



VENDRE OU ACHETER EN VIAGER LE NOUVEAU BON PLAN

Rente à verser, espérance de vie à retenir, garanties à exiger : mode d'emploi de ce type de transaction, qui peut rapporter gros aux propriétaires comme aux investisseurs.

PAR SYLVAIN DESHAYES

Poussiéreux, le viager ? Détrompez-vous : selon le spécialiste du secteur Renée Costes, le volume de transactions de ce type réalisées entre particuliers augmente de 5% par an, pour atteindre environ 6 000 ventes. Même les professionnels de la finance s'en mêlent désormais, via des fonds dédiés, qui ont déjà acheté pour plusieurs centaines de millions d'euros de logements. Les avantages de ces derniers produits sont multiples, aussi bien côté vendeurs (ces fonds paient vite et bien) que côté investisseurs (leur risque est moindre qu'en direct, pour un objectif de gains supérieur à 5% par an). Que vous soyez l'un ou l'autre, retrouvez nos conseils pour réussir votre opération.

1 LE VIAGER TRADITIONNEL, POUR LES VENDEURS QUI PRIVILÉGIENT LA RENTE

Mariés, pacsés, concubins : vendre en viager est possible quel que soit son statut matrimonial. Mais mieux vaudra être âgé d'au moins 70 ans, et sans risque de santé avéré. Vous feriez sinon une mauvaise affaire, et vos héritiers pourraient contester l'opération... Côté acheteurs, sachez que le financement à crédit n'est ouvert qu'à ceux capables de gager un bien auprès de leur banque.

ACHETEUR Quel budget prévoir ?

De 25 à 60% de rabais sur le prix en pleine propriété du logement : in-

versement proportionnelle à l'âge du rentier, la décote dont bénéficient les acquéreurs fait bien sûr tout l'attrait d'une opération en viager. Pour calculer son montant, qui dépend de la valeur d'occupation du bien durant toutes les années d'espérance de vie du futur rentier, la plupart des agences spécialisées, et de nombreux notaires, recourent à la référence du secteur, le barème Daubry. C'est ainsi que, selon ce répertoire, un appartement parisien estimé à 1 million d'euros, et occupé par un couple de 78 et 80 ans, se verra ...

L'aléa viager fait considérablement

CAS D'UNE VENTE EN VIAGER D'UN APPARTEMENT

PROFIL DU OU DES VENDEURS	DÉCOTE OBTENUE PAR L'ACHETEUR (2) (ESPERANCE DE VIE DU RENTIER)	VALEUR DE LA NUE-PROPRIÉTÉ (FRAIS D'ACQUISITION, DONT FRAIS DE NOTAIRE) (3)
 HOMME 69 ans FEMME 71 ans	58,9% (22,4 ans)	411 000 € (80 200 €, dont 30 200 €)
 HOMME 80 ans FEMME 78 ans	48,5% (16 ans)	515 000 € (87 400 €, dont 37 400 €)
 FEMME 82 ans	38,7% (11 ans)	613 000 € (94 200 €, dont 44 200 €)



