

# REDÉCOUVRIR LE VIAGER

Financement des retraites ou de la dépendance, l'achat ou la vente en viager d'un bien immobilier peut constituer une solution

**A**vec environ 5000 transactions par an en France, le viager immobilier reste un micromarché. Mais, pour Dominique Charrier, directeur de l'Institut national du Viager, ce marché « devrait se développer dans les prochaines années car c'est une réponse au financement des retraites et un outil patrimonial qui permet aux seniors de "rendre liquide" leur patrimoine immobilier ».

Le viager est une vente immobilière régie par les mêmes formalités qu'une vente classique et finalisée par un acte notarié. Il convient donc de déterminer un prix de vente. Pour un viager occupé, il est égal à la valeur vénale ou marchande moins la valeur économique du droit d'usage et d'occupation. Pour un viager libre, il correspond à la valeur vénale du bien.

Sans que cela soit obligatoire, l'acheteur, appelé « débirentier », peut payer au vendeur – le « crédirentier » – une partie au comptant à la vente. C'est le « bouquet », égal à environ 30% du prix du bien pour un viager occupé. Seul le solde du prix à payer sera alors converti en rente viagère dont le montant tiendra compte de l'âge et du sexe du vendeur afin de déterminer son espérance de vie. Une rente que le débirentier payera jusqu'au décès du ou des vendeurs et/ou du conjoint survivant s'il est indiqué dans l'acte de vente que la rente est réversible. C'est la grande incertitude du viager : si l'acheteur sait ce qu'il va payer, il ne sait jamais pendant combien de temps. Tout dépendra de la durée de vie du crédirentier. L'exemple de Jeanne Calment, qui avait vendu son logement à son notaire, a de quoi donner des frissons à tous les amateurs de viager. Elle vécut en effet beaucoup plus longtemps que son malheureux notaire puisqu'elle mourut à 122 ans, en tant que doyenne des Français...



Pour le crédirentier, vendre en viager occupé lui permet de toucher des liquidités pour faire face à certains besoins (soins, aide ménagère...) et de bénéficier d'une retraite complémentaire tout en restant chez lui jusqu'à son décès. Autre avantage : éviter aux enfants du vendeur de mettre la main au portefeuille pour financer le coût d'une maison médicalisée ou d'une dépendance.

Pour l'acquéreur, acheter revient à effectuer un placement financier sur

un support immobilier. C'est également investir dans l'achat d'un bien dont le prix sera minoré d'une somme pouvant aller jusqu'à 50% de la valeur vénale sans les contraintes de la location et de l'imposition des revenus fonciers. C'est enfin un moyen de se constituer un patrimoine immobilier sans recourir au crédit. Il pourra ainsi toucher des revenus locatifs une fois la retraite venue. Ou revendre le bien et empocher une plus-value. Ce dispositif peut aussi faire partie intégrante d'une stratégie patrimoniale pour anticiper la transmission du patrimoine. Le principe est d'acheter en viager un bien immobilier lorsque les enfants sont en bas âge et de procéder à une donation au décès du vendeur. Ainsi, « le viager met en relation et crée une solidarité réciproque entre deux générations : immédiate pour le vendeur et future pour l'acheteur », indique Dominique Charrier.

Traditionnellement, pour acheter ou vendre en viager, l'investisseur ou le vendeur s'adresse à une agence spécialisée qui mettra en relation les intéressés. Il est aussi possible de faire du « viager mutualisé » en souscrivant à des parts de fonds à travers des SCPI ou des sicav. Les fonds achètent en viager plusieurs biens immobiliers ce qui mutualise le caractère aléatoire de la durée de paiement de la rente viagère. Mais l'acquéreur ne pourra jamais habiter l'appartement ou la maison car il ne détiendra qu'une partie du portefeuille immobilier.

Sur le plan fiscal, s'il s'agit de la vente d'une résidence principale, le bouquet n'est pas imposable et peut faire l'objet de donation. La rente viagère bénéficie d'un abattement qui est fonction de l'âge du crédirentier à la date de la vente du bien (voir tableau). Quant au débirentier, son placement ne bénéficie d'aucun avantage fiscal.

THIERRY SERROUYA

## FISCALITÉ DES RENTES VIAGÈRES

Âge du crédirentier	Fraction de la rente imposable
Jusqu'à 49 ans inclus	70%
De 50 à 59 ans inclus	50%
De 60 à 69 ans inclus	40%
À partir de 70 ans	30%

SOURCE : CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS