



Viager : tout ce qu'il faut savoir avant de vendre ou acheter



PeopleImages/Getty Images

Cet article est issu du magazine Capital

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 cette dernière formule sont multiples, aussi bien côté vendeurs (ces fonds paient vite et bien), que côté investisseurs (le risque est limité, pour une espérance de gains supérieure à 5% par an). Que vous soyez l'un ou l'autre, retrouvez nos conseils pour boucler au mieux votre opération.

Le viager traditionnel, réservé aux vendeurs qui privilégient la rente

Mariés, mais aussi pacés ou simples concubins : il est possible de vendre son bien en viager, quel que soit son statut matrimonial. Mieux vaudra toutefois être âgé d'au moins 70 ans, et ne présenter aucun risque de santé avéré. Vous feriez alors une très mauvaise affaire, et cela pourrait amener vos héritiers à contester la transaction, pour absence d'aléa... Côté acheteurs, sachez que le financement à crédit n'est ouvert qu'à ceux déjà propriétaires, et capables d'apporter un bien en gage à la banque. Sinon, il faudra payer cash.

Acheteur : quel budget prévoir ?

De 25 à 60% de rabais sur le prix en pleine propriété du logement : inversement 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 appliquer 48,5% d'abattement. Soit un rabais de 485.000 euros, portant donc le budget d'achat (la nue-propriété) à seulement 515.000 euros. Cela n'empêche pas l'acquéreur d'être redevable des honoraires traditionnellement rattachés à une transaction immobilière.

Cette facture grimpe vite, car si les frais de notaire ne portent que sur la valeur du logement après abattement, la commission d'agence s'applique, elle, sur son prix en



pleine propriété. Soit, dans notre exemple, des frais d'agence de 50.000 euros (5% environ), auxquels ajouter 37.000 euros de frais de notaire (environ 7%). Et quid du montant de la rente, à payer dans 90% des cas? « 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 pour un bouquet, minime, de 10% du prix du bien, elle n'est plus que de 1.256 euros par mois pour 30% du prix du bien en bouquet, cas le plus fréquent. Quant aux bouquets les plus élevés, sachez qu'ils ne sont que rarement proposés, car ils font fuir les acquéreurs potentiels.

Acheteur : verser une rente est-il obligatoire ?

Presque toujours, car à peine 10% des viagers, en moyenne, ne prévoient de payer que le seul bouquet. Logique, puisque la perception d'un complément régulier 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 dernières tables de mortalité en vigueur, 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 alors 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 subsister au-delà de son espérance de vie, s'ajoute le risque d'une baisse des prix de l'immobilier entre l'achat et la libération du logement. Comme le montre notre tableau, le cumul de ces deux effets pourra plomber l'opération, malgré la décote octroyée 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.

A l'inverse, une libération cinq ans plus précoce que l'espérance de vie, alliée à une hausse des prix de l'immobilier de 10%, permettra d'espérer de 7 à 11% de rendement annuel, toujours dans le cas de notre femme de 82 ans. A noter: pour un décès de cette rentière pile à son espérance de vie, et des prix de l'immobilier stables, le rendement à attendre varierait de 2,10 à 2,65% par an. Pas si mal, car nos simulations tiennent compte de toutes les charges à supporter par l'investisseur, de la taxe foncière aux gros travaux d'entretien.

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 établies par 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, le réseau spécialisé leader du marché. 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. Mais sachez que dans les zones rurales, ou les plus petites villes, même les beaux logements trouvent difficilement preneur en viager, ce qui limitera votre marge de négociation.

Vendeur : quelles garanties 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 «privilege 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. Elles vous assureront notamment de passer avant les autres créanciers de votre acheteur. Autre point sensible, l'entretien du logement. S'il est généralement prévu que les grosses dépenses (réparations, chaudière, toiture et autres) incombent à l'acheteur, mieux vaut en faire une liste précise, afin d'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 sur votre logement 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 une résidence seniors ou un Ehpad, l'investisseur pourra récupérer la pleine propriété du bien, pour le revendre ou le mettre en location. Dans un tel cas, les contrats prévoient un surcroît de rente viagère, en général de 30%. Mais sachez que rien ne vous oblige à informer le notaire de votre déménagement, et que vous pouvez tout à fait choisir d'habiter le bien par intermittence.