**IL EST POSSIBLE
DE FAIRE VARIER
LE NIVEAU DE
RENTE, AINSI QUE
LE MONTANT
DU BOUQUET VERSÉ
À LA SIGNATURE.»**

Reza Nakhai,
associé fondateur
de Viva Viager

varier la rentabilité de ce type d'investissement immobilier

ESTIMÉ À 1 MILLION D'EUROS ⁽¹⁾

MONTANT DU BOUQUET VERSÉ (DE LA RENTE VIAGÈRE MENSUELLE) ⁽⁴⁾		RENDEMENT MOYEN DE L'ACHAT, À TERME, SI... ⁽⁵⁾					Commentaire
		... le logement est libéré 5 ans avant l'échéance et que les prix immobiliers ont baissé de 5% ⁽⁶⁾	... le logement est libéré 5 ans avant l'échéance et que les prix immobiliers ont augmenté de 10% ⁽⁷⁾	... le logement est libéré à l'échéance et que les prix immobiliers sont restés stables	... le logement est libéré 5 ans après l'échéance et que les prix immobiliers ont baissé de 5% ⁽⁶⁾	... le logement est libéré 5 ans après l'échéance et que les prix immobiliers ont augmenté de 10% ⁽⁷⁾	
OPTION 1 50 000 € (1 634 €)		3%	3,90%	1,60%	0,40%	0,90%	Pour espérer dépasser un rendement moyen de 3% par an, il faudra ici que le logement soit libéré cinq ans avant l'échéance. Et ce, malgré une décote à l'achat de près de 60%, justifiée par l'âge plutôt jeune de ce couple de rentiers.
OPTION 2 180 000 € (1 045 €)		3%	3,90%	1,90%	0,80%	1,40%	
OPTION 3 411 000 € (0 €)		3,10%	4%	2,50%	1,70%	2,30%	
OPTION 1 100 000 € (2 424 €)		4,80%	6,20%	1,80%	0,02%	0,70%	La décote ici octroyée permet une excellente rentabilité, dans le cas où le bien est libéré avant l'échéance prévue. À l'inverse, en cas de survie de ce couple de rentiers, ce n'est qu'avec la version prévoyant un bouquet seul que le rendement moyen dépasserait 1,5% par an.
OPTION 2 300 000 € (1 256 €)		4,20%	5,60%	2,20%	0,70%	1,40%	
OPTION 3 515 000 € (0 €)		3,60%	5%	2,60%	1,60%	2,30%	
OPTION 1 150 000 € (3 685 €)		8,40%	11,10%	2,10%	-0,70%	0,20%	La décote octroyée, plus faible que dans les autres cas du fait de l'âge élevé de la rentière, protègera mal l'acheteur en cas de longévité de cette dernière. Pire : si une rente confortable avait été décidée à la signature, la rentabilité pourrait même devenir négative.
OPTION 2 400 000 € (1 695 €)		6,10%	8,80%	2,40%	0,30%	1,20%	
OPTION 3 613 000 € (0 €)		4,50%	7,10%	2,70%	1,30%	2,30%	

Frais de notaire de 7% environ, calculés sur la valeur du bien après décote. (4) En fonction de trois options possibles : option 1 incluant un faible bouquet et une rente élevée ; option 2 incluant un bouquet plus élevé et une rente plus faible ; option 3 n'incluant qu'un bouquet, sans aucune rente. (5) Taux de rendement interne de l'opération. Hypothèses retenues : revalorisation annuelle de la rente de 1% ; charges annuelles à payer par l'acheteur, dont 400 euros de charges de copropriété, 2 000 euros de frais d'entretien et 1 500 euros d'impôt foncier. (6) Valeur du bien ramenée à 950 000 euros. (7) Valeur du bien rehaussée à 1,1 million d'euros.

PHOTO : DAMIEN GRENON POUR CAPITAL



La rente s'accroît en moyenne de 30% si le rentier décide de quitter son logement

... appliquer 48,5% d'abattement. Soit un rabais de 485 000 euros, portant donc le budget d'achat (la nue-propriété) à 515 000 euros. Cela n'empêche pas l'acquéreur d'être redevable des honoraires rattachés à une transaction immobilière. La facture grimpe vite, car si les frais de notaire ne portent que sur la valeur du bien après abattement, la commission d'agence s'applique, elle, sur son prix en pleine propriété. Soit, dans notre cas, des frais d'agence de 50 000 euros (5% environ), auxquels s'ajoutent 37 000 euros de frais de notaire (environ 7%). Et quid de la rente, prévue dans 90% des ventes ? « Tout dépendra du bouquet, ce capital souhaité par le vendeur, à verser à la signature de l'acte », détaille Reza Nakhaï, associé-fondateur de Viva Viager. Comme le montre notre tableau, si la rente, dans sa version réversible, atteint 2 400 euros par mois pour un bouquet de 10% du prix du bien, elle n'est plus que de 1 256 euros pour 30% du prix du bien, cas très fréquent.

