas, elle sera taxée au titre des droits de succession.

Prêt viager hypothécaire

Au décès de l'emprunteur ou du dernier des co-emprunteurs, le bien immobilier faisant l'objet du prêt viager hypothécaire revient de droit à l'organisme de crédit spécialisé qui le revendra pour se rembourser.

Cependant, si les héritiers veulent conserver le bien immobilier, ils ont la possibilité de régler eux-mêmes la dette due à l'organisme de crédit spécialisé. Néanmoins, ce n'est pas toujours chose aisée, tout dépend du montant du crédit restant.

LA FIN DU CONTRAT

Mettre fin à un viager : les causes d'arrêt du contrat

Une des spécificités du viager est que ce mode de transaction immobilière a une date de fin aléatoire. S'il est certain que le viager prend fin (classiquement au décès du vendeur), impossible pour l'acheteur de savoir quand.

Il existe une multitude de raisons pour lesquelles le contrat viager peut se terminer.

La revente du viager

L'acheteur est en droit de revendre le contrat viager qu'il a contracté quelques années (ou quelques mois...) plus tôt. Se pose alors la question de savoir de quelle manière le viager peut être revendu et à quel prix. L'acheteur reste également solidaire de la dette et de la solvabilité du nouvel acheteur.

Le décès du vendeur

Le viager prend fin au décès du vendeur. Il s'agit du cas le plus courant.

La revente du viager à un assureur

Si l'acheteur du viager le souhaite, il peut revendre le capital constitutif des rentes du viager à un assureur.

La libération anticipée du viager

La libération anticipée du viager peut intervenir à n'importe quel moment tout au long de la vie du contrat viager. Il ne s'agit pas de la

fin du viager à proprement parler, mais le contrat subit des modifications : l'acheteur peut prendre possession des lieux en contrepartie d'une hausse de la rente viagère.

À la suite du décès, l'acquéreur prend possession de son bien. Les clés lui sont restituées et les meubles enlevés par les héritiers. Le contrat de vente prévoit en général les modalités relatives à la prise de possession du bien par le vendeur. Aucune autre formalité n'est à remplir.

En cas de méconnaissance des héritiers, rapprochez-vous de votre notaire, voire du juge.

Notez que la vente en viager est considérée comme nulle si le crédientier (le vendeur) meurt dans les 20 jours de la signature du contrat, dès lors que le décès est imputable à une maladie dont il était atteint à cette date. En effet, l'aléa caractérisant la vente en viager n'existe pas ici.

CONCLUSION

Popularisée en son temps par un film comique désormais entré dans la mémoire collective des Français, la vente en viager est une formule originale et attractive de transaction immobilière. Bien loin d'être tombé en désuétude, **le viager connaît aujourd'hui un regain de vigueur** du fait du vieillissement progressif de la population et du besoin chez la majorité des personnes âgées de toucher un complément de revenus pour garantir la sérénité de leurs vieux jours.

Tant et si bien que les organismes immobiliers sont de plus en plus nombreux à se spécialiser sur ce type de vente, notamment en Île-de-France et dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur qui concentrent à elles seules plus de 80 % des annonces. Attention toutefois : **l'acheteur et le vendeur en viager ne doivent s'engager qu'en toute connaissance de cause**, en ayant notamment bien compris leurs obligations respectives.

L'actualité de nos jours, nous pousse pour chacun de nous à reculer dans notre lancée inhumaine, de façon à nous stopper net dans cet effroyable élan. Tout en faisant machine arrière, nous reprenons à petits pas de fourmis le cycle de la VIE. Aujourd'hui nos aînés, qui nous ont montré notre chemin, ont autant besoin de nous pour continuer paisiblement leur route sur cette terre en ayant plus de sécurité afin de croire et de voir véritablement leurs souhaits et rêves se réaliser.

Je ne suis pas là par hasard dans cette voie immobilière viagère ; l'approche des autres et particulièrement nos aïeux m'émeut. Ensemble nous parviendrons à mettre à contribution cette spirale d'entraide à travers tous les esprits de chacun de nous.

Le viager en est la preuve primaire !

Nous espérons que cet ouvrage aura répondu à toutes vos questions sur le viager, et que vous pourrez ainsi soit investir soit vendre en toute connaissance de cause.

N'oubliez pas que pour être le mieux renseigné et aiguillé et surtout afin d'éviter tout souci pendant la vie de votre contrat viager, il est vivement conseillé de faire appel à un professionnel du viager expérimenté, reconnu et proche de vous.

GLOSSAIRE

Acte authentique

Acte reçu obligatoirement par un officier public et ministériel par exemple un notaire.

Arrérages

Somme d'argent versée périodiquement à un créancier sous forme d'intérêts au titre d'une rente ou d'une pension.

Bouquet

Paielement d'un capital initial à la signature du contrat de vente.