Si vous souhaitez disposer du logement à vie, pas d'autre choix que de solliciter, à la signature de la vente, un usufruit classique. «Cette formule permet au vendeur d'y séjourner occasionnellement ou de le prêter, et même de le mettre en location, pour en percevoir les loyers», rappelle Séverine Picard. Mais ce sera alors à vous de payer les gros travaux, comme les charges de copropriété.

L'aléa viager fait considérablement varier la rentabilité de ce type d'investissement immobilier.

CAS D'UNE VENTE EN VIAGER D'UN APPARTEMENT		ESTIMÉ À 1 MILLION D'EUROS **							Commentaire
PROFIL DU OU DES VENDEURS	MARGE GÉNÉRALE POUR L'ACHETEUR (RÉSERVOIR DE RENTE)	VALEUR DE LA BIEN PROMISE (ACHAT/VENTE) (COST PRICE DE NOTAIRE) **	MONTANT DU BIEN EN CAS DE LA RENTE VIAGÈRE (MONTANT) **	Le logement est basé sur une échelle de paiement et que les paiements sont basés de 5% **	Le logement est basé sur une échelle de paiement et que les paiements sont basés de 3% **	Le logement est basé sur une échelle de paiement et que les paiements sont basés de 2% **	Le logement est basé sur une échelle de paiement et que les paiements sont basés de 1% **	Le logement est basé sur une échelle de paiement et que les paiements sont basés de 0,5% **	
 Homme Femme 69 ans 71 ans	58,9% (22,4 ans)	411 000 € (80 200 €, 8000 30 200 €)	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 faut et ce que le logement soit basé sur une échelle de paiement et que les paiements soient basés de 5%.
			OPTION 2 300 000 € (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%	
 Homme Femme 60 ans 78 ans	48,5% (16 ans)	515 000 € (87 400 €, 8000 37 400 €)	OPTION 1 150 000 € (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 basé sur une échelle de paiement et que les paiements soient basés de 5%. Mais, en cas de survie de ce couple de rentiers, ce type de viager ne permet pas d'obtenir un rendement net de 3,5% 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%	
 Homme 82 ans	38,7% (11 ans)	613 000 € (94 200 €, 8000 44 200 €)	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 de fait, est le signe d'un viager basé sur une échelle de paiement et que les paiements soient basés de 5%. Mais, en cas de survie de ce couple de rentiers, ce type de viager ne permet pas d'obtenir un rendement net de 3,5% par an.
			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%	

Calculs réalisés par viva viager. (1) Bien de 90 mètres carrés, dans le Xve arrondissement parisien. (2) Abattement calculé à partir de la valeur vénale du bien et de l'âge des vendeurs, sur la base du barème Daubry. (3) Frais d'agence de 5% calculés sur la valeur du bien en pleine propriété. 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. © DR

Les fonds viagers, conseillés aux investisseurs souhaitant limiter le risque

Viagénérations, Certivia ou Coremimmo: ces fonds dédiés au viager ont les poches profondes, et achètent vite. Ils constituent donc une excellente solution de repli pour les vendeurs, à condition, sauf exception, de pouvoir se passer de rente. De leur côté, les investisseurs n'auront d'autre choix pour y accéder que d'ouvrir une assurance vie ou un plan d'épargne retraite (PER). Mais les gains servis, pour l'heure supérieurs à 6% par an, ont de quoi motiver.

Investisseur : quel budget prévoir ?

