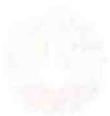


VENDRE EN VIAGER : LES CLÉS POUR SE DÉCIDER

De nombreux seniors songent au viager pour percevoir un complément de revenus toute leur vie sans quitter leur logement. D'autres solutions existent, qui répondent aux mêmes besoins. Tout ce qu'il faut savoir avant de se lancer... ou pas. **ANNE BANCE**



DES IMPÔTS ALLÉGÉS

🔗 Le bouquet n'est pas imposable si vous vendez votre résidence principale, car elle n'est pas soumise à la taxation des plus-values. En revanche, il l'est dans le cas d'une résidence secondaire ou d'un investissement locatif. Quant à la rente, elle est soumise à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux (17,2 %) sur seulement 30 % de son montant si vous avez 70 ans au moins lors de la vente (40 % si la cession est réalisée entre 60 et 69 ans).

EN COUPLE

Quand deux personnes mariées sont copropriétaires d'un bien, ils doivent le vendre en viager ensemble. Ils perçoivent une rente réversible entre eux, sans frais et sans condition.

Compléter sa retraite et financer des projets

Si vous vendez une maison ou un appartement en viager, vous recevez le jour de la vente un capital, le « bouquet » (qui représente souvent entre 20 % et 25 % de la valeur estimée du logement). L'acquéreur vous versera également chaque mois, votre vie durant, une rente d'un montant convenu à l'avance. En outre, vous conservez le droit d'occuper le bien aussi longtemps que vous le souhaitez.

« Les seniors utilisent souvent leur bouquet pour faire des donations à leurs enfants ou des travaux d'amélioration, ou encore d'adaptation, dans leur résidence principale », souligne Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo. La rente, elle, constitue un complément de retraite. Selon vos besoins, il est possible de demander un capital plus important assorti d'une rente plus faible, ou l'inverse.

Amortir la hausse du coût de la vie liée à l'inflation

La faible revalorisation des retraites ces dernières années et la poussée de l'inflation depuis deux ans contraignent de plus en plus de personnes à chercher des compléments de revenus qui suivent la hausse du coût de la vie. C'est le cas de la vente en

viager: la rente sera revalorisée chaque année en fonction de la hausse des prix calculée par l'Insee. Le crédientier (c'est-à-dire le vendeur qui reçoit la rente viagère) voit ainsi son pouvoir d'achat protégé. En revanche, la perspective de voir la rente revalorisée fortement ces prochaines années, si l'inflation reste élevée, peut effrayer d'éventuels acheteurs.

Alléger ses charges

L'usage veut que le vendeur en viager ne paie ni la taxe foncière ni les gros travaux dans le logement ou la copropriété. Il est simplement responsable de l'entretien courant du bien et règle la quote-part des charges de copropriété qui incomberait normalement à un locataire. Toutefois, veillez à ce que la répartition précise des frais figure dans le contrat de vente, ce qui permet d'éviter tout litige avec le futur propriétaire. « Aujourd'hui, certains accords sont aussi conclus entre le vendeur et l'acheteur avant la transaction, lorsque le logement, s'il est une passoire thermique, exige de très lourds travaux. L'acheteur peut accepter, par exemple, d'en financer une partie tout de suite, pour diminuer la facture énergétique du crédientier, et le vendeur accepte de régler l'autre partie, grâce au bouquet qu'il reçoit » constate Sophie Richard.



Protéger son conjoint

La rente peut être réversible sur le conjoint ou le partenaire pacsé qui la recevra donc à la place du vendeur si ce dernier disparaît. « Attention, il est possible de prévoir une rente réversible entre concubins, mais cela donnera lieu à de lourds droits de succession », souligne Stanley Nahon, directeur général du groupe Renée Costes. Seuls les époux mariés ou les partenaires pacsés héritent en effet l'un de l'autre en étant exemptés de toute fiscalité.

À SAVOIR

Une rente réversible sur le conjoint est souvent plus faible qu'une rente destinée à un seul bénéficiaire, car elle est calculée en fonction de l'espérance de vie du couple, plus élevée que celle d'une personne.

Les conditions pour réussir la vente

→ ÊTRE PROPRIÉTAIRE

Si vous ne détenez que l'usufruit d'un logement, ou êtes en indivision avec ...

