

Patrice Leleu et Igal Natan

Réussir

sa vente en viager

3^e édition



À l'usage de ceux qui se posent
des questions sur la vente en viager

sous la direction de Paul-André Soreau

FRANEL
éditions

Recommandé par
 **RENÉE COSTES**
viager & nue-propiété



RÉUSSIR SA VENTE EN VIAGER

3^e édition



À l'usage de ceux qui se posent
des questions sur la vente en viager
ou les bons réflexes à avoir
pour vendre son logement en viager

Patrice Leleu et Igal Natan

FRANEL
éditions

Avertissement

Les idées et conseils des auteurs expriment leurs opinions personnelles, et n'engagent qu'eux, et non l'organisme auquel ils appartiennent. Les auteurs.

Dans la même collection :

- Réussir la construction de sa maison individuelle
- Réussir son achat immobilier
- Réussir le montage de sa SCI
- Réussir sa retraite - 2^e édition
- Réussir sa vente en viager - 3^e édition
- Réussir son investissement en viager - 3^e édition
- Réussir ses placement à court terme
- Réussir un crédit immobilier
- Réussir ses placements à court terme
- Réussir son recrutement
- Réussir son accompagnement patrimonial
- Réussir ses placements en assurance vie
- Réussir son contrôle Urssaf
- Réussir sa transmission d'entreprise
- Réussir sa création d'entreprise
- Réussir ses placements en pierre-papier
- Réussir sa négociation
- Réussir son opération en nue-propriété

© Éditions Arnaud Franel 2023

Tous droits réservés – ISBN : 9782896038282

Dépot légal : bibliothèque et archives nationales du Québec 2023

Bibliothèque de France 2023

Imprimé en France en janvier 2023

Arnaud Franel Éditions Inc.

79 de Montmagny - Boucherville (Qc) 4B 4H9 - Canada Inc.

Arnaud Franel Éditions France

27-29, rue Raffet - 75016 Paris - Tél : 01 47 79 07 64 - Fax : 01 47 79 07 61

contact@arnaudfranel.com - www.arnaudfranel.com

 **PRÉFACE**

Si le viager répond aux enjeux de notre monde contemporain, que ce soit l'allongement de la durée de la vie et la baisse tendancielle des pensions de retraite, il est pourtant souvent victime de préjugés, d'idées reçues en raison d'une méconnaissance de ses avantages et de son caractère éthique.

Ainsi, bien des propriétaires à la retraite se privent de ce complément de revenu qui leur permettrait de mieux vivre tout en restant chez eux et d'assurer une protection pour leur conjoint et leur famille.

Gageons que cet ouvrage lèvera bien des voiles sur la solution viager, en assurera une meilleure compréhension et permettra ainsi aux propriétaires qui en auraient besoin de se tourner vers cette solution.

SOMMAIRE

Préface	3
Introduction	9
Définition du viager immobilier	11
• Qu'est-ce que le viager ?	11
• Quelle est la différence avec une vente immobilière classique (libre ou occupée) ?	12
• Le viager : une solution pour vous ?	14
• Comprendre le viager, comment cela fonctionne ?	16
• Quiz	18
Réaliser une opération en viager	19
• Pourquoi vendre en viager : avantages ?	19
• Opter pour un viager libre ou occupé ?	23
• Pourquoi prévoir une réversion de la rente ?	24
• Peut-on vendre en viager à un proche ?	25
• Quiz	26

Les composantes et la formation du prix	27
• Quelles sont les étapes des différents calculs ?	27
• Différents paramètres de décision	32
• Le viager occupé sans rente	35
• Quelles sont les étapes du paiement du prix ?	35
• Quiz	36
Le contrat	37
• Pourquoi deux parties dans le contrat ?	37
• La notion de contrat aléatoire	38
• Quelles sont les clauses de nullité d'un contrat en viager ?	40
• Quiz	40
Quelles sont les étapes de l'opération ?	41
• C'est d'abord une opération immobilière avec ses règles	41
• Quand le Viager est vendu par un couple marié ?	44
• Quand le Viager est vendu par un couple non marié ?	45
• Quiz	47
Qui paye quoi ?	49
• Comprendre qui paye les charges et taxes ?	49
• Quelle est la fiscalité du bouquet et de la rente ?	51
• Quels sont les frais sur la vente ?	54
• Concrètement, comment remplir sa déclaration d'impôt ?	57
• Quiz	57
Quelles sont les garanties de paiement de la rente viagère ?	59
• Les différentes garanties	60
• Peut-on revendre un bien acheté en viager ?	62
• Revente du vivant du crédientier	63
• Quiz	64

