



uitapecunia

# LE VIAGER EXPLIQUE A MA FILLE

*et à tous ceux qui ont confiance en l'avenir*



*Le viager expliqué à ma fille et à tous ceux qui ont confiance en l'avenir*

# Le viager expliqué à ma fille

*et à tous ceux qui ont confiance en l'avenir*

[www.vitapecunia.fr](http://www.vitapecunia.fr)

## Table des matières

Introduction .....	5
Le dictionnaire du viageriste.....	7
Une brève introduction au viager.....	11
Le principe de la vente en viager.....	11
La différence entre un achat « classique » et un viager.....	11
Les perspectives du viager .....	13
Non, le viager n'est pas malsain !.....	14
Pourquoi le viager permet d'aider les retraités.....	15
Pourquoi l'acheteur ne doit surtout pas voir le viager comme un pari sur la vie du vendeur ?.....	16
Pourquoi choisir le viager ? .....	18
Pour le vendeur .....	18
La rente viagère .....	18
Le transfert du risque locatif .....	18
Le bouquet : disposer d'un capital immédiat.....	18
La fiscalité.....	18
Transmettre son patrimoine à sa famille .....	19
Pour l'acheteur.....	19
L'accès à la propriété sans crédit immobilier.....	19
L'investisseur ne souhaite pas alourdir sa fiscalité.....	20
Différer la jouissance du bien.....	20
Les différents types de viagers.....	21
Le viager occupé avec conservation du DUH par le vendeur .....	21
Le viager occupé avec conservation de l'usufruit par le vendeur...	22
Le viager sans rente .....	22
Le viager occupé temporaire .....	22
Le viager libre .....	23
L'aléa est une condition sine qua non du viager.....	25

Le décès rapide du vendeur .....	25
Une rente trop faible.....	25
Existe-t-il un âge idéal pour acheter ou vendre en viager ? .....	27
L'âge du vendeur .....	27
La vérité sur une fausse croyance.....	34
A quel âge acheter en viager ? .....	36
L'écart d'âge entre le vendeur et l'acheteur : enfin une étude chiffrée ! .....	36
Je prépare ma transaction en viager.....	38
La prospection d'un viager.....	38
Déterminer le prix de vente du viager.....	39
Fixer la valeur du bouquet .....	41
Le calcul de la rente viagère .....	41
Informerses proches de la transaction .....	42
La sélection du candidat à l'acquisition .....	42
Quels sont les meilleurs profils ? .....	42
Se protéger du défaut de l'acheteur .....	43
La signature du contrat viager .....	44
Le notaire.....	44
L'avant-contrat .....	45
L'acte authentique.....	45
Le droit de rétractation de l'acquéreur .....	46
Ne pas ajouter ces clauses au contrat de vente risque de vous coûter très cher ! .....	47
La clause de libération anticipée du logement .....	47
La clause de privilège du vendeur .....	47
La clause résolutoire .....	48
La clause de substitution .....	48
Le partage des travaux .....	48
La clause de rachat des rentes.....	49

La réversibilité de la rente .....	49
La réversion totale de la rente .....	50
La réversion partielle de la rente .....	50
La clause de réversion .....	51
Après la signature du viager .....	53
La revalorisation de la rente .....	53
Le choix de l'indice .....	53
L'indexation de plein droit .....	54
La revalorisation pour évènement particulier .....	55
Le partage des travaux .....	55
Le viager avec conservation de l'usufruit .....	55
Le viager avec conservation du DUH.....	56
Quelle est la définition des grosses réparations ? .....	56
L'extinction du viager .....	56
Le décès du vendeur.....	56
La revente d'un viager .....	56
Le décès de l'acheteur.....	58
La fiscalité du viager.....	59
La fiscalité et les frais à l'achat .....	59
Les émoluments proportionnels du notaire.....	59
L'assiette de calcul des frais de notaire.....	59
Les frais de notaire obligatoirement à la charge de l'acheteur ?..	60
L'imposition de la rente viagère .....	61
L'imposition sur le patrimoine .....	64
La plus-value immobilière du viager.....	64
L'impôt sur la fortune immobilière.....	71
Le calcul de la rente viagère .....	74
L'espérance de vie.....	74
La table de mortalité .....	74