BOUQUET ET RENTE VIAGÈRE POUR UN BIEN VALANT 250 000 €				
		Homme	Femme	Couple
68 ans	Bouquet	50 000 €	50 000 €	50 000 €
	Rente viagère	373 €/mois	246 €/mois	178 €/mois
79 ans	Bouquet	80 000 €	80 000 €	80 000 €
	Rente viagère	629 €/mois	415 €/mois	332 €/mois
88 ans	Bouquet	100 000 €	100 000 €	100 000 €
	Rente viagère	983 €/mois	814 €/mois	655 €/mois

QUELLE RENTE ESPÉRER?

Pour un logement d'une valeur de 250 000 €, voici un exemple (ci-contre) de répartition entre rente et bouquet, selon que le vendeur est un homme, une femme (la rente est plus faible, car l'espérance de vie meilleure) ou un couple, et selon l'âge au moment de la transaction. Source: Viagimmo.

LE BIEN PEUT ÊTRE OCCUPÉ... OU NON

Les logements vendus en viager sont dans plus de 90 % des cas occupés : le vendeur y réside toujours. On parle de « viager occupé ». Mais vous avez aussi la possibilité de céder un bien dans lequel vous ne vivez plus : une ex-résidence secondaire, un appartement vide ou donné en location, etc. « L'acquéreur pourra en disposer (s'y installer ou le louer) dès le jour de la signature de la vente, à condition bien sûr de continuer à régler la rente », indique Stanley Nahon. C'est ce qui est appelé le « viager libre ». Pour certains seniors, cette solution est plus pratique que de louer cet appartement. Cela évite les tracas de la gestion locative et le risque d'impayés de loyers. Qui plus est, la fiscalité de la rente viagère, notamment pour ceux qui ont plus de 70 ans, est souvent moins lourde que celle des revenus locatifs.

ET SI L'ACHETEUR DÉCÈDE?

Ses héritiers sont tenus de payer la rente à leur tour s'ils ne veulent pas perdre le bien malgré toutes les sommes déjà versées. S'ils n'ont pas les moyens, ils préféreront en général revendre le bien à un acquéreur prêt à continuer à vous verser la rente promise.



vos enfants, par exemple, il ne vous est pas possible de vendre en viager.

→ AVOIR AU MOINS 65 ANS

Avant 65 ans, l'espérance de vie étant très importante, la rente proposée est généralement trop faible pour être utile. Les acheteurs sont en outre peu nombreux, car ils redoutent d'avoir à la verser pendant plusieurs dizaines d'années.

La plupart des transactions ont donc lieu entre les 70 et 85 ans du vendeur.

Au-delà de 90 ans, exigez un capital important (souvent 50 % à 70 % du montant du bien vendu), car la rente risque d'être versée peu de temps.

→ ACCEPTER DE DÉSHÉRITER SES ENFANTS

Ils n'auront plus aucun droit sur le logement, même si la rente n'est en réalité versée que quelques mois pour cause de décès prématuré.

En revanche, vous pouvez, bien sûr, leur transmettre à votre guise le bouquet.

→ ÊTRE CERTAIN DE NE PAS DÉMÉNAGER

Une fois votre logement vendu en viager, vous ne pouvez pas le vendre une seconde

fois pour partir à l'autre bout de la France, vous rapprocher de la mer ou de vos enfants. La seule solution sera de trouver un autre logement à vos frais et de libérer le bien pour l'acheteur.

Vous n'avez pas le droit de louer le bien, même si vous n'y vivez plus, car vous disposez seulement du droit de l'occuper.

→ DISPOSER D'UN LOGEMENT ATTRAYANT

Il est évidemment plus facile de trouver un acquéreur si vous disposez d'un logement recherché sur le marché immobilier, pour sa situation, sa superficie ou son bon état (l'acquéreur peut redouter d'avoir à financer trop de travaux, notamment liés à la rénovation énergétique). Toutefois, les spécialistes du viager assurent qu'il est possible de vendre partout en France, dans la mesure où le prix est adapté et à condition d'être patient dans les zones rurales ou les petites villes où les acquéreurs sont moins nombreux.