Une centaine d'euros, pas plus: les fonds viagers 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 de qualité, situées à 80% à Paris ou sur la Côte d'Azur. Le problème, c'est qu'on ne compte pour l'heure que deux fonds de ce type ouverts aux particuliers, Viagénérations et Silver Avenir, des SCI (sociétés civiles immobilières) très 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. De grosses compagnies commencent toutefois à les proposer, à l'image de Generali, devenu actionnaire de Viagénérations cet été. A noter: ces fonds, considérés comme risqués, ne pourront pas peser plus de 40% de l'en-cours de votre assurance vie.

Investisseur : verser une rente est-il obligatoire ?

C'est l'autre particularité de ces fonds: gérés de façon éthique, ils refusent de faire un 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 à la fin de l'année», détaille ainsi Thibault Corvaisier, gérant de Viagénérations.

De création plus récente, Silver Avenir a d'ores et déjà réparti le risque entre 68 logements. De plus, comme le montre notre tableau comparatif, les occupants des biens en portefeuille sont plutôt âgés, de 79 ans chez Silver Avenir, à 83 ans chez Viagénérations, pour une espérance de vie respective de 13,3 et 10,8 ans.

Investisseur : quel rendement espérer ?

Comme le montre notre tableau, les fonds viagers 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, notamment des maisons, qui se répercute bien évidemment sur la valeur estimée du portefeuille. Cet effet est d'autant plus prononcé qu'ils parient 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 le volume de souscriptions mis à disposition des assureurs.

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 qu'il serait possible d'obtenir oscillent entre 485.000, 510.000 et 520.000 euros. Des sommes certes voisines de celle établie via le barème Daubry, de 515.000 euros. Mais qui sont donc, en fonction du fonds choisi, jusqu'à 7% moins généreuses.

En la matière, tout dépendra en effet de la valorisation retenue pour le bien par le gérant, ainsi que 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 ce régime de retraite et évite les zones rurales.

Vendeur : quelles garanties 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 associe une vingtaine d'investisseurs institutionnels sous l'égide de la Caisse des dépôts et consignations, garantit, sur le long terme, le paiement régulier de la rente...

Dans tous les cas, n'hésitez pas à associer votre notaire à la transaction, pour vous aider à vérifier les différentes clauses du contrat. Sachez par exemple que ces fonds prévoient, le plus souvent, un droit de visite annuel à leur avantage, afin de vérifier l'entretien du logement. Cette faculté n'est que peu utilisée, mais vous pouvez demander sa suppression, si vous ne souhaitez pas voir des personnes inspecter votre domicile.

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: Viagénérations ne promet par exemple, en cas d'abandon du droit d'usage et d'habitation, qu'une indemnité de 25% 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.

Notre comparatif des deux fonds viagers 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)	Age 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.
Viagénérations (Turgot AM)	Apicil, Ageas, Swisslife, Generali ⁽²⁾	126,50 € (75 € ⁽³⁾)	+8,1% (+6,6% ⁽³⁾)	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 Arborescence opportunités, distribué par bienprevoir.fr. (4) exemples de contrats proposant le fonds : Intencial Liberalys vie, Himalia, Generali Patrimoine. (5) 75 euros sur le contrat UAF Life, distribué par bienprevoir.fr. (6) Performance annualisée au 31.08.2021 (Quantalys). © DR

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 70ans, d'une espérance de vie de 22,9 ans, qui vient de céder via cette formule un 45 mètres carrés avec parking, dans le 14^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 intéressera 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 prêter 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, ce n'est pas une année de plus, à l'inverse de l'achat viager, toujours soumis à l'aléa de la longévité.

>> 100 solutions concrètes pour augmenter votre pouvoir d'achat. C'est la Une du dernier numéro de Capital. Accédez en quelques secondes à cette édition à partir de 3,90 euros.

Débat des lecteurs

27 débatteurs en ligne 27 en ligne

Le viager est-il un placement sûr ?

Recevez nos dernières news. Chaque semaine, les articles phares pour accompagner vos **finances personnelles**.

Inscrivez-vous gratuitement pour accéder aux articles exclusifs des 30 ans de Capital

Où je vais sur capital.fr