Clause résolutoire

Clause d'un contrat prévoyant à l'avance sa résiliation automatique dans le cas où l'une des parties ne respecte pas ses obligations contractuelles. La résiliation ne peut donc être contestée devant les tribunaux.

Crédirentier

Vendeur du bien en viager, bénéficiaire d'une rente viagère.

Crédit vendeur

Prêt accordé directement entre le vendeur et l'acheteur d'un bien. Le taux, le montant et la durée du crédit vendeur sont librement fixés par les parties, mais certains pré requis s'imposent

Débirentier

Acheteur du bien en viager, nommé ainsi car il est le débiteur de la rente en viager.

DUH

Droit d'usage et d'habitation: droit d'utiliser un bien immobilier dans les limites des besoins personnels.

Indexation de la rente

La rente versée au crédirentier par le débirentier, lors d'un achat en viager, peut être sur une durée plus ou moins longue. Ainsi, la rente est soumise à une revalorisation pour que le crédirentier conserve la même valeur en terme de pouvoir d'achat.

Nue-propriété

Action de posséder un bien, mais de ne pas en avoir la jouissance (l'usufruit).

Rente (viagère)

Somme d'argent versée mensuellement, trimestriellement ou annuellement à un bénéficiaire jusqu'à son décès. Son versement se fait en contrepartie de l'abandon d'un bien immobilier ou d'un capital financier.

Privilège de vendeur

Privilège constaté lors d'un acte notarié et qui garantit au prêteur de pouvoir être indemnisé en priorité.

Usufruit

Droit permettant à son titulaire (l'usufruitier) de jouir d'un bien dont une autre personne a la propriété (le nu-propriétaire), à charge pour l'usufruitier d'en assurer la conservation.

Valeur vénale du bien

Valeur qu'il est possible d'obtenir en cas de revente, aux regards des conditions actuelles sur le marché. Elle se détermine en fonction de la valeur des biens similaires mis en vente.

Vente à terme

Vente d'un bien immobilier dont l'acquéreur fera un paiement comptant et des mensualités sur une durée déterminée à l'acte authentique, sous réserve éventuelle d'une réserve d'un Droit d'Usage et d'Habitation (DUH) par le vendeur.

Viager

Droit dont jouit une personne pendant sa vie, mais qui n'est pas transmissible à ses héritiers après son décès.

Viager libre

Le vendeur ne conserve pas le droit d'usage et d'habitation et l'acquéreur a la jouissance immédiate du bien, soit en l'occupant, soit en en percevant les loyers.

Viager occupé

Vente d'un bien immobilier dont le crédientier se réserve un droit d'usage et d'habitation (DUH) sur le bien. Le vendeur (credientier) continue de vivre chez lui tout en percevant une rente à vie.

BIBLIOGRAPHIE

Les professionnels et spécialistes du viager ont publié et partagé leur savoir-faire sur le web. Une sélection de leurs meilleures publications a été incluse dans ce livre. Voici une liste de référence de sites internet qui ont été utilisés pour réaliser cet ouvrage.

Le viager.com est un guide où l'on retrouve toutes les informations nécessaires pour l'achat d'un viager, il insiste particulièrement sur les risques de l'achat.

Jurifiable est un service d'information juridique et de mise en relation avec des avocats qui permet de trouver facilement et rapidement une information juridique en ligne sur le viager.

Sur Jurifiable il y a un accès libre à **des milliers de fiches et de notices explicatives rédigées par des experts.**

Viager Europe, fondé en 1964 par Monsieur Jacques Daubry, instigateur de nombreuses initiatives dans le domaine du Viager, dont la création de l'Association Nationale pour la Défense des Intérêts des Rentiers Viagers (A.N.D.I.R.V.) est aujourd'hui dirigée par Venance Gaymard, directeur et Président de l'A.N.D.I.R.V.

Legifrance est un service public de la diffusion du droit qui présente les derniers articles de loi sur le viager.

Viager Etude Lodet, Réseau National depuis 1942, Expert viager sur toute la France.

Azur Viager est spécialiste du viager en achat et vente sur le Var, les Alpes Maritimes et en Île de France.

Univers Viager est un réseau d'experts spécialisé dans la vente en viager.

Vitapeunia, société de conseil spécialisée dans le calcul de viager immobilier. Elle aide les particuliers et les professionnels de l'immobilier à trouver des viagers.

Renée Costes, est aujourd'hui le N° 1 du viager et de la nue-propiété en France et le partenaire exclusif du fonds viager CERTIVIA.

Logement-viager renseigne sur les aspects juridiques et financiers du viager. Il explique de manière simple le fonctionnement du viager et l'intérêt de celui-ci pour les seniors.