→ ÊTRE RAISONNABLE SUR LE PRIX

La valeur de votre logement, expertisé par un professionnel, sert de base au calcul de la rente et du bouquet. « Il est

donc important qu'il soit évalué à son juste prix. Si l'estimation est trop généreuse, vous peinerez à trouver un acquéreur. Si elle est trop faible, vous serez lésé », prévient Éric Guillaume, fondateur de Virage-Viager. Aujourd'hui, il est sage, par exemple, de tenir compte de la tendance baissière du marché immobilier. La rente, elle, est établie en fonction de tables de mortalité (qui calculent, d'après les statistiques, l'espérance de vie pour les hommes et les femmes à chaque âge) identiques à celles qu'utilisent les assureurs. Mais les viageristes n'utilisent pas tous les mêmes. Vous avez tout intérêt à demander l'avis de plusieurs spécialistes pour comparer les propositions

Les précautions à prendre avant de signer

→ ÉVALUER LA SOLVABILITÉ DE L'ACQUÉREUR

Le principal risque du viager est que l'acquéreur n'ait un jour plus les moyens de payer la rente promise. Avant de lui céder le bien, il est donc sage d'étudier sa situation financière et professionnelle.

→ BIEN RÉDIGER LE CONTRAT

« Le contrat de vente doit prévoir un privilège spécial du vendeur, qui permet au créancier d'être prioritaire sur tous les autres créanciers dans le cas où l'acquéreur est en difficulté financière », précise Sophie Richard. Le contrat doit aussi impérativement comporter une clause résolutoire, rédigée avec soin par un spécialiste pour ne laisser place à aucune ambiguïté. Grâce à elle, la vente sera automatiquement annulée si la rente n'est pas versée pendant plusieurs mois. Vous récupérerez ainsi la pleine propriété du bien et, si besoin, pourrez le revendre en viager à une autre personne.

Mais, même si cette sanction est automatique en vertu de la clause résolutoire, elle doit être enclenchée par un juge. Vous serez donc quand même tenu d'engager une procédure en justice, parfois éprouvante, longue et difficile à financer.

Le juge peut décider l'annulation de la vente sans compensation pour l'ex-acquéreur. Dans ce cas, le capital et les rentes déjà payées n'ont pas à lui être restitués. Elles vous restent acquises à titre d'indemnités. Mais le tribunal peut aussi prévoir à l'inverse que l'acquéreur doit récupérer au moins une partie de ce qu'il a déboursé, par exemple, une part des rentes qu'il a réglées.

→ PRÉVOIR UN ÉVENTUEL CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE

En pratique, si vous vendez en viager, le risque d'avoir à mener une procédure pour impayés contre l'acquéreur est assez faible. En général, un acheteur en difficulté, sachant qu'il risque de perdre le bien, préfère le revendre avant. Il doit dans ce cas trouver un nouvel acquéreur en viager qui continuera à vous verser la rente promise et récupérera à terme le bien pour lui. Ces reventes sont loin d'être exceptionnelles. Selon certains experts, elles concernent de 20 % à 25 % des viagers.

Il est difficile de choisir vous-même ce nouveau propriétaire, et donc vous n'avez pas la possibilité de mesurer sa solvabilité pour éviter les impayés. « Le contrat de vente peut simplement prévoir que vous devez donner votre agrément », précise Sophie Richard. Vous restez cependant relativement protégé, car le premier acheteur reste solidaire du paiement de la rente même après qu'il a cédé le bien. « Si le second acquéreur ne paie pas, vous pouvez donc vous retourner aussi contre le premier », indique Stanley Nahon. Mais ces procédures demeurent difficiles à vivre et onéreuses.

→ ÉVOQUER LA QUESTION DES TRAVAUX

Si votre logement est une passoire thermique ou est très dégradé, ce point est à évoquer avec les éventuels acquéreurs avant de signer. Ces dépenses étant en général à la charge du propriétaire, il est important qu'il accepte de les financer afin que votre logement reste confortable à habiter. Certains créanciers se plaignent en effet parce que l'acheteur rechigne à faire les travaux nécessaires. ●●●

VENDRE À SES ENFANTS EN VIAGER

C'est risqué. L'administration fiscale peut imaginer que l'opération a pour but d'éviter les droits de succession et que la vente a été faite à prix réduit pour favoriser les enfants. Le calcul de la rente et du bouquet doit donc être au-dessus de tout soupçon, et les sommes, réellement versées (gardez les justificatifs).

