

# VIAGER IMMOBILIER LE GUIDE

ACHETER AU BON PRIX  
VENDRE MIEUX

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

# Viager immobilier

## LE GUIDE

*Acheter au bon prix*  
*Vendre mieux*

[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.....	72
Le calcul de la rente viagère .....	75
L'espérance de vie.....	75
La table de mortalité .....	75

Le calcul de l'espérance de vie.....	80
Le calcul de la rente à partir de l'espérance de vie.....	80
La capitalisation et l'actualisation.....	81
Le barème viager.....	82
Le calcul pour plusieurs têtes.....	84
Le démembrement de propriété.....	87
La pleine propriété.....	87
L'usufruit.....	88
La durée de l'usufruit.....	88
La cessibilité de l'usufruit.....	88
La valorisation fiscale de l'usufruit.....	88
La valorisation économique de l'usufruit.....	89
Le Droit d'Usage et d'Habitation.....	90
Les droits du DUH.....	90
L'extinction du DUH.....	91
La valorisation fiscale du DUH.....	91
La valorisation économique du DUH.....	91
Ma boîte à idées pour protéger ses arrières.....	93
Se protéger du décès prématuré de l'acheteur.....	93
Contracter un viager sans rentes.....	93
Souscrire une assurance viager.....	93
Ouvrir une assurance-vie (produit d'épargne).....	93
Contracter une assurance décès.....	96
Se protéger des conséquences financières du risque de longévité..	96
La vente à terme.....	97
Le viager temporaire.....	97
Evaluer avec précision l'espérance de vie du viager.....	97
L'ouverture d'une assurance-vie.....	97
Acheter plusieurs viagers.....	98

La clause de rachat des rentes .....	100
Cas pratiques .....	102
L'achat d'un viager pour un investisseur fortement fiscalisé .....	102
Vendre en viager un logement secondaire pour une nouvelle vie	105
Acheter un viager pour en faire sa résidence principale .....	105
Acheter un viager pour faire de l'investissement locatif (très) rentable .....	107
Questions réponses .....	110
Conclusion.....	113

## 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

## La signature du contrat viager

Comme n'importe quelle vente immobilière, la transaction d'un viager se décompose en deux étapes :

- la signature d'un avant-contrat,
- la signature de l'acte authentique.

L'avant-contrat peut être formalisé entre les deux parties sans la présence d'un notaire. Cependant, je ne peux que vous recommander d'être accompagné par un notaire pour la rédaction et la signature de ce document. **Notez que vous pouvez même avoir un notaire différent du vendeur ou de l'acheteur.** Pour moi, cela est indispensable pour protéger chacune des parties. N'ayant pas d'inquiétudes, cet accompagnement ne vous coûtera pas plus cher et permettra de sécuriser la transaction. Si possible, faites-vous aider par un notaire qui a l'habitude de réaliser des transactions en viager.

### Le notaire

Un notaire est un représentant mais aussi un garant du respect de la loi. Il est indispensable à toute transaction immobilière quelle que soit sa nature.

Dans le cas d'une vente viagère, le notaire joue principalement un rôle d'arbitre entre le vendeur et l'acheteur. Il intervient lors de la signature des documents (promesse de vente, contrat de vente...). Il peut également donner des conseils aux différentes parties, surtout dans les domaines juridique et fiscal. Ainsi, avant la vente proprement dite, le notaire peut jouer le rôle des agences immobilières spécialisées. Au moment de la vente, il assure la sécurité du transfert du bien immobilier du vendeur à l'acheteur. Son rôle consiste à vérifier :

- l'origine de la propriété,
- la situation hypothécaire du bien mis en vente,
- les servitudes conventionnelles,
- les règles d'urbanisme qui peuvent être appliquées,
- la capacité de vendre et d'acheter des deux parties.

D'autre part, il s'occupe de l'enregistrement de la vente auprès du bureau des hypothèques, de la taxe sur la valeur ajoutée et de l'impôt

## L'imposition de la rente viagère

La rente viagère perçue par le crédirentier est un revenu soumis à l'impôt. En revanche, un abattement s'applique aux rentes intégration dans le revenu global du vendeur.

**La fraction imposable de la rente dépend de l'âge du crédirentier lors du premier versement de la rente.** On notera toutefois qu'à partir de 70 ans, la fraction ne change plus alors qu'elle concerne la majorité des viagers (souvent conclus avec un vendeur ayant au moins 70 ans).