Le calcul de l'espérance de vie.....	79
Le calcul de la rente à partir de l'espérance de vie.....	79
La capitalisation et l'actualisation.....	80
Le barème viager.....	81
Le calcul pour plusieurs têtes.....	83
Le démembrement de propriété.....	86
La pleine propriété.....	86
L'usufruit.....	87
La durée de l'usufruit.....	87
La cessibilité de l'usufruit.....	87
La valorisation fiscale de l'usufruit.....	87
La valorisation économique de l'usufruit.....	88
Le Droit d'Usage et d'Habitation.....	89
Les droits du DUH.....	89
L'extinction du DUH.....	90
La valorisation fiscale du DUH.....	90
La valorisation économique du DUH.....	90
Ma boîte à idées pour protéger ses arrières.....	92
Se protéger du décès prématuré de l'acheteur.....	92
Contracter un viager sans rentes.....	92
Souscrire une assurance viager.....	92
Ouvrir une assurance-vie (produit d'épargne).....	92
Contracter une assurance décès.....	95
Se protéger des conséquences financières du risque de longévité..	95
La vente à terme.....	96
Le viager temporaire.....	96
Evaluer avec précision l'espérance de vie du viager.....	96
L'ouverture d'une assurance-vie.....	96
Acheter plusieurs viagers.....	97

La clause de rachat des rentes .....	99
Cas pratiques .....	101
L'achat d'un viager pour un investisseur fortement fiscalisé .....	101
Vendre en viager un logement secondaire pour une nouvelle vie	104
Acheter un viager pour en faire sa résidence principale .....	104
Acheter un viager pour faire de l'investissement locatif (très) rentable .....	106
Questions réponses .....	109
Conclusion.....	112

## Introduction

Le viager est un régime vieux de plus de 200 ans, défini dans le code civil aux articles 1968 à 1983.

Etymologiquement, le terme viager signifie « temps de vie » en vieux français. Le viager revêt classiquement deux formes en France : le viager « occupé » et le viager « libre » (que je définirai dans les pages suivantes).

Bien que ce type d'acquisition soit ancien, il reste méconnu en France. Lorsque j'ai commencé à m'intéresser au viager, j'ai naturellement consulté Internet afin d'en apprendre plus sur cette méthode d'acquisition immobilière. Encore aujourd'hui, très peu d'ouvrages ou de sites Internet traitent le sujet autrement que par l'aspect juridique et théorique. Il existe très peu de retours d'expérience ou de documents rédigés par des personnes ayant elles-mêmes acquis ou vendu des biens en viager.

J'ai donc voulu écrire ce livre pour aider les potentiels vendeurs et acheteurs avec une approche différente. Bien qu'il soit difficile de faire abstraction de l'aspect théorique qui est bien rappelé dans cet ouvrage, j'ai également apporté ma vision, enrichie par mon expérience de l'immobilier mais également par celle d'un professionnel du risque. J'exerce le métier d'actuaire au sein d'une compagnie d'assurance. J'ai donc l'expertise technique afin de « prévoir » le risque du viager, à savoir calculer avec autant de précision que possible (que nous offrent les statistiques) la mortalité des vendeurs (ou des acheteurs). J'apporte donc une expertise nouvelle et complémentaire à celle d'un notaire ou d'un agent immobilier, même spécialisé dans le viager.

Même si j'ai pu acquérir de l'expertise au sujet du viager et qu'il m'arrive d'accompagner des vendeurs et des acheteurs dans des transactions en viager, je rappelle que je ne suis pas un professionnel de celles-ci (ni même de l'immobilier). Cet ouvrage permettra au lecteur d'avoir une idée claire du viager et comment obtenir des résultats concrets sur ses finances et son patrimoine. Cet ouvrage n'est pas exhaustif et n'a pas vocation à remplacer l'accompagnement d'un expert. Je conseille donc le lecteur de se rapprocher d'un professionnel spécialisé dans le viager afin de concrétiser son projet.



Je ne traiterai que du viager immobilier des biens à usage d'habitation dans cet ouvrage (les appartements ou les maisons). En effet, le viager ouvre sur 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 d'un local commercial (un salon de coiffure par exemple), etc.

## Le dictionnaire du viageriste

Dans ce livre, je vais librement utiliser des termes propres au viager et probablement inconnus de nombreux lecteurs. Je vous propose dans un premier temps d'introduire ces notions de manière succincte. J'y reviendrai plus en détail aux chapitres suivants.

**Le viager immobilier :** le viager immobilier (couramment appelé « viager ») est un contrat signé entre un acheteur et un vendeur. Ce contrat engage les parties prenantes : le vendeur cède au moment de la signature de ce contrat son bien immobilier. De son côté, l'acheteur s'engage à verser une somme d'argent le jour de la signature du contrat (aussi appelé « bouquet ») et une rente viagère de manière périodique. A noter qu'un viager immobilier peut également concerner des biens immobiliers autres que des biens à destination d'habitation. Dans cet ouvrage, nous ne parlerons que des biens voués à être habités.

**Le débirentier :** le débirentier d'une opération viagère est l'acheteur. En effet, il se place en situation débitrice car il a une dette envers le vendeur.

**Le crédirentier :** le crédirentier d'une opération viagère est le vendeur. Il est en situation de crédit : l'acheteur doit lui rembourser la dette qu'il lui a consentie.

**Le viager occupé :** 95% des viagers sont des viagers « occupés ». Dans ce cas, le crédirentier reste dans les lieux car il jouit de son Droit d'Usage et d'Habitation (DUH). Le viager occupé est donc moins onéreux à l'achat pour l'acheteur car le prix du bien immobilier est minoré de la valeur de ce droit d'usage et d'habitation.

**Le viager libre :** c'est une forme de viager que l'on rencontre moins souvent. Le vendeur libère son logement lors de la vente (ou vend une résidence secondaire ou locative). Ce type de vente ne permet pas au débirentier de profiter d'une éventuelle décote de la valeur du bien immobilier acheté car il jouit de la pleine propriété dès le jour de la vente.

**La valeur vénale :** il s'agit simplement de la valeur (de la pleine propriété) du bien immobilier au jour de la vente. Nous pouvons aussi utiliser le terme « valeur de marché ».

**Le Droit d'Usage et d'Habitation :** on retrouve généralement le sigle « DUH ». Le Droit d'Usage et d'Habitation concerne principalement le viager occupé. Il s'agit du droit conservé par le vendeur lui permettant de jouir de son bien immobilier et d'y habiter. En revanche, contrairement à un droit d'usufruit (voir la définition plus loin), il ne peut pas en tirer des revenus, c'est-à-dire le mettre en location.

**La vente à terme :** elle n'est pas un viager à proprement parler. En effet, le caractère aléatoire est une condition sine qua non d'un viager. Dans le cas d'une vente à terme, l'acheteur verse de manière certaine ses rentes sur une période prédéfinie. Si le vendeur vient à décéder avant la date du terme, l'acheteur devra verser ses rentes aux héritiers. Comme pour un viager, le logement peut être vendu libre ou occupé.

**Le bouquet :** le bouquet est la somme versée comptant par le débirentier (l'acheteur) au crédientier (le vendeur) le jour de l'acte authentique. Cette somme est fixée librement par les parties et peut représenter jusqu'à 30% de la valeur vénale du logement.

**Les rentes (ou l'arrérage) :** ce sont les versements périodiques de l'acheteur au profit du vendeur. Le versement est généralement viager (jusqu'au décès du vendeur) et plus rarement temporaire (durant une durée fixée le jour de la signature du contrat).

**Le capital constitutif :** aussi appelé « montant à renter » ou « capital à renter ». Il s'agit de la somme des rentes futures que le débirentier doit payer au crédientier. Un barème viager permet de convertir ce capital en rentes.