Quels sont les évènements qui peuvent survenir ?	65
• Les événements familiaux	65
• Viager occupé et libération anticipée du bien	66
• Décès de l'acheteur, avant le vendeur	67
• Quiz	68
La fin du contrat	69
• Que se passe-t-il au décès du vendeur ?	69
• Les modalités de libération du bien	70
• Quiz	71
Quelles sont les possibilités autres que le viager ?	73
• Vendre la nue-propriété d'un bien	73
• La vente à terme (à paiement échelonné)	77
• Le prêt viager hypothécaire	78
• Donation à charge de rente viagère	79
• Quiz	79
Faire appel à un spécialiste	81
• Validation du projet et pertinence des données	81
• Des spécialistes dédiés	82
• Les Fonds viagers	83
Les articles du Code civil	85
• Quels sont ceux qui régissent le viager ?	85
• Des effets du contrat entre les parties contractantes	86
• De l'usufruit	88
• De l'usage et de l'habitation	88
Glossaire	91
Bibliographie	93



INTRODUCTION

Nous vivons plus longtemps. Parallèlement, nous souhaitons tous garder un certain confort de vie et continuer à vivre chez nous. Or le montant des retraites n'est pas toujours suffisant pour maintenir ce niveau de vie.

Le viager apparait comme une solution pour rester chez soi tout en bénéficiant d'une rente viagère qui se positionne comme un complément de revenus, en plus des pensions et retraites.

Cette rente redonne du pouvoir d'achat aux personnes qui ont un certain âge et qui sont propriétaires de leur logement. Elle bénéficie par ailleurs d'une fiscalité avantageuse.

Le nombre de transactions en viager augmente. Le vieillissement de la population associé à la baisse de revenus fait que le marché est aujourd'hui en plein essor.

Propriétaire, vous avez peut-être besoin d'argent pour réaliser des travaux de rénovation chez vous ou encore pour aider votre famille, mais vous manquez des liquidités nécessaires.

L'idée est de pouvoir utiliser son logement comme source de rentrée financière tout en pouvant rester y habiter. Le viager est un dispositif qui vous permet de vendre votre appartement ou votre maison aujourd'hui tout en continuant à l'occuper toute votre vie durant. Et de plus, vous percevez une rente mensuelle à vie.

Il existe certes d'autres dispositifs avec leurs avantages et leurs inconvénients. Ils vous permettraient de trouver la possibilité d'améliorer votre situation au regard de votre sensibilité et de vos souhaits.

Mais avec sa rente perçue toute la vie durant, la vente en viager apparait comme la solution la plus aboutie.

Vendre en viager, c'est envisager plus sereinement l'avenir financièrement. C'est aussi favoriser son maintien à son domicile, et préserver son cadre de vie habituel. Le viager est donc une solution de complément retraite adaptée.

Compte tenu des besoins éventuels pour se prémunir en matière de dépendance, le viager se pose ici en solution alternative.

Vendre en viager est un acte fort, doté d'une forte charge émotive et psychologique encore aujourd'hui. Pour autant, réaliser cette opération présente de nombreux avantages à la fois pour le vendeur bien sûr mais aussi pour l'acheteur. Cet ouvrage passe en revue l'ensemble de ses caractéristiques.

Dans une opération en viager, le vendeur perçoit une rente versée par l'acheteur. La rente est perçue le plus souvent mensuellement jusqu'au terme du contrat c'est-à-dire le décès du vendeur. Dans le cas du décès de l'acheteur avant le vendeur, les héritiers de celui-ci devront continuer à verser les rentes ou revendre le viager. Dans tous les cas, la rente viagère continuera à être honorée.

Le viager offre la possibilité aux personnes d'un certain âge qui sont propriétaires d'un bien immobilier de vieillir de la façon la plus sereine possible en profitant de leur patrimoine.

DÉFINITION DU VIAGER IMMOBILIER

Le vocabulaire pour comprendre : les définitions-clés

- **Le viager immobilier** : mode d'acquisition de la propriété immobilière.
- **Les protagonistes** : qui est qui ?
 - **Crédirentier** : vendeur en viager. C'est lui qui va percevoir le bouquet ainsi que la rente sa vie durant en contrepartie de la vente d'un bien immobilier.
 - **Débirentier** : acheteur en viager. C'est l'acquéreur qui va verser une première somme (le bouquet), puis verser une rente au crédirentier jusqu'à son décès.
- **Rente viagère** : somme d'argent que le débirentier s'engage à verser périodiquement (généralement mensuellement) au crédirentier, et ce sa vie durant.

Qu'est-ce que le viager ?

Définition juridique

Le viager immobilier consiste au transfert de propriété d'un bien immobilier.

Un vendeur (le crédirentier) vend un bien immobilier à un acquéreur (le débirentier), en contrepartie d'un paiement étalé dans le temps. Ainsi, ce dernier devra verser au vendeur dans un premier temps un capital (le bouquet) et ensuite une rente jusqu'à son décès.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement pour vous ?