ACHETEUR Verser une rente est-il obligatoire ?

Presque toujours, car à peine 10% des viagers ne prévoient de payer que le seul bouquet. Logique, puisque la perception d'un complément de revenus reste la première motivation des vendeurs. Pour en fixer le montant, les intermédiaires s'appuient, là aussi, sur le barème Daubry, qui recourt aux tables de mortalité établies par l'Insee. Cet outil couvre près de 2 000 cas de figure, qu'il s'agisse de calculer la rente d'une femme ou d'un homme seuls, mais aussi d'un couple, y compris du même sexe, et pour des âges variant de 40 à 105 ans. Ce barème permet ainsi de déterminer la rente pour un homme et une femme, de vingt ans plus jeune à dix ans plus âgée que son compagnon. Sachez en outre qu'il faudra prévoir au contrat

une revalorisation de cette rente, le plus souvent calée sur l'inflation. Et que, si vous venez à décéder avant votre rentier, ce sera à vos enfants de continuer à la payer.

ACHETEUR Quel rendement espérer de l'opération ?

Le meilleur... comme le pire. Car à l'aléa viager, qui verrait le rentier survivre au-delà de son espérance de vie, s'ajoute le risque d'une baisse des prix immobiliers entre l'achat et la libération du bien. Selon notre tableau, le cumul de ces deux effets pourra plomber l'opération, malgré l'abattement octroyé au départ. Dans le cas de notre femme de 82 ans, une libération du bien cinq ans au-delà de son espérance de vie, pour une cote alors en reflux de 10%, fera tomber le rendement entre -0,74 et 1,32% par an, selon le montant de rente promis. À l'inverse, une libération cinq ans plus précoce que l'espérance de vie, alliée à une hausse des prix de 10%, permettra de 7 à 11% de gains annuels, toujours dans le cas d'une vendeuse de 82 ans. À noter : pour un décès de cette rentière pile à son espérance de vie, et une cote stable, le rendement variera alors de 2,10 à 2,65% par an. Pas si mal, car nos simulations tiennent compte de toutes les charges à payer par l'investisseur.

VENDEUR Qu'est-il possible de négocier ?

Autant le savoir : le barème Daubry n'a rien de favorable aux vendeurs. Car s'il recourt aux tables de mortalité de l'Insee, il s'appuie aussi sur des milliers d'anciens contrats, pour la plupart signés par des propriétaires se sachant, ou du moins se pensant, en bonne santé, et donc... à l'espérance de vie souvent plus élevée que la moyenne ! Que cela ne vous empêche pas de négocier, notamment si votre bien se situe à Paris, en Ile-de-France ou sur la Côte d'Azur. « Dans ces zones, la demande, venue de toute la France et parfois de l'étranger, est plus forte », indique Stanley Nahon, directeur général de Renée Costes Viager. Cette concurrence entre acheteurs vous permettra sans doute de décrocher une moindre décote sur la valeur du logement, de 5% environ. Rien n'interdit non plus de contacter

plusieurs intermédiaires, chacun d'entre eux aménageant les tables de mortalité selon ses propres critères. Les notaires peuvent aussi être sollicités, même si une minorité réalise couramment de telles opérations. Et n'hésitez pas à dicter vos exigences en matière de rente. « En prévoyant par exemple sa réversibilité, pour éviter que le survivant ne se retrouve privé de revenu », rappelle Séverine Picard, notaire à Paris.

VENDEUR Quelles garanties peut-on exiger ?

Le risque le plus évident est bien sûr le défaut de paiement de la rente, qui vous priverait du revenu promis. Pour couvrir cet aléa, la plupart des contrats prévoient un « privilège du vendeur », inscrit au registre des hypothèques, et associé à une clause résolutoire. « Ces dispositions permettent, en cas de défaut, de saisir la justice, pour obtenir soit la restitution de son bien, soit sa vente aux enchères », décrit Séverine Picard. Autre point sensible, l'entretien du logement. S'il est généralement prévu que les grosses dépenses (réparations, chaudière, toiture, etc.) incombent à l'acheteur, mieux vaut en faire une liste précise, pour éviter les conflits. Et exiger que seul l'entretien courant soit à votre charge.