**Barème viager :** un barème viager est un « tableau » dans lequel figure (classiquement) l'âge et le sexe d'un individu. A ces variables est associé un coefficient qui permet de convertir le capital constitutif en rente.

**Le démembrement de propriété :** la majorité des logements sont vendus en pleine propriété, c'est-à-dire comme « un tout ». Or, il y a plusieurs droits rattachés à un bien immobilier, notamment la nue-propriété et l'usufruit. Le démembrement de propriété consiste à vendre, céder ou conserver certains droits du logement. Le viager occupé est un type de démembrement de propriété puisque le DUH

est conservé par le crédientier et le débirentier devient propriétaire des droits complémentaires du logement. Notez que le DUH est un droit plus restrictif que l'usufruit.

**La pleine propriété :** la pleine propriété est la réunion de la nue-propriété et de l'usufruit. La très grande majorité des ventes immobilières se font sur la pleine propriété.

**La nue-propriété :** aussi appelée « abusus », la nue-propriété est le droit permettant d'être propriétaire physiquement du bien (ses murs, son terrain, etc.) sans jouir de son usage et de ses revenus avant une période déterminée (fixe ou viagère – le décès de l'usufruitier).

**L'usufruit :** l'usufruit tire son origine du latin de « usus », l'usage, et de « fructus », la jouissance. Ce droit permet à son détenteur de se servir du bien en l'habitant et de pouvoir en tirer des revenus (les loyers). L'usufruit est également cessible. Ce droit est plus étendu que le DUH. En effet, ce dernier ne permet pas à son bénéficiaire de mettre le logement en location ou de le céder.

**La réversion de rente :** on rencontre ce terme dans le domaine du viager mais également dans le domaine de la retraite et de la prévoyance. Lorsqu'un groupe de bénéficiaires (généralement réduit à deux personnes, comme un couple) dispose d'une rente réversible, celle-ci continue d'être versée aux personnes survivantes lorsque l'une d'entre elles décède. La réversion peut être totale, dans ce cas, le montant de la rente sera identique jusqu'au décès du dernier bénéficiaire. Elle peut également être partielle, ce qui signifie que la rente diminue au fur et à mesure des décès du groupe de bénéficiaires.

**Le compromis de vente :** également appelé « avant-contrat », le compromis de vente permet d'engager les parties prenantes dans la transaction du logement. Le vendeur s'engage à vendre sous certaines conditions (notamment de prix, de délais, etc.) et l'acheteur s'engage à acheter à ces conditions. Le compromis de vente n'est pas un terme propre au viager, on le retrouve dans toutes les transactions immobilières.

**L'acte de vente :** couramment appelé « acte authentique », l'acte de vente suit le compromis de vente (généralement dans les mois

suivants) et permet, par la signature des deux parties, d'officialiser la transaction immobilière. Le jour de la signature, l'acheteur devient ainsi propriétaire du logement et le vendeur en perd sa possession.

## Une brève introduction au viager

### Le principe de la vente en viager

La vente viagère ou vente en viager est une forme particulière de vente immobilière où le vendeur (généralement une personne âgée avec ou sans héritier(s)) cède son bien en échange d'une rente viagère perçue jusqu'à son décès. Cette rente est généralement accompagnée d'un montant comptant, le bouquet. On rencontre régulièrement deux types de viagers : la vente viagère occupée (forme la plus répandue) et la vente viagère libre.

La nature du viager est aléatoire : les versements dépendent de la durée de vie du vendeur. En effet, tant que ce dernier est vivant, l'acheteur doit lui verser périodiquement une rente en contrepartie d'un bien immobilier acquis. Le vendeur s'assure ainsi une certaine indépendance financière. Quant à l'acheteur, il peut devenir légalement propriétaire du bien sans avoir à payer entièrement le prix de ce dernier ou recourir à une banque pour le financement. Cependant, n'oublions pas que l'évaluation des rentes se fonde uniquement sur des données théoriques (évaluations statistiques) au moment de la signature du contrat. C'est la durée de vie du vendeur qui permet de définir le montant de la rente payée.