DÉPART ANTICIPÉ, RENTE MAJORÉE

Si vous avez vendu en viager et décidez un jour de quitter le logement que vous occupez, pour aller en maison de retraite, par exemple, l'acquéreur fait une bonne affaire, puisqu'il récupère le bien plus tôt que prévu. C'est pourquoi les contrats de vente bien ficelés prévoient, dans ce cas, qu'il doit vous verser, le moment venu, une rente plus importante, de 30 % à 40 % en moyenne.

UN ACTE IRRÉVERSIBLE

La transaction ne peut être annulée qu'en cas d'escroquerie ou de décès du vendeur atteint d'une maladie connue au moment de la vente, dans les vingt jours qui suivent la signature.

→ EN PARLER AUX ENFANTS

Leur accord n'est pas obligatoire. Mais la vente en viager les prive de leur héritage pour le bien concerné. « Ils sont en pratique généralement favorables à l'opération, car ils n'ont pas les moyens financiers d'aider leurs parents et sont heureux qu'une autre solution soit trouvée », souligne Stanley Nahon.

→ S'ENTOURER DE CONSEILS AVISÉS

Les spécialistes du viager proposent le plus souvent leurs services pour toute la durée du contrat, c'est-à-dire aussi longtemps que la rente sera versée. Ils pourront, par exemple, calculer pour vous la revalorisation annuelle de la rente et vous guider en cas d'impayés. Mais ce n'est pas gratuit. Certains prélèvent des honoraires lors de la vente pour financer cette assistance les années suivantes. D'autres facturent chaque année des frais de gestion sur les rentes.

→ S'ASSURER QUE LES CALCULS SONT AJUSTÉS

De la valeur du bien sera déduite celle du droit d'occupation que vous conservez, en fonction de l'espérance de vie. Le montant ainsi obtenu est le prix de vente, ensuite réparti entre le bouquet et la rente, elle aussi variable selon l'espérance de vie. Comparer les propositions de plusieurs spécialistes vous permettra de vous assurer que leurs calculs se recoupent.

UNE ALTERNATIVE AU VIAGER: VENDRE LA NUE-PROPRIÉTÉ DE VOTRE LOGEMENT

→ UN CAPITAL PLUS ÉLEVÉ MAIS PAS DE RENTE

Si vous vendez la nue-propriété de votre bien, vous recevez un capital et conservez l'usufruit, ce qui vous autorise à le donner en location. Attention, certains contrats prévoient que l'acquéreur doit donner son accord sur le choix du locataire.

Dans les deux cas, vous ne percevez aucune rente viagère. En conséquence, le capital versé par l'acquéreur est plus important que le bouquet d'un viager

classique. Il représente souvent 50 % à 70 % de la valeur du logement. À vous, si vous le souhaitez, de placer cette somme pour qu'elle vous procure des revenus complémentaires.

Inconvénient: il n'est pas facile de trouver un placement sûr, rentable, sans risques, et indexé sur l'inflation, équivalent à une rente viagère.

Avantage: si vous décédez sans avoir consommé tout ce capital, il revient à vos héritiers. De plus, cette formule peut vous permettre de trouver plus facilement un acheteur. La vente de la nue-propriété rencontre un succès croissant auprès des acquéreurs qui la jugent plus rassurante que le viager. Ils n'ont en effet à déboursier qu'un capital, et savent donc dès le départ combien leur coûte le logement.

→ VENDRE LA NUE-PROPRIÉTÉ DE SON LOGEMENT AVEC UN USUFRUIT TEMPORAIRE

Il est aussi possible de vendre la nue-propriété de votre logement en prévoyant que votre usufruit ne sera pas valable votre vie durant, mais seulement pendant un nombre d'années fixé à l'avance.

Avec cette solution, tout ne repose pas sur la date de décès du vendeur puisque la fin de l'usufruit est connue. « Par exemple, vous décidez de profiter de votre résidence secondaire encore 10 ans, mais estimez qu'ensuite il sera trop compliqué de vous y rendre. Vous la vendez donc aujourd'hui en conservant l'usufruit pour 10 ans, ce qui vous permettra d'en profiter ou de la louer jusque-là », explique Thomas Abinal, cofondateur de Monetivia, qui développe des solutions alternatives au viager. Une fois les dix années écoulées, l'acquéreur récupère automatiquement la pleine propriété du bien et vous devez quitter les lieux.