Les fractions imposables des rentes viagères sont définies en détail à l'article 158-6 du Code général des impôts.

Age du crédirentier à la date du premier versement	Fraction imposable de la rente
Moins de 50 ans	70%
De 50 à 59 ans inclus	50%
De 60 à 69 ans inclus	40%
70 et plus	30%

Si le vendeur est un couple, l'âge retenu est l'âge le plus élevé des deux conjoints.

Dans le cas d'une réversion de rente, la fraction imposable de la rente correspond à l'âge du plus âgé lors du premier versement de la rente. Si le bénéficiaire de la rente décède et que le nouveau bénéficiaire dispose d'un taux plus avantageux (car alors plus âgé que le bénéficiaire initial lors du premier versement de la rente), l'administration fiscale l'autorise à retenir ce taux.

Sachant que la fraction imposable de la rente est définitive et définie lors du premier versement de la rente, le vendeur proche d'un changement de tranche a intérêt à décaler de quelques mois la vente de son viager. Il peut également définir dans l'acte de vente un report du versement du premier terme de rente.

Exemple 1 :

Le barème Daubry fait partie des barèmes les plus utilisés sur le marché du viager.

**Je fournis au lecteur un exemple de barème viager fondé sur la table de mortalité TGH00-05 en annexes.**

**Je propose d'autres barèmes plus complets et adaptés au viager sur le site de Vita Pecunia. Contrairement aux autres barèmes, je fournis en toute transparence le détail des tables de mortalité et des taux utilisés permettant ainsi de fournir des arguments fondés lors des négociations.**

### Le calcul pour plusieurs têtes

S'il existe un domaine dans le viager qui est très peu maîtrisé par les professionnels, il s'agit bien du calcul de la rente sur plusieurs têtes (le terme tête peut être remplacé par crédirentier).

Malheureusement, force est de constater que de nombreux professionnels utilisent des calculs fantaisistes et approximatifs. Peut-être est-ce de la faute de l'administration fiscale car les barèmes fiscaux sont simplistes et ne reflètent pas la réalité économique des transactions immobilières.

L'espérance de vie d'un couple (ou le coefficient viager avec réversion de la rente à 100%) **N'EST PAS** :

- l'espérance de vie la plus élevée des deux conjoints ;
- la moyenne des deux espérances de vie ;
- une quelconque moyenne pondérée des espérances de vie individuelles.

L'espérance de vie d'un couple répond à un calcul actuariel précis que je ne développerai pas ici car il reste complexe pour une personne non initiée aux calculs statistiques.

**Cependant, l'espérance de vie d'un couple est supérieure à l'espérance de vie de chacun des conjoints.**

Les « faux calculs » précédents et couramment utilisés sont donc à l'avantage des vendeurs car ils minimisent l'espérance de vie.

On pourrait raisonnablement observer 49% de piles et 51% de faces.

En multipliant les lancers, vous obtenez en moyenne un résultat proche du résultat théorique (ici 50% de piles et 50% de faces).

Cet exemple s'applique également au viager : en achetant plusieurs viagers, vous augmentez votre probabilité d'acheter vos biens immobiliers à la valeur vénale de l'ensemble du parc immobilier. Evidemment, cela est vrai si les contrats ont correctement été évalués.

Bien sûr, vous ne pourrez pas acheter des dizaines ou des centaines de viagers. Cependant, même avec un faible nombre d'opérations, vous diminuez le risque global de payer trop cher vos biens immobiliers. J'ajoute que vous neutralisez également la chance d'obtenir un logement à un très bon prix...

Vous devez comprendre que vous n'éviterez pas la longévité d'un des crédentiers. En revanche, une longévité exceptionnelle d'un des vendeurs sera compensée par le décès prématuré d'un autre.

J'ai pris uniquement des contrats viagers contractés avec des hommes de 85 ans. J'ai ensuite considéré les 3 situations suivantes :

- Le débirentier achète 1 viager et paie 500 par an ;
- Le débirentier achète 2 viagers et paie 250 par an et par viager ;
- Le débirentier achète 5 viagers et paie 100 par an et par viager.

Dans les trois situations, le débirentier paie 500 tous les ans. J'ai modélisé la vie des contrats sur 100 000 simulations grâce à une table TGH05.