Il faut noter qu'en cas de vente en viager libre, l'acheteur sera la seule personne qui supportera l'ensemble des dépenses qui sont liées au logement. Dans le cas d'une vente viagère occupée, le vendeur participe aux dépenses de travaux et d'entretien du bien (différentes si le vendeur est usufruitier ou bénéficiaire d'un DUH).

### La différence entre un achat « classique » et un viager

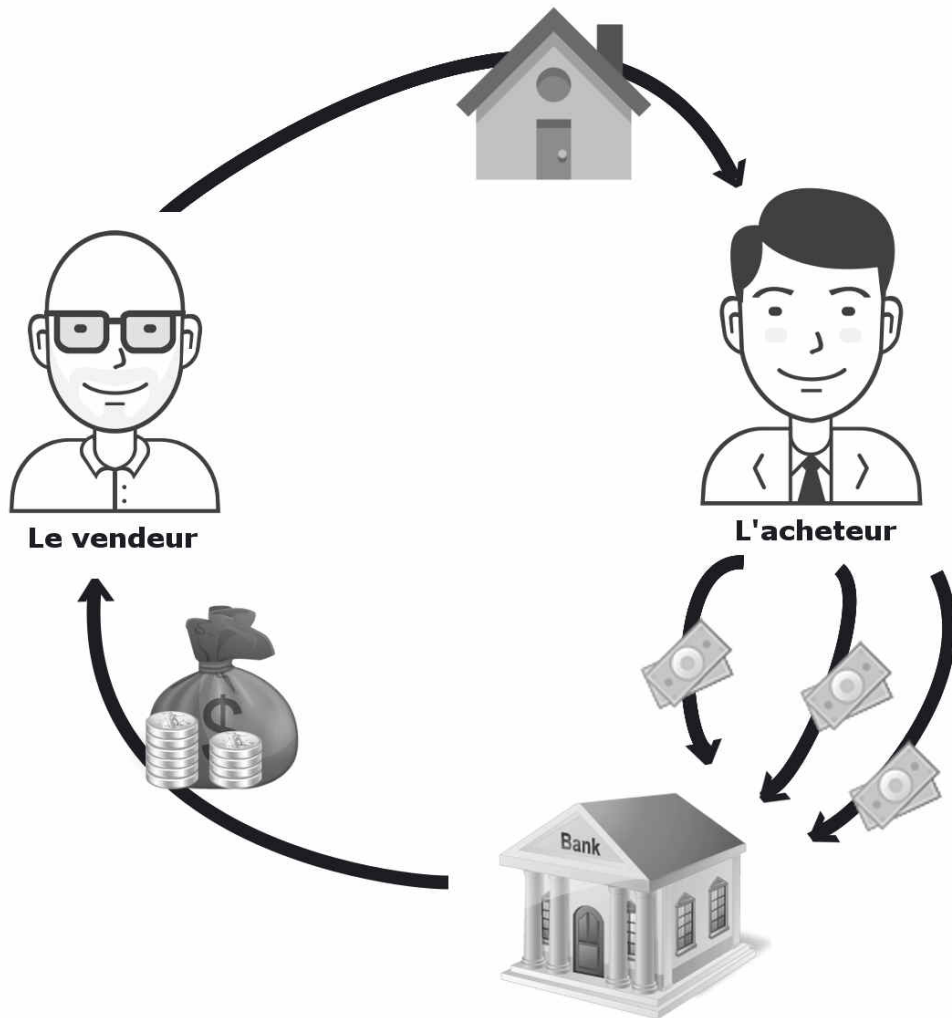
L'achat d'un logement de manière « classique », c'est-à-dire comptant le jour de la vente, va faire généralement intervenir un établissement bancaire. En effet, rares sont les vendeurs pouvant se permettre d'acheter « cash » un bien immobilier.