Cas particulier: en cas de décès du vendeur pendant la période d'usufruit, le contrat Monetivia prévoit, comme d'autres, que l'acquéreur verse un complément de prix aux héritiers. Par ailleurs, si le vendeur souhaite conserver un usage à vie, il est possible de souscrire une assurance qui indemniserait l'acquéreur après la fin de l'usufruit temporaire. ■



USUFRUITIER, GARE AUX DÉPENSES QUI VOUS INCOMBENT!

L'acquéreur peut, dans le contrat de vente, exiger que vous assumiez les gros travaux, l'entretien courant du bien, les charges de copropriété et même parfois la taxe foncière. Une vente en viager traditionnel vous dispense en général de la plupart de ces dépenses.

AGNÈS VEUT TIRER PROFIT DE SES BIENS IMMOBILIERS

Malgré une retraite élevée, Agnès dépense trop et puise chaque mois dans son épargne. Sans enfants, transmettre n'est pas sa priorité. Vendre son appartement en viager peut lui permettre d'accroître ses revenus. Elle voudrait aussi apprendre à mieux gérer son budget.

PATRICIA ERB

Avec une retraite de 3500 € par mois et un appartement à Paris, Agnès a conscience d'être une privilégiée. Et pourtant, elle doit bien admettre qu'elle dépense trop par rapport à ses revenus et grignote progressivement son épargne. Elle a beau faire des budgets prévisionnels, noter ses dépenses fixes dans le moindre détail, théoriquement, il devrait lui rester 1000 € par mois, et ce qui n'est pas le cas. Loin d'elle l'idée de se plaindre ! Cependant, elle aimerait assainir la situation. Pour cela, Agnès a deux possibilités : réduire les dépenses

et augmenter les recettes. Mais elle doit également financer des travaux dans son appartement et voudrait mettre en place une épargne régulière.

Réduire ses dépenses

Agnès a déjà commencé à diminuer ses dépenses. Ainsi, en supprimant deux spots sur trois dans son entrée et en abaissant la température de l'eau chaude sur la chaudière, elle a gagné 400 € sur l'année. Elle envisage aussi de renégocier son contrat d'assurance habitation, ...

LA SITUATION D'AGNÈS

Elle a 68 ans.

Elle est à la retraite.

Elle est propriétaire d'un appartement à Paris.

Elle est célibataire. et sans enfant.

Ressources nettes par an

Retraite, revenus d'assurance-vie, rente Perp et loyer de parking après impôts : **39 893 €**

Dépenses

Charges de copropriété : 1 771 €
Taxe foncière : 1 551 €
Électricité : 1 326 €

Gaz : 593 €

Entretien chaudière : 145 €

Tél. fixe + portable, internet : 669 €

Carte transports : 900 €

Assurances maison, protection juridique, garantie des accidents de la vie : 758 €

Mutuelle : 1 116 €

Assurance dépendance :

578 €

Frais courants (alimentation, entretien, restaurants, sorties) : 4 700 €

Abonnements presse : 488 €

Loisirs (cours de dessin, art,

anglais, abonnements musées...) : 1 358 €

Vacances : 3 600 €

Habillement, soins du corps (coiffeur, pédicure, nutritionniste) : 7 400 €

Frais bancaires : 106 €

Épargne (PEL, LE) : 720 €

TOTAL DÉPENSES : 27 779 €

Solde : 12 114 €

(1 009,50 €/mois)

Agnès couvre largement ses dépenses avec ses revenus. Pourtant, elle puise dans son épargne, alors qu'elle tire quelques revenus de plus

avec la vente d'objets accumulés. Elle veut emprunter pour des travaux dans son logement.