BM Finance, expert conseil accompagne dans la gestion et la valorisation du patrimoine. Il est l'un des spécialistes du viager sur la France et connaît parfaitement le domaine.

Viagimmo, créé par Sophie Richard, viagériste et juriste spécialisée en droit immobilier, en 2017 dirige un réseau d'agences immobilières spécialisées dans le viager, la vente à terme et la gestion viagère.

Tacotax, donne accès en libre service à des fiches par thème pour expliquer comment améliorer notre situation fiscale, réduire nos impôts, devenir propriétaire et développer son patrimoine, les avantages du viager...

Viager Ooreka, à travers son guide explique comment choisir la bonne solution et quelles sont les démarches à effectuer pour un achat ou une vente en viager.

Lamy-expertise explique les subtilités et mécanismes de ce type de transaction immobilière dans un dossier sur le viager. Que l'on se place du point de vue du futur acquéreur ou bien de celui

du vendeur, la vente en viager est une solution qui présente de nombreux avantages.

Le journal du net met à disposition de nombreux articles sur des points très particuliers qui concernent le viager, comme la rente viagère, le calcul du prix, la notion d'usufruit...

Viva Viager Expert du Viager sur Paris et en région parisienne depuis plusieurs années.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	5
INTRODUCTION	7
QU'EST-CE QUE LE VIAGER ?	9
Le viager immobilier.....	9
Les types de viager	11
Les avantages du viager	29
À qui s'adresse l'achat en viager ?	38
À quel âge vendre en viager ?.....	40
Acheter en viager, combien ça coûte ?	42
LE CONTRAT DE VENTE EN VIAGER	43
Le principe de la vente en viager	44
Les conditions du contrat de vente en viager.....	50
Les obligations du crédirentier et du débirentier	54
Les particularités de la vente.....	59
Paiement de la rente	61
L'espérance de vie	62
Indexation de la rente et revalorisation annuelle.....	64
Les litiges de la vente en viager	70
LE PAIEMENT D'UN VIAGER	75
Le calcul du prix	76
Évaluation du bien en viager libre.....	82
Évaluation du bien en viager occupé	83
La valeur du bien	84
La rente viagère	87
Défaut de paiement de la rente.....	90
Rachat de la rente.....	93
Le bouquet	94
La vente en viager sans bouquet	94
Publicité foncière	97
Les travaux.....	101
Les charges.....	103

Que se passe-t-il en cas de décès?	108
La revente d'un viager.....	109
L'assurance	112
FISCALITÉ DU VIAGER	115
Les droits et frais de notaire à payer	116
Impôts locaux.....	118
Impôt sur le revenu (IR).....	118
Impôt sur la fortune immobilière (IFI).....	119
Les plus values.....	121
La succession	124
La fin du contrat	126
CONCLUSION	129
GLOSSAIRE	131
BIBLIOGRAPHIE	135

LE VIAGER C'EST LA VIE

Le viager c'est la vie, s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels désirant tout savoir sur le viager. Cet ouvrage passe en revue au travers de questions-réponses tous les aspects de l'achat ou de la vente d'un viager. Pourquoi acheter ou vendre en viager ? Quels en sont les avantages ? Quel type de viager choisir ?

Vous trouverez toutes les étapes de la vente détaillées : son fonctionnement, ses spécificités juridiques et les conséquences... Ce guide vous aidera à faire le bon choix pour réussir votre projet dans les meilleures conditions.

Vous comprendrez comment grâce au viager, vous pourrez améliorer vos revenus, vendre votre bien tout en restant chez vous, et optimiser la gestion de votre patrimoine. Ce livre clair et complet vous accompagnera tout au long de vos démarches.

Michaël ABIZDID

L'auteur a de nombreuses années d'expérience dans l'immobilier, notamment dans le viager. Il est à l'initiative de plusieurs startup, toutes innovantes les unes par rapport aux autres dans ce secteur. Sa vision optimiste de l'avenir nous convainc que le viager c'est la vie.

Son objectif est de familiariser tout à chacun et de vulgariser le viager. Pour renforcer cette vision, il a lancé une startup de fonds d'investissement de viagers. En achetant plusieurs viagers il réduit de manière significative les risques et augmente les bénéfices.

Au travers de ses différentes rencontres professionnelles, il a souhaité partager son expérience et son point de vue pour réussir chaque opération. « Le viager c'est la vie ! », selon Michaël Abizdid. D'une part avec la garantie d'une rente versée et d'autre part avec des revenus garantis pour les futurs investisseurs avec une bonne rentabilité.

Pour lui, « Le viager reste le meilleur moyen d'assurer une sécurité, un complément de retraite qui permet une meilleure qualité de vie en bénéficiant rapidement du versement d'un capital, mais surtout, de s'assurer une retraite sereine, en percevant une rente jusqu'à la fin des jours, tout en demeurant dans sa maison ».