VENDEUR Que se passe-t-il en cas de libération anticipée ?

Le plus souvent, vous ne bénéficiez que d'un droit d'usage et d'habitation (DUH) à vie. Dès lors, en cas de départ définitif du domicile, par exemple pour rejoindre un Ehpad, l'investisseur pourra récupérer la pleine propriété du bien, pour le vendre ou le louer. Dans un tel cas, les contrats prévoient un surcroît de rente, en général de 30%. Mais sachez que rien ne vous oblige à informer le notaire de votre déménagement, et que vous pouvez choisir d'habiter le bien par intermittence. Par contre, si vous souhaitez en disposer à vie, pas d'autre choix que de solliciter, à la signature, un usufruit classique. « Cette formule permet au vendeur d'y séjourner occasionnellement, de le prêter, et même de le louer, pour percevoir les loyers », décrit Séverine Picard. Mais ce sera à vous de payer les gros travaux, comme les charges de copropriété.

105

ans

Age maximum du vendeur en viager, prévu au barème Daubry



2 LES FONDS VIAGERS, POUR INVESTIR TOUT EN LIMITANT LE RISQUE

Viagérations, Coremimmo ou Certivia : ces fonds voyageurs achètent bien, et vite. Ils constituent donc une bonne option pour les vendeurs, à condition, sauf exception, de se passer de rente. Les investisseurs, eux, devront ouvrir une assurance vie ou un plan d'épargne retraite (PER) pour y accéder. Mais les gains, pour l'heure supérieurs à 6% par an, ont de quoi motiver.

INVESTISSEUR Quel budget faut-il prévoir ?

Une centaine d'euros, pas plus : les fonds voyageurs ont pour avantage de

présenter de faibles valeurs de part et de pouvoir s'acheter en une fois, ou via des versements réguliers. Ils vous donneront alors accès à un patrimoine diversifié sur plusieurs dizaines de logements, aux adresses situées à 80% à Paris ou sur la Côte d'Azur. Le problème, c'est qu'on ne compte actuellement que deux fonds de ce type ouverts aux particuliers, Viagérations et Silver Avenir, des SCI (sociétés civiles immobilières) similaires dans leur conception. Et que, pour y accéder, il faudra en plus que votre assureur ait accepté de les référencer au sein de ses contrats.

PASSER PAR UN FONDS SPÉCIALISÉ SUPPRIME L'ALÉA LIÉ À LA LONGÉVITÉ DES VENDEURS.»

Charlotte Evangelidis,
gérante du fonds Silver Avenir,
chez Arkea IS

De grosses compagnies commencent toutefois à les proposer, à l'image de Generali, devenu actionnaire de Viagérations cet été. À noter : ces fonds, considérés comme risqués, ne pourront pas peser plus de 40% de votre assurance vie.

INVESTISSEUR Verser une rente est-il obligatoire ?

C'est l'autre particularité de ces fonds : gérés de façon éthique, ils ne font pas de pari sur la mort, et ne versent donc aucune rente aux particuliers qui cèdent leurs biens. Seul un bouquet, calculé à partir du droit d'usage et d'habitation du logement, est attribué. Bien sûr, en cas de longévité de l'occupant supérieure à la moyenne, un manque à gagner pourra être enregistré par ces fonds. Mais l'hypothèse est peu probable, puisqu'ils mutualisent ce risque sur plusieurs centaines de biens, et que l'espérance de vie de leur portefeuille devrait donc tendre vers la moyenne. « Nous gérons déjà 150 logements, un chiffre qui dépassera les 200 d'ici la fin de l'année », détaille ainsi Thibault Corvaisier, gérant de Viagérations. De création plus récente, Silver Avenir a d'ores et déjà réparti le risque entre 68 logements.

INVESTISSEUR Quel rendement espérer ?