Le contrat viager va imposer à l'acheteur le règlement d'un acompte le jour de la vente, le « bouquet » (notez que celui-ci est facultatif), puis de régler périodiquement des rentes durant une durée limitée (par le

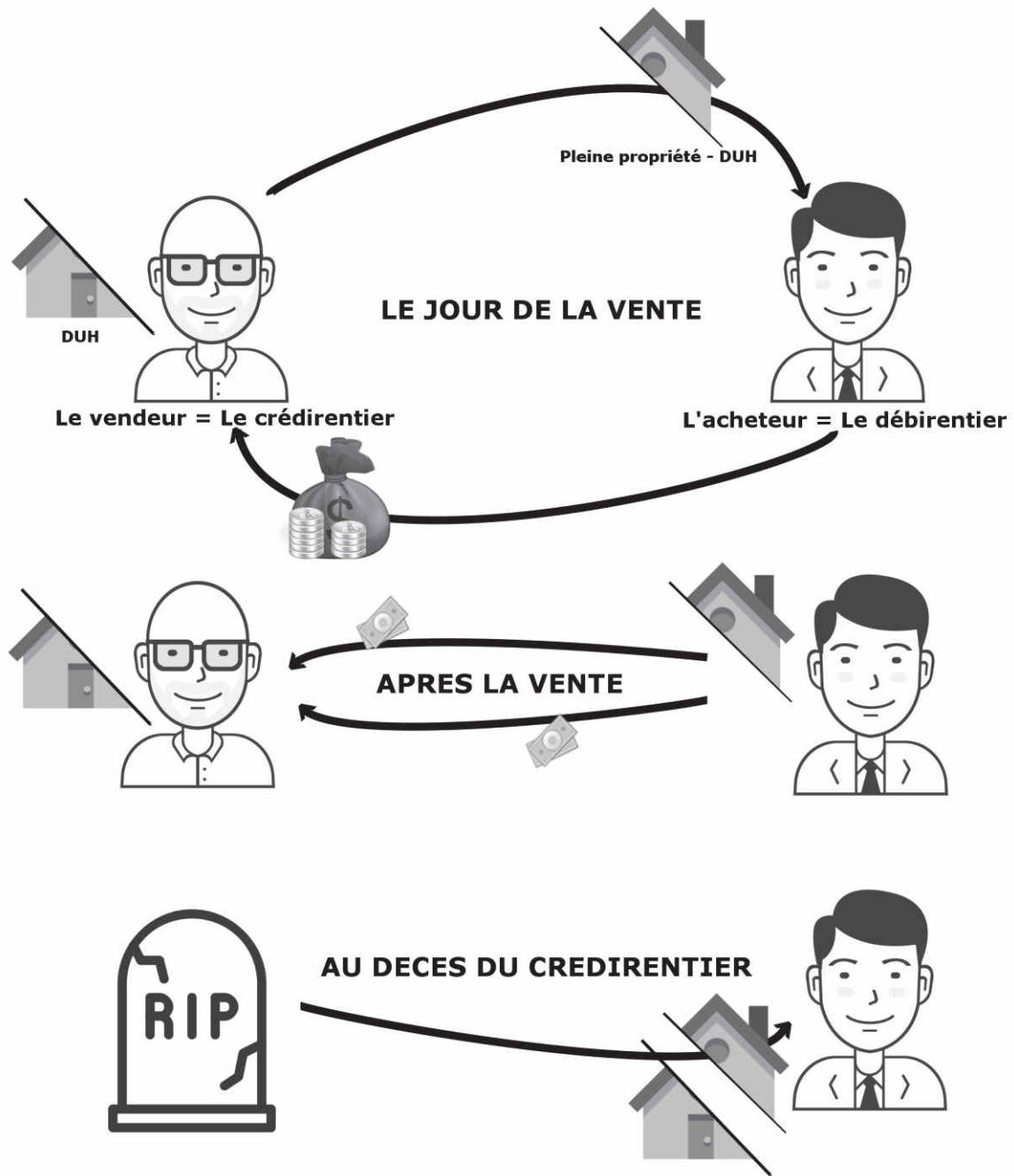
*Le viager expliqué à ma fille et à tous ceux qui ont confiance en l'avenir*

décès du vendeur - viager standard - ou un nombre fixe d'années - viager temporaire).

