

AVIS D'EXPERT - IMMOBILIER

Vendre en viager, c'est hériter de soi-même !

Sommaire

1 - Vendre en viager, c'est hériter de soi-même !



Crédit photo : Clément Moreau

A-A+

Imprimer



Flux RSS

Le viager est une forme de vente immobilière où la personne choisit de vendre son appartement ou sa maison en contrepartie d'une rente garantie à vie (la rente viagère) et d'un capital initial (le bouquet). Le bouquet, qui n'est pas obligatoire, est un capital de départ versé au vendeur. Son montant est estimé suivant la valeur sur le marché du bien immobilier et selon un commun accord entre les deux parties.

La rente viagère est une somme d'argent versée périodiquement au vendeur par l'acheteur. Cette rente peut constituer un complément de revenus pour le vendeur. Elle est soit mensuelle trimestrielle ou annuelle. Elle peut être réversible, évolutive, réévaluée, notamment dans le cas d'un départ du logement pour le senior qui se rendrait en maison de retraite.

Le calcul du montant de la rente tient compte des facteurs suivants : l'âge et le sexe du vendeur ; l'estimation du bien immobilier à la valeur du marché ; le souhait ou non d'un bouquet et son montant ; la réversibilité ou non de la rente viagère ; la progressivité ou non de la rente viagère ; l'existence ou non d'un droit d'usage et d'habitation.

Pourquoi un tel regain d'intérêt des ventes en viager ?

Plusieurs raisons expliquent ce regain d'intérêt : l'augmentation de l'espérance de vie, la diminution du pouvoir d'achat des retraités, la volonté de rester chez soi le plus longtemps possible, le besoin de financer des services à domicile...

Pourquoi un tel regain d'intérêt des ventes en viager ?

Plusieurs raisons expliquent ce regain d'intérêt : l'augmentation de l'espérance de vie, la diminution du pouvoir d'achat des retraités, la volonté de rester chez soi le plus longtemps possible, le besoin de financer des services à domicile...

Pour autant, il existe différents types de contrats viager : le viager occupé, le viager libre et la vente à terme. Le viager occupé représente 95% des ventes de viagers immobiliers. Dans ce type de viager, le vendeur bénéficie d'un droit d'habitation et d'usage qui lui permettent de vivre dans son logement même après la signature du contrat et ce, jusqu'à son décès. Le vendeur voit ainsi son revenu mensuel augmenter. Il peut ainsi bénéficier de services à domicile. Vendre en viager c'est « hériter de soi-même », c'est la possibilité de faire des donations à ses enfants et petits enfants et de mieux gérer les impacts fiscaux.

Pour l'acheteur, l'accès à la propriété est facilité : aucun emprunt bancaire et un étalement des rentes. Cela lui permet d'effectuer un placement long terme moins coûteux afin de préparer sa retraite en se constituant un patrimoine immobilier. De plus la décote d'occupation sur le viager occupé atteint 30% en moyenne. Enfin, grâce à la présence d'un occupant stable, l'acheteur n'a pas de frais de gestions locatives à payer ni de revenus fonciers à déclarer. C'est donc intéressant fiscalement.

Quel est l'impact de l'âge du vendeur sur la vente en viager ?

Il n'y a pas d'âge minimum ou maximum pour investir en viager.

Contrairement aux idées reçues, il est plus intéressant d'acheter un bien en viager à quelqu'un de jeune. En effet, la décote est plus importante que pour une personne âgée. Plus le vendeur est âgé, plus la disparité d'espérance de vie est élevée. Le coût global sera donc plus avantageux dans un viager occupé par de jeunes seniors.

Un site dédié : Logement-viager.com

Le viager et son jargon spécifique semblent difficilement compréhensible pour le grand public qui ne s'y retrouve pas et doit naviguer longuement sur Internet pour trouver toutes les informations qu'il recherche. C'est pourquoi nous avons créé le site logement-viager.com afin de rendre accessible à toute personne la question du viager et répertorier en un site tout ce qui touche à ce domaine.

D'ici l'été 2014, la Caisse des Dépôts mettra à disposition un budget de 100 millions d'euros pour acquérir des maisons en viager et verser une rente aux propriétaires. Les objectifs du projet sont multiples : stimuler et dynamiser le marché du viager en France ; favoriser le maintien à domicile des personnes âgées. La plupart des personnes âgées sont propriétaires de leur résidence. Selon l'INSEE, 72% des plus de 70 ans étaient propriétaires de leur résidence en 2010 ; apporter une solution pour pallier la baisse de leurs revenus. Dans un premier temps, le fond d'investissement sera lancé dans deux régions : l'Ile-de-France et Provence-Alpes Côte-d'Azur. La gestion du fond sera confiée à un délégataire qui sera chargé de gérer les biens. Seuls les particuliers âgés de plus de 70 ans, propriétaires d'un logement pourront vendre leurs biens en viager occupé.