Situation patrimoniale

Épargne

Livret A : 5 500 € - LDD : 35 €
CEL : 311 € - PEL : 9 050 €
PEA : 27 € - Assurance-vie : 28 900 €

TOTAL PLACEMENTS :

43 823 €

Immobilier

Appartement à Paris estimé à 800 000 € (achat en 2008)

TOTAL PATRIMOINE :

893 823 €

L'AVIS DE L'EXPERT

AGNÈS DOIT DÉCULPABILISER

Florence Brau Billod, Présidente de Patrimoine SA

➤ Inutile d'épargner, Agnès veut au contraire avoir un complément à ses revenus. Elle peut toutefois conserver le Livret A à titre d'épargne de précaution et l'assurance-vie pour obtenir des revenus réguliers plus tard. Je lui conseille de la doter de 10 % à 20 % maximum d'actions : assez pour doper un peu le rendement, sans prendre de gros risques. À part ça, qu'elle vende son patrimoine ! Si elle n'a pas de projet de transmission, quel est l'intérêt de garder un appartement de 800 000 € ? Le vendre en viager est une bonne idée. Néanmoins, avant de vendre sa résidence principale en viager, elle pourrait céder le parking. Actuellement, à la location, il ne lui reste que 60 € par mois après charges, taxes, impôt et prélèvements sociaux. Au lieu de cela, si elle le vend 25 000 €, déduction faite de l'impôt sur les plus-values au bout de 15 ans et des prélèvements sociaux, il lui resterait 22 500 €. Elle pourrait ainsi financer ses travaux estimés à 16 000 € à l'aide de son PEL et de ses autres petits comptes d'épargne, soit 9 400 €, auxquels elle pourrait ajouter 6 600 €, qu'elle préleverait sur la vente du parking. Il lui resterait ainsi 15 900 € sur la vente du parking, ce qui lui assurerait un complément de revenus de 150 € par mois pendant 9 années tout en ayant fait les travaux désirés. Après, elle pourrait envisager la vente de son appartement en viager ou en démembrement, voire faire appel au crédit hypothécaire, en fonction de ses besoins et de ses attentes.

qui est actuellement de 424 € par an. Peut-être aussi supprimera-t-elle la garantie des accidents de la vie, qui lui coûte 262 € par an. Elle a également souscrit une assurance pour les conduits de gaz, qui lui revient à 48 € par an. Bout à bout, elle pourrait récupérer de cette façon 300 € dans l'année.

« Pourquoi supprimer des assurances ? s'étonne Florence Brau Billod, conseiller en gestion de patrimoine à Marseille. Quand Agnès les a souscrites, c'était pour couvrir un risque. Or, c'est toujours au moment où nous arrêtons qu'il survient ! D'autant plus que cela joue à la marge. Si elle devait réduire une dépense, ce serait plutôt le poste habillement. » En revanche, Agnès ne veut pas mettre fin à son assurance dépendance, bien qu'elle ait deux contrats. En effet, sa mutuelle lui assure seulement la dépendance totale. Elle a donc souscrit un autre contrat en plus, qui couvre la dépendance partielle, c'est-à-dire qu'il se déclenche avant de ne plus pouvoir accomplir les quatre gestes de la vie quotidienne : se laver, se déplacer, s'habiller, s'alimenter. Pendant treize ans, elle s'est occupée de sa mère dépendante et elle sait ce qu'il en coûte.

Augmenter ses revenus

Agnès n'ayant pas de voiture, elle loue le parking de son immeuble (110 €/mois), qui a été acheté avec son appartement. Elle perçoit aussi la rente de son Perp (plus de 2000 € par an) et des revenus de son assurance-vie (environ 430 € par an). Elle complète par ailleurs en vendant sur des sites comme leboncoin.fr ou Amazon divers objets qu'elle a accumulés tout au long de sa vie. Elle y est assez active et elle en tire entre 90 € et 200 € par mois en moyenne. Mais surtout, elle envisage de vendre son appartement en viager. Sans enfant, elle n'a aucune raison de conserver son patrimoine. D'après un agent immobilier, l'appartement d'Agnès vaudrait aujourd'hui 800 000 €, parking compris (25 000 € environ). Mais elle ne veut pas vendre à un parti-

culier et se trouver en relation directe avec quelqu'un qui « parierait » sur sa mort. Elle préfère passer par un institutionnel. Certains établissements ont en effet lancé des fonds d'investissement dans le viager occupé, comme la Caisse des dépôts et consignations, avec le fonds Certivia, ou l'Union mutualiste des retraites, avec le fonds Coremimmo. À 68 ans, Agnès peut commencer à les interroger (c'est l'âge minimum requis par Certivia, par exemple).