Nous schématisons tout d'abord une vente immobilière classique :



Nous schématisons ensuite la même vente, mais en viager :



## Les perspectives du viager

Nous rencontrons de plus en plus le terme emprunté de l'anglais « Silver Economie ». Le vieillissement de la population est tel qu'une véritable économie pour les personnes âgées se met en place et le viager en fait partie. Le viager a de beaux jours devant lui. En effet, la conjoncture économique actuelle est favorable à une augmentation des ventes en viager :



- Baisse du pouvoir d'achat des retraités à cause du gel des pensions de retraite ;
- Allongement de la durée de vie. De nombreuses personnes qui avancent aujourd'hui en âge n'ont pas anticipé une retraite aussi longue et donc suffisamment d'argent pour faire face à leurs dépenses futures. Certains retraités souhaitent également profiter de leur retraite et de leur bon état de santé. Ils ont donc besoin de liquidités pour cela mais comptent aussi garder leur logement.
- Le coût de la dépendance : ce terme était inconnu il y a plusieurs décennies et pour cause, la majorité des gens décédaient avant d'être dépendants. Certaines personnes âgées sont aidées gracieusement par leurs proches (enfants, amis...) pour accomplir les gestes quotidiens. D'autres doivent supporter des coûts très élevés pour être aidées ou médicalisées chez elles. Enfin, les personnes isolées avec des ressources limitées se débrouillent comme elles le peuvent...
- Les difficultés pour accéder à la propriété concernent de nombreux Français. La majorité des propriétaires parisiens ont plus de 65 ans alors que le primo-accédant (propriétaire pour la première fois) parisien est âgé en moyenne de 40 ans.

Pourtant, le viager est encore mal connu aujourd'hui. Il représente aujourd'hui moins de 1% des transactions, soit moins de 10 000 ventes. Ces transactions sont principalement concentrées en région parisienne, à Lyon, Bordeaux et sur la Côte d'Azur.

Le viager est trop souvent associé à une transaction immorale : le vendeur réaliserait un pari sur le décès du vendeur. Bien que cette réticence soit, à première vue, compréhensible, il ne faut pas oublier que le viager est un outil fabuleux de transmission de patrimoine progressive qui permet à un acheteur d'accéder à la propriété ou à l'investissement et au vendeur d'améliorer son pouvoir d'achat et ses vieux jours.

### **Non, le viager n'est pas malsain !**

La plupart des personnes réduisent le viager à un pari macabre sur la vie ou la mort du vendeur. Les intérêts divergents du vendeur et de

l'acheteur seraient uniquement basés sur l'espoir d'un décès précoce du vendeur pour l'acheteur et, a contrario, d'une longévité exceptionnelle pour le vendeur.

Cette pensée résume bien la méconnaissance du sujet de la part du grand public. En effet, le viager est un outil de transmission patrimonial qui peut, dans de nombreux cas, se montrer plus adapté qu'une vente immobilière classique. Cela est vrai pour le vendeur ou pour l'acheteur.

Un acheteur espérant s'enrichir par la mort prématurée du vendeur a de grandes chances d'être déçu. Certes, il est peu probable qu'un vendeur vive exactement le nombre d'années calculé le jour de la signature (le viager est aléatoire, rappelons-le). En revanche, cet aléa est symétrique<sup>1</sup> : le vendeur peut aussi bien décéder avant (à l'avantage de l'acheteur) ou après (à l'avantage du vendeur).

Imaginons qu'un acheteur mal attentionné voit son vœu se réaliser : le vendeur décède rapidement. Il y a très peu de chances qu'il puisse réaliser de nouveau une opération viagère très rentable. En effet, par le principe de la loi des Grands Nombres<sup>2</sup>, l'acheteur ne sera pas plus gagnant que perdant en moyenne.

