



LE VIAGER

RETRAITÉS
NANCY
ET ENVIRONS

FICHE
TECHNIQUE
N°13

OCTOBRE 2018

PAGE 1

CONTACT :

15, boulevard Charles V
54000 NANCY

☎ 03 83 39 45 13

☎ 07 86 70 76 45

ulr.cfdt.nancy.et.environs
@gmail.com

Le recours au viager permet au vendeur de profiter de revenus supplémentaires grâce à une rente et à une réduction des charges liées à son habitation (impôt foncier, travaux, assurance...), tout en

continuant à vivre chez lui, jusqu'à la fin de ses jours. De plus, il bénéficie d'avantages fiscaux sur sa rente.

Pour un acquéreur, cela consiste à investir dans l'immobilier en se finançant par lui-même. Il se passe complètement des banques et des organismes financiers.



L'acheteur est le « débirentier », le vendeur est le « crédirentier ».

Le débirentier est propriétaire dès la signature de l'acte de vente, devant notaire. Pour que la vente soit valable, le décès futur du crédirentier doit être imprévisible au moment de la signature de l'acte de vente. L'acheteur ne doit pas avoir eu connaissance d'une maladie dont était atteint le crédirentier.

Si le vendeur décède dans les 20 jours qui suivent la signature de l'acte de vente, la loi considère que l'événement était prévisible et que la vente n'est pas valable.

■ VIAGER OCCUPÉ

C'est le plus courant (90 % des cas).

Le vendeur se réserve le droit d'habitation jusqu'à son décès. Il ne peut pas louer. Comme un locataire, il supportera les charges dites « locatives », l'acheteur s'acquittera des charges non récupérables (grosses réparations, assurance) et de l'impôt foncier (sauf ordures ménagères).

■ Le prix de vente

Il est déterminé en fonction de la valeur du marché du bien à laquelle on applique une **décote** du fait de l'occupation. Il existe des barèmes en fonction, notamment, de l'espérance de vie du crédirentier (exemple : 50 % à 70 ans, 40 % à 80 ans...).

Il va être payé par le bouquet et la rente.

■ Le bouquet

C'est le **capital versé** au moment de la signature du contrat. Il est variable, il est en moyenne de 30 % du prix de vente. Il est **non imposable**.



S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

FICHE
TECHNIQUE
N°13

OCTOBRE 2018

PAGE 2

■ La rente

Elle est **calculée à partir de tables** qui tiennent compte du sexe, de l'âge du vendeur, du fait que le viager peut être conclu sur une ou deux têtes et du montant du bouquet.

Elle est **indexée** le plus souvent sur l'indice mensuel des prix à la consommation des ménages urbains, hors tabac.

■ Clauses spécifiques

Dans l'acte de vente, il est en général inscrit :

- une **clause résolutoire** qui autorise le créancier à **reprendre son bien** s'il y a plusieurs défauts de paiement. Dans ce cas, toutes les sommes perçues lui seront acquises ;
- une clause qui permet à celui-ci de **renoncer au droit de jouissance** du bien en prévoyant une majoration de la rente (30 à 50 %).

■ Fiscalité

Une **fraction** de la rente est soumise à l'**impôt sur le revenu** et aux **prélèvements sociaux**. Cette fraction dépend de la date du 1^{er} versement :

- 70 % si vous étiez âgé de moins de 50 ans,
- 50 % si vous étiez âgé de 50 à 59 ans,
- 40 % si vous étiez âgé de 60 à 69 ans,
- 30 % si vous étiez âgé de plus de 69 ans.

■ VENTE EN VIAGER À UN MEMBRE DE LA FAMILLE (ENFANT, NEVEU...)

Il y a le **risque** que cela puisse être considéré comme une **donation déguisée**.

L'estimation du bien devra correspondre à celui du marché et le **versement du bouquet et des rentes** devra être **effectif**.

S'il y a des **enfants**, il est préférable qu'ils soient **consultés** et qu'ils donnent leur **accord** puisque le bien sortira de la succession.

Il est conseillé de consulter son **notaire**.

■ INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

Plusieurs investisseurs (123Viager, Coremimmo, Certivia) sont arrivés sur le marché du viager en « sur-offre » (12 000 propriétaires vendeurs pour 5 000 transactions par an), ce qui pourrait **redynamiser le marché**.

Ces investisseurs, qui recherchent des rendements de 5 à 7 %, s'intéressent à des biens, de préférence des appartements, situés à Paris, sa petite couronne, la Côte d'Azur, les grandes métropoles régionales, plus **faciles à revendre**.

Le fond **Certivia** a été lancé en septembre 2015, il est porté par la Caisse des Dépôts (CDC) associée à un groupe d'investisseurs (CNP assurances, MAIF, Groupama, Ag2R La Mondiale, Macif...). Une disposition de l'acte de vente peut prévoir que le vendeur désigne un bénéficiaire (héritier) pour acquérir, s'il le souhaite, le bien au prix du marché, quand le fond le mettra en vente. Ce fond sera doté à terme de 150 millions d'euros.

Quelques **polémiques** sont apparues concernant son fonctionnement notamment qu'il se servirait de la sécurité offerte par la CDC aux yeux des vendeurs pour acheter à des prix exagérément bas.