## Acheter un viager pour faire de l'investissement locatif (très) rentable

Monsieur Trodedette a investi dans plusieurs appartements. Sa stratégie est d'obtenir des revenus complémentaires car Monsieur Trodedette rêve d'indépendance financière... Il rencontre aujourd'hui des difficultés pour faire financer sa prochaine acquisition car ses ratios bancaires virent au rouge. Le petit trésor de guerre qu'il a pu constituer grâce à ses investissements (prêt de 40 000€ de liquidités) ne réussit pas à rassurer les banques...

Je lui recommande d'acquérir un viager libre pour le proposer à la location.

Afin d'obtenir un flux de trésorerie (appelé cash-flow par les investisseurs) positif chaque mois, il devra s'intéresser à des crédientiers assez jeunes. Normalement, je ne recommande pas d'acheter un viager à un crédientier de moins de 70 ans. Le cas développé ici est une exception. En effet, l'appartement de Monsieur Trodedette s'autofinance. Si le crédientier vit plus longtemps que prévu, cela n'aura pas de conséquence négative sur ses finances.

En cherchant, Monsieur Trodedette trouve cette annonce :

## Questions réponses

**J'ai acheté un viager il y a plusieurs années. Je viens d'apprendre le décès du crédirentier, quelle démarche dois-je entreprendre afin de récupérer le logement ? Dois-je repasser devant le notaire ?**

Vous êtes propriétaire du bien depuis la signature du contrat de vente car la publicité foncière a été faite à cette date. Vous n'avez donc aucune formalité à remplir avec un notaire.

**Puis-je financer le bouquet avec un crédit immobilier ?**

Vous aurez de très grandes difficultés à faire financer le bouquet de votre viager avec un crédit immobilier.

En effet, lors du passage chez le notaire, le vendeur prendra une garantie de premier ordre sur le bien acheté en viager.

Par conséquent, la créance de la banque ne sera pas remboursée en priorité si vous n'arrivez pas à honorer votre dette. C'est la raison pour laquelle elle refusera de vous prêter le montant du bouquet.

En revanche, si vous achetez la nue-propiété d'un logement ou si vous acquérez un viager sans rentes, le vendeur n'a aucune raison de prendre une hypothèque sur le bien. La banque pourra donc se garantir sur le logement faisant l'objet de la transaction.

Enfin, d'autres pistes peuvent être envisagées mais je recommande de les manier avec une grande précaution :

- Recourir à un crédit à la consommation : la banque ne prend pas de garantie pour ce type de prêt. En revanche, les taux sont très élevés et les durées de remboursement beaucoup plus courtes qu'un crédit immobilier classique. La mensualité sera donc élevée. N'oubliez pas que vous devrez rajouter la rente du crédirentier !
- Proposer un de ses biens immobiliers en garantie : si vous avez un logement sans crédit immobilier et que sa valeur est

supérieure au montant demandé, vous pouvez l'utiliser pour garantir le crédit immobilier.

### **Puis-je négocier un viager immobilier ?**

Aujourd'hui, la demande en viager est déphasée avec l'offre. Les avantages d'une vente en viager séduisent de plus en plus de séniors mais les acheteurs sont frileux. La principale raison provient des croyances populaires sur le risque de longévité du crédientier (notamment avec l'histoire de Jeanne Calment).

Après avoir lu ce livre, vous comprenez donc qu'un acheteur ayant à disposition les bons outils pour évaluer correctement la rente viagère a de belles opportunités pour réaliser une opération intéressante. Il peut également utiliser de nombreuses méthodes pour sécuriser sa transaction.

Le lecteur qui souhaite vendre réalisera qu'il peut baisser la rente viagère qu'il propose pour faciliter la vente. Il peut le faire en toute confiance car son espérance de vie lui permettra de ne pas être perdant et d'équilibrer le contrat viager.

Non seulement il est possible de négocier un viager mais ce sera probablement une des seules façons pour qu'une vente ait lieu !

Légalement, aucune loi n'impose un prix de vente pour un bien immobilier ou une méthode d'évaluation des rentes. Vous devez néanmoins vous assurer qu'aucune des parties n'est lésée (valeur vénale sur ou sous-estimée, espérance de vie retenue incohérente avec celle qui devrait être retenue, etc.).

### **Quel indice puis-je retenir pour l'indexation de la rente ?**

Vous pouvez retenir n'importe quel indice pour indexer la rente viagère. On retient généralement l'indice des prix à la consommation (hors tabac) publié par l'INSEE. Cela fait sens pour un viager occupé car la rente est dépensée par le crédientier dans des biens de consommation courante. Dans le cas d'un viager libre, vous pouvez