

> Immobilier

Vendre en viager pour augmenter ses revenus



Quand les liquidités ne suffisent pas pour faire face aux dépenses, notamment liées à la dépendance, vendre son bien immobilier en viager peut constituer une solution attractive pour percevoir une rente à vie.

La vente en viager permet de rester dans son logement en percevant une rente durant toute sa vie. L'acquéreur ne prend possession du bien qu'au décès du vendeur. Le prix de vente se compose le plus souvent d'un capital (le bouquet), réglé à la signature de l'acte, et d'une rente généralement versée tous les mois et à vie qui est revalorisée annuellement. Il est conseillé d'y recourir entre 75 et 85 ans. Avant, il est difficile de trouver un acheteur prêt à s'engager sur du long terme et le montant de la rente s'en trouverait réduit.

Qui est concerné par la vente en viager ?

Le viager s'adresse à tous les propriétaires, même à ceux avec enfants. Certes, en vendant, les parents réduisent leur héritage mais le viager va leur assurer une autonomie financière; ils n'auront pas à solliciter l'aide de leurs proches au titre de l'obligation alimentaire. Il est d'ailleurs possible de préserver l'intérêt des enfants en leur consentant une donation de tout ou partie du bouquet.

Le mécanisme

Du paiement du prix à l'occupation des lieux, de nombreuses règles de la vente en viager dérogent de façon radicale au fonctionnement d'une vente traditionnelle. Le vendeur, appelé « crédientier », est celui qui perçoit la rente versée par l'acquéreur devenu « débientier ».

> Dans la fixation du prix, le bouquet est facultatif et la rente obligatoire <

Le contrat de vente prévoit soit le transfert de la pleine propriété du bien au jour de la vente, soit, et c'est le cas le plus fréquent, une réserve de droit d'usage et d'habitation au profit du vendeur jusqu'au jour de son décès (on parle de viager occupé).

La fixation du prix

Le prix du bien est fixé selon la valeur du marché puis diminué du fait du droit d'usage et d'habitation (le parent conservant le droit de l'occuper et de l'utiliser). Puis, le résultat obtenu est

généralement versé selon deux modalités différentes : le bouquet, facultatif, et la rente, obligatoire.

Le bouquet correspond à la somme dont les parties déterminent librement le montant et qui est versée au vendeur par l'acquéreur lors de la conclusion de la transaction.

La rente correspond, quant à elle, à la somme versée le plus souvent mensuellement par l'acquéreur au vendeur. Elle est calculée en fonction de la valeur vénale du bien (déduction faite du bouquet quand il y en a un), de l'espérance de vie du vendeur et du taux de rentabilité du bien. Une clause d'indexation, le plus souvent sur l'indice du coût de la vie, est intégrée au contrat de vente en viager afin que la rente soit réévaluée au fil des ans.

Quelles conséquences en cas de décès de l'acquéreur ?

L'acquéreur étant propriétaire du bien dès la conclusion de la vente en viager, ses ayants droit héritent du viager. Ils deviennent donc à leur tour propriétaires du bien et sont tenus de respecter les conditions prévues au contrat de viager, notamment de continuer à verser la rente.

Afin de protéger ses héritiers, l'acquéreur peut souscrire une assurance qui couvre la rente en cas de décès. Si tel n'est pas le cas et que les héritiers ne souhaitent pas assumer cette charge, ils sont libres de revendre le viager.

Quant au crédientier, sa situation

>>

>>

demeure inchangée, que les héritiers reprennent le flambeau ou que le bien soit revendu. Sauf accord exprès du vendeur, les héritiers resteront tout de même solidaires du paiement de la rente si l'acquéreur ne la payait pas.

Défaut de paiement de la rente

La plus grande crainte des vendeurs de biens en viager est de ne plus toucher leur rente. Comment agir si le débirentier devient défaillant et ne remplit plus ses obligations ? Pour éviter les situations de blocage, plusieurs options s'offrent au crédientier. Il est essentiel d'inclure au contrat, une clause résolutoire au terme de laquelle la vente sera annulée en cas de non-versement de la rente. Cela signifie qu'en cas de non-paiement, le vendeur a la possibilité de récupérer la propriété de son bien. Parallèlement, vendeur et acquéreur peuvent prévoir le cautionnement d'un tiers lors de la conclusion du contrat. En cas d'impayés, c'est donc la caution qui sera tenue de verser la rente. Enfin, pour les plus soucieux, il est possible de souscrire une assurance des rentes impayées en passant par un cabinet de gestion spécialiste du viager.

Bien que la rente soit garantie par une hypothèque (un privilège de vendeur),

il existe des cas où le crédientier pourrait perdre tout ou partie du paiement de la rente. En effet, les législations successives en matière de surendettement et de liquidation judiciaire, ou encore l'appréciation des juges, limitent l'effet automatique que devrait avoir la clause résolutoire. Comme tout placement ou investissement, le viager est une opération qui n'est pas sans risque.

Entrée en maison de retraite

Une clause connue sous le nom de « clause d'abandon de jouissance » est insérée dans tous les actes de vente en viager occupé. En effet, même si le vendeur compte rester dans son logement, les aléas de la vie peuvent le contraindre à le quitter, par exemple pour entrer en maison de retraite.

Dans ce cas, l'acquéreur récupère la jouissance du bien et paie, en contrepartie, une rente viagère complémentaire, telle que fixée dans le contrat de vente. Cette rente est généralement calculée sur un pourcentage de la rente viagère indexée, ou sur un pourcentage de la valeur locative du bien au moment de sa libération. Une fois cette clause activée, elle est irréversible. Le crédientier ne pourra plus revenir dans les lieux. ■

BARBARA BÉNICHOU

Il est recommandé de bien sélectionner son acquéreur. Il doit être au moins plus jeune d'une génération que le vendeur et percevoir des revenus réguliers. Seule une fraction de la rente, déterminée en fonction de l'âge du vendeur, est soumise à l'impôt sur le revenu (30 % à partir de 70 ans).



Un viager sans pari sur le décès du vendeur!

Le Contrat **Monetivia** est une transaction immobilière entre un senior et un investisseur en immobilier, qui se veut moins risquée sur le plan financier que la vente en viager.

Pour les vendeurs :

c'est une vente en nue-propiété dont le prix est ajusté en fonction de la durée réelle d'occupation de leur logement. Ce contrat offre aux seniors des garanties sur la valeur à laquelle leur bien est vendu. En cas de décès prématuré du vendeur, le prix est revu à la hausse grâce au versement d'un complément de prix à ses héritiers.

Pour les investisseurs :

ils achètent la nue-propiété d'un bien immobilier ancien dans le cadre d'un démembrement temporaire, d'une durée comprise selon les cas entre 10 et 25 ans. Ils bénéficient ainsi d'une décote sur le prix du bien. Ils sont couverts par une assurance qui leur verse une rente dans le cas où le vendeur serait encore en vie au moment du remembrement et souhaiterait continuer à occuper le bien.



La vente en viager permet de percevoir une rente sa vie durant en restant chez soi, mais les enfants, s'il y en a, ne pourront hériter du bien.