Comme le montre notre tableau, et même si Silver Avenir n'a qu'un an d'existence, les fonds voyageurs font pour l'heure bien mieux que leur objectif de gains, de 5 à 6% par an, hors fiscalité et frais du contrat. Il faut dire qu'ils ont bénéficié de la hausse des prix de l'immobilier résidentiel, qui se répercute...

Notre comparatif des deux fonds voyageurs éligibles à l'assurance vie

Nom du fonds (Gérant)	Assureurs proposant le fonds dans leurs contrats	Valeur de la part (Minimum d'achat)	Performance sur un an (Performance moyenne annualisée) (1)	Frais d'entrée (de gestion)	Valeur moyenne des biens (Décote moyenne)	Âge moyen des vendeurs (Espérance de vie moyenne)	L'avis de Capital
Silver Avenir (Arkea IS)	Suravenir, Nortia, Spirica (2)	115,97 € (150 € (3))	+13,3% (+12,2%)	2% (1,6%)	1,4 M€ (39%)	79 ans (13,3 ans)	Un démarrage en trombe pour ce fonds, constitué à 69% d'appartements. Si les biens ressemblent à ceux de son concurrent, leurs occupants sont 4 ans plus jeunes en moyenne.
Viagérations (Turgot AM)	Apicil, Ageas, Swisslife, Generali (4)	126,50 € (75 € (5))	+8,1% (+6,6%) (6)	2% (1,6%)	1,4 M€ (38%)	83 ans (10,8 ans)	Précurseur, ce fonds affiche une excellente performance, supérieure à 6% par an. Mais, comme pour son concurrent, l'épargnant ne peut pas y placer plus de 40% de son contrat.

(1) Au 31.08.2021. (2) Exemples de contrats proposant le fonds : Linxea Avenir, Mes-Placements Avenir (Internet); Private Vie, UAF Life Patrimoine, Vie Plus (CGP). (3) 150 euros sur le contrat Arborecence Opportunités, distribué par Bienprevoir.fr. (4) Exemples de contrats proposant le fonds : Intencial Libéralys vie, Himalia, Generali Patrimoine. (5) 75 euros sur le contrat UAF Life, distribué par Bienprevoir.fr. (6) Performance annualisée au 31.08.2021 (Quantalyse).

PHOTO : DAMIEN GRENON POUR CAPITAL

Certains fonds prévoient un droit de visite des logements achetés

*** bien évidemment sur la valeur estimée de leur portefeuille. Cet effet est d'autant plus prononcé qu'ils parlent sur des adresses de premier choix. « Nous n'achetons que des biens résidentiels, plus rarement des commerces, toujours bien situés, dans des marchés dynamiques », confirme Charlotte Evangelidis, gérante de Silver Avenir. La performance de ces fonds est aussi soutenue par l'utilisation, à l'achat, de tables de mortalité très prudentes, et par leur réactivité lors de la libération des logements, qui leur permet de vendre vite ou de mettre en location. Attention : victimes de leur succès, ces fonds pourraient prochainement limiter les souscriptions.

VENDEUR Qu'est-il possible de négocier ?

Comme pour les opérations en direct avec un particulier, mettre en concurrence les fonds est indispensable. Pour preuve, nous avons demandé à Virage-Viager, un apporteur d'affaires travaillant avec trois d'entre eux, de nous donner les prix d'achat envisageables dans le cas de notre appartement parisien estimé à 1 million d'euros, et habité par un couple de 80 et 78 ans. Verdict : les

bouquets sans rente qu'il serait possible d'obtenir oscillent entre 485 000, 510 000 et 520 000 euros. Des sommes certes proches de celle indiquée par le barème Daubry, de 515 000 euros (voir le premier tableau). Mais qui sont donc, selon le fonds choisi, jusqu'à 7% moins généreuses. En la matière, tout dépendra en effet de la valorisation du bien retenue par le gérant, et de sa prise en charge, ou non, de la taxe foncière. A noter : certains de ces fonds, à vocation sociale, rachètent des logements d'ordinaire boudés par les investisseurs en viager. Tel Coremimmo, qui affiche une valeur moyenne de 338 000 euros par bien. Il réserve toutefois ses acquisitions aux adhérents de cette mutuelle retraite, hors zones rurales.