### Pourquoi le viager permet d'aider les retraités

Comme nous l'avons vu précédemment, le viager aide une personne âgée à conserver son pouvoir d'achat et même à améliorer son niveau de vie. Il est parfaitement compréhensible qu'une personne âgée souhaite conserver le bien dans lequel elle a énormément de souvenirs. Le viager est une solution intéressante pour conserver son bien immobilier jusqu'à la fin de sa vie tout en améliorant financièrement son quotidien.

---

<sup>1</sup> A condition que le viager soit correctement évalué, d'où l'intérêt d'être accompagné par un professionnel compétent dans la transaction.

<sup>2</sup> Plus le débirentier achète des viagers et plus l'espérance de vie réelle moyenne tend vers l'espérance de vie théorique. Imaginez jouer à pile ou face avec une pièce. En théorie, vous avez 50% de chance d'obtenir un « pile ». En deux lancers, vous obtiendrez peut-être que des « faces », soit 0% de « pile ». En revanche, il est totalement improbable d'obtenir aucun « pile » en 1 000 lancers. Vous en obtiendrez, disons, 523, soit 52,3% des lancers.

Le viager est aussi une solution pour les personnes âgées n'ayant pas d'héritiers ou ne pouvant/voulant pas léguer leur bien immobilier partiellement ou totalement. Le compromis utilisé par certains crédientiers est de mettre son logement en viager pour percevoir des rentes et léguer le bouquet à ses héritiers.

Enfin, il peut être un outil de protection du conjoint. Le vendeur peut demander la réversion de la rente en cas de décès au profit de son conjoint. Dans ce cas, le conjoint survivant continuera à percevoir la rente versée par le débirentier. Il sera par ailleurs exonéré des droits de succession sur la valeur de réversion de la rente. Dans une situation classique où le conjoint survivant héritait de la maison, il aurait dû s'acquitter des droits de succession, parfois suffisamment conséquents pour mettre en péril son avenir financier.

### Pourquoi l'acheteur ne doit surtout pas voir le viager comme un pari sur la vie du vendeur ?

Comme pour n'importe quel investissement financier, l'acheteur doit déterminer une somme d'argent à allouer périodiquement à son investissement. Cet argent ne pourra pas être récupéré durant toute la durée de l'investissement, c'est-à-dire pas avant le décès du crédientier vendeur et la revente du logement en question.

Un potentiel acheteur doit donc s'assurer qu'il pourra honorer le versement de la rente viagère durant la période de vie théorique du vendeur (son espérance de vie) et au-delà si le vendeur vit plus longtemps qu'anticipé.

Nous consacrerons un chapitre sur la gestion du risque viager pour l'acheteur. Nous pouvons d'ores et déjà annoncer que l'acheteur peut diminuer le risque viager grâce à des concepts relativement simples :

- Ne pas consacrer cette somme à la rente d'un seul viager mais mutualiser les risques en acquérant plusieurs « petits » viagers ;
- Ne pas choisir un vendeur trop vieux, par exemple, de plus de 90 ans. Le premier choix de l'investisseur pourrait se porter sur des viagers avec des crédientiers très âgés. En effet, leur espérance de vie est courte, ils ne paieraient donc pas longtemps la rente viagère. Cependant, le lecteur doit avoir conscience que

la rente est calculée en conséquence : la rente sera donc très élevée. Un vendeur qui vit une année de plus relativement à une espérance de vie de 4 ans par exemple, fera augmenter sans aucune commune mesure le coût du viager par rapport à un vendeur qui vit une année de plus relativement à une espérance de vie de 15 ans ! (+ 25% de rentes en plus sur le premier cas, +7% pour le second).

- Ne choisissez pas non plus un vendeur trop jeune. En effet, un vendeur jeune (par exemple moins de 70 ans) aura une espérance de vie beaucoup plus longue. Or, le calcul de la rente repose sur des statistiques qui s'appuient sur les espérances de vie passées. Bien que l'allongement de la durée de vie soit prévu dans la plupart des barèmes viagers, le risque d'imprécision est beaucoup plus fort sur les espérances de vie plus longues. Ce type de risque sur lequel l'acheteur s'expose est le risque de longévité.