Une seconde solution existe : le contrat proposé par la société spécialisée en immobilier **Monetivia**, qui consiste en un démembrement temporaire de propriété, assorti d'une assurance couvrant le risque pour les deux parties. Le vendeur vend la nue-propriété et conserve l'usufruit pendant une durée définie à l'avance (par exemple : 20 ans). À l'issue de cette période, si le vendeur est toujours en vie et souhaite continuer à occuper son logement, l'assurance verse une rente à l'acquéreur. À l'inverse, si le vendeur décède avant la fin du démembrement temporaire, un complément de prix est versé aux héritiers. Dans le cas d'Agnès, qui n'a pas d'enfant, ce volet de l'assurance présente moins d'intérêt. Elle s'est également renseignée sur le prêt viager hypothécaire (PVH), qui permet d'obtenir des liquidités en hypothéquant son appartement, sans avoir à rembourser le crédit de son vivant (ni capital ni intérêts), charge pour la banque de se rembourser sur la vente lors du décès ou de se faire rembourser par les héritiers s'ils souhaitent conserver le bien. Mais les taux d'intérêt sont élevés. En outre, il est actuellement difficile de trouver un établissement qui consente ce genre de prêt vu les contraintes de gestion. Une solution à réexaminer plus tard si besoin.

Prendre des décisions en bonne gestionnaire

Se sentant coupable de ne pas bien gérer ses dépenses malgré les moyens dont elle dispose, Agnès recherche des logiciels



pour l'aider et s'interroge sur les décisions à prendre. « Quoi qu'elle en pense, Agnès parvient très bien à gérer son budget, puisqu'elle n'est pas à découvert. Elle doit déculpabiliser. Le problème ne vient pas de ce qu'elle dépense plus ou qu'elle gère mal, mais du fait que le coût de la vie pèse plus aujourd'hui. Si elle veut un logiciel, internet propose plusieurs applications. Sur le site de l'Institut pour l'éducation financière du public www.lafinancepourtous.com, elle trouvera aussi des outils de gestion du budget », conseille Florence Brau Billod. Agnès prévoit aussi de réaliser des travaux dans son appartement, chiffrés à 16 000 €. Elle envisage d'emprunter grâce à son CEL, au taux de 3,90%. Mais elle hésite : doit-elle prendre un prêt sur 3, 4 ou 6 ans ? Sachant que les mensualités s'élèveraient respectivement à 485, 371 ou 256 €. « Si le taux reste identique d'une durée à l'autre, est-ce un acte de bonne gestion de prendre la durée la plus longue ? » s'interroge-t-elle. D'après

Florence Brau Billod, la question n'est pas là : « Pourquoi emprunter ? Agnès devra trouver 300 € de plus par mois alors qu'elle cherche au contraire à dégager du pouvoir d'achat. » Même réaction devant le souhait d'Agnès de se constituer une épargne régulière (*lire encadré page de gauche*).

Organiser sa succession

Agnès n'a pas d'enfant et donc pas de souci de transmission de patrimoine. Ses parents sont décédés. Elle a une demi-sœur par son père, une demi-sœur par sa mère et une sœur. Celle-ci a deux filles, qu'elle aime beaucoup, mais qu'elle ne voit plus. À sa mort, il lui restera probablement des biens mobiliers et peut-être de l'argent. Elle voudrait prendre des précautions pour que cet argent ne revienne pas à ses demi-sœurs, mais à ses nièces. Pour cela, elle doit rédiger un testament (*lire encadré ci-contre*). ■

L'AVIS DE L'EXPERT

AGNÈS DOIT RÉDIGER UN TESTAMENT

Nathalie Couzigou-Suhas, notaire à Paris

Si Agnès ne prévoit rien, à son décès, son patrimoine sera partagé par tiers entre ses deux demi-sœurs et sa sœur. Si sa sœur est déjà décédée, sa part (son tiers) reviendra à ses filles, qui recevront 1/6 chacune. Si c'est la sœur sans enfant qui décède, chacune de ses deux autres sœurs recevra la moitié de son patrimoine. Comme Agnès n'a pas d'enfant, elle peut léguer tout son patrimoine à qui elle veut, notamment ses nièces, qu'elle désigne « légataires universelles ». Elle doit rédiger un testament, dit olographe, et le déposer chez un notaire. Mais en l'état actuel de la réglementation, chacune des nièces ne bénéficierait que d'un abattement de 7967 € et subirait des droits de succession, au-delà, de 55 %.