Lorsque vous vendez votre logement en viager, le bien est vendu et à ce titre, vous en percevez le prix. Une partie de la valeur est payée au comptant (le bouquet) et le reliquat de la somme vous est reversée tous les mois sous forme de rente et ce tout au long de votre vie. D'où le nom de rente viagère.

Si c'est en viager « occupé », (plus de 9 cas sur 10), vous continuez à habiter votre logement. C'est un démembrement de propriété, vous vendez les « murs » et restez propriétaire de « l'intérieur ».

Si c'est en viager libre, en tant que vendeur, vous libérez le bien. L'acquéreur peut l'habiter lui-même ou encore le louer.

Le viager consiste en la vente d'un bien immobilier à une personne sans en percevoir la totalité du prix de vente le jour de l'acquisition.
Le complément du prix se fait sous forme d'une rente souvent mensuelle jusqu'au décès du vendeur.

Quelle est la différence avec une vente immobilière classique (libre ou occupée) ?

Première différence : le paiement est échelonné dans le temps

Lorsqu'un bien est vendu de la façon la plus classique, le bien est estimé à sa valeur vénale, compte tenu de différents critères. Il est comparé à d'autres produits similaires sur le prix du marché local. Il est vendu en pleine propriété. Un acheteur s'en porte acquéreur et en règle le prix convenu. Vous déménagez. Vous libérez ainsi le bien et le nouvel acquéreur peut venir s'y installer et en profiter comme bon lui semble. Il ne vous doit plus rien. Vous êtes quittes.

Dans le cadre d'une vente en viager libre ou occupé, le paiement est en deux temps :

- Un capital immédiat appelé le bouquet (généralement 10 % à 30 % de la valeur du bien)
- Et un revenu mensuel qui lui est viager (c'est-à-dire "à vie").

A noter : de plus, la rente perçue a un avantage fiscalement parlant qui sera développé dans un prochain chapitre.

Deuxième différence : vente occupée et démembrement

Si vous vendez un bien locatif occupé par un locataire, le nouvel acquéreur devient propriétaire du logement et perçoit en plus le loyer de celui-ci. Dans le cadre du viager occupé, vous vendez le bien en démembrement. C'est-à-dire que vous pouvez continuer à l'occuper ; car vous vous réservez un droit d'usage et d'habitation (DUH). Lorsque le viager est « occupé », vous, vendeur, vous conservez la disposition du logement, objet de la vente et ce, jusqu'à votre décès, vous restez propriétaire de « l'intérieur ».

Dans le cas d'un couple le viager assure une bonne protection du conjoint :

- Le conjoint continue d'y habiter, sans aucun changement.
- De plus, au décès du premier la rente est réversible sur le second (la plupart du temps en totalité), ce qui permet de garantir le niveau de revenu du conjoint survivant.

Troisième différence : aléa viager

Dans le cadre d'une vente en viager, le prix final n'est jamais connu par avance. Vendeur et acheteur conviennent initialement d'un prix pour le bien immobilier. Mais ce prix étant payé en partie, sous forme de rente viagère, le prix final ne sera connu qu'au décès du vendeur.

Le viager : une solution pour vous ?

Dans un premier temps, il est nécessaire de faire un bilan de votre propre situation. Le diagnostic sera à la fois financier et patrimonial. Il tiendra compte de vos véritables souhaits et de votre situation familiale.

Le vendeur a souvent un certain âge, et sa retraite n'est pas ou plus suffisante pour subvenir à la fois au quotidien et à l'entretien de son habitation.

Lorsque la résidence principale est la part la plus représentative du patrimoine, voire si l'habitation est la seule composante patrimoniale, les choix permettant de dégager des liquidités sont limités.

Quelles sont les attentes du vendeur ?

Il est face à un besoin de complément de retraite qui perdure jusqu'à la fin de ses jours. Le viager permet de transformer un bien en revenus complémentaires.

C'est aussi une façon de ne pas être obligé de devoir quitter un environnement familial chargé émotionnellement.

Les points qu'il faut concrètement appréhender :

Les points qu'il faut concrètement appréhender en tant que vendeur

- Le bien sera vendu, il ne vous appartiendra plus ; pour autant vous conservez un droit d'usage et d'habitation. Ce droit signifie que vous pouvez continuer à occuper le logement vendu, mais uniquement pour vos besoins personnels et ceux de votre famille. Il ne peut donc pas être donné en location à des tiers (Art. 631 du Code civil).

Évaluez vos besoins en tant que vendeur

De quoi avez-vous le plus besoin :

- d'une rente élevée pour compléter vos revenus à la retraite ;
- ou d'un capital immédiat (le bouquet) plus important ;
- peut-être avez-vous une nécessité immédiate de liquidités ?