VENDEUR Quelles garanties peut-on exiger ?

Peu de soucis à avoir avec ces fonds, qui ne versent qu'un bouquet, à la signature de la vente. Seul Certivia, accessible via les agences Renée Costes, propose une formule avec rente. Mais la surface financière de cet acheteur, qui réunit des investisseurs institutionnels sous l'égide de la Caisse des dépôts et consignations,

garantit, sur le long terme, le paiement de la rente... Dans tous les cas, n'hésitez pas à associer votre notaire à la vente, pour vous aider à vérifier les clauses du contrat. Sachez par exemple que ces fonds prévoient, le plus souvent, un droit de visite annuel, afin de vérifier l'entretien du logement. Cette faculté n'est que peu utilisée, mais vous pouvez demander sa suppression.

VENDEUR Que se passe-t-il en cas de libération anticipée ?

Pas de panique : soucieux d'équité, mais aussi de voir leurs logements se libérer rapidement, les fonds mutualisés prévoient tous, dans un tel cas, une indemnisation complémentaire. Pour la calculer, ils se basent sur la valeur locative du bien durant toutes les années manquantes pour aboutir à l'espérance de vie figurant sur l'acte d'achat. La somme obtenue subit cependant un abattement : Viagérations et Silver Avenir ne promettent par exemple, en cas d'abandon du DUIL, qu'une indemnité de 30% de la valeur locative résiduelle du bien. A l'inverse, si vous quittez le logement à un âge plus avancé que celui de votre espérance de vie, vous n'aurez bien évidemment droit à aucune compensation. Quant à Certivia, seul fonds à proposer une formule associant bouquet et rente, il promet une revalorisation de cette dernière de 32% en moyenne. ■

LE VIAGER LIBRE, UNE OPTION CONSEILLÉE AUX INVESTISSEURS LOCATIFS

Elle a beau ne peser que 10% des ventes, la formule du viager libre n'en reste pas moins très courue. Côté vendeurs, ce type de transaction permet en effet de tirer un revenu régulier, et à vie, d'un appartement destiné à la location, d'une résidence secondaire devenue inutile, comme d'un bien reçu en héritage. Exemple avec ce couple de 72 et 70 ans, d'une espérance de vie

de 22,9 ans, qui vient de céder via cette formule un 45 mètres carrés avec parking, dans le XI^e arrondissement de Paris, estimé à 525 000 euros et jusqu'ici loué. Bouquet obtenu : 190 000 euros, assortis d'une rente mensuelle de 1 490 euros, soit peu ou prou le loyer d'un tel logement. Côté acquéreurs, la formule permet, à l'inverse d'un viager occupé, de prendre immédiatement

possession des lieux, pour les mettre en location ou pour les habiter. Dans le premier cas, si le logement a déjà un locataire, il faudra reprendre à votre compte le bail initial. Cela permettra toutefois, notamment si le loyer est sous-évalué ou le locataire mauvais payeur, de négocier une plus forte décote à l'achat (63,8% dans notre cas). La seconde option intéres-

sera plus particulièrement les profils boudés par les banques, tels que les intermittents du spectacle et les autoentrepreneurs, qui trouvent difficilement à se financer. Ce type de montage a en effet de quoi séduire, même en période de taux bas. C'est ainsi que notre appartement, s'il devait être financé à crédit, nécessiterait aux conditions actuelles de prêt une mensualité

de 1 631 euros, pour un emprunt de 335 000 euros sur vingt ans (budget correspondant au prix de l'appartement, apport de 190 000 euros, équivalent au bouquet à verser en cas d'achat en viager, déduit). Soit 10% de plus que la rente à régler en cas d'opération en viager. Mais pendant vingt ans, et pas une année de plus, à l'inverse de l'achat viager, toujours soumis à l'aléa de la longévité.