

LA VENTE EN VIAGER



LE VIAGER IMMOBILIER ET FINANCIER EST APPELÉ À SE DÉVELOPPER TRÈS FORTEMENT DANS LES ANNÉES À VENIR : LES RETRAITES STAGNENT, LA RÉMUNÉRATION DE L'ÉPARGNE EST DE PLUS EN PLUS MODESTE, ALORS QUE LES IMPÔTS ET LES CHARGES, ELLES, NE FONT QUE PROGRESSER.

C'est pourquoi les propriétaires de biens immobiliers seront de plus en plus nombreux à recourir à la vente en viager, le plus souvent avec occupation leur vie durant (95% du marché). Le viager libre, plus rare, sera évoqué plus loin.

AVANTAGES POUR LE VENDEUR

Il continuera d'occuper son bien et recevra un bouquet (vivement conseillé) et

une rente viagère indexée sur le coût de la vie, à la différence des rentes viagères financières servies par des compagnies d'assurances.

Il ne supportera plus, dans la plupart des cas, que les charges dites locatives. Ce sera, en effet, à l'acquéreur de supporter les charges de propriétaire (impôt foncier compris, hors ordures ménagères).

La rente viagère n'est imposable (IR et prélèvements sociaux), pour les plus de 70 ans, que sur 30% de son montant.



AUTRE POSSIBILITÉ

Recevoir un comptant correspondant à la valeur occupée du bien, sans rente viagère pendant la période d'occupation.

- **Avantage pour le vendeur** : il peut donner une partie de la somme reçue à ses enfants, ses petits-enfants, et replacer ensuite le solde : acquisition de parts de SCPI, par exemple, contrat d'assurance-vie... ; aucune relation financière avec l'acquéreur (sauf pour les charges).

- **Inconvénient pour le vendeur** : s'il vit très longtemps, la rente viagère serait un meilleur choix.

CONSEILS AUX VENDEURS

- A quel âge vendre ?

L'âge idéal pour le vendeur se situe entre 75 et 85 ans. Avant, les sommes perçues seront modestes et il sera difficile de convaincre un

acquéreur de s'engager sur une période qui peut être très longue. Au-delà de 85 ans, le bouquet et la rente seront élevés, rendant difficile la recherche d'un acquéreur. Dans ce cas, un comptant sans rente pendant la période d'occupation sera souvent un meilleur choix. De plus, l'acquéreur pourra emprunter, alors qu'il ne pourrait le faire pour le financement d'un bouquet.

- Vendre soi-même ou par un intermédiaire ?

La vente entre particuliers est peu recommandée : ce type d'opérations est trop technique et exige une forte expérience dans divers domaines financier, juridique et fiscal que seuls certains intermédiaires possèdent. Les vendeurs doivent donc être très exigeants à l'égard de ces derniers : ceux-ci doivent justifier leurs calculs, expliquer quelles espérances de vie ils ont utilisées, donner le montant du complément de rente en cas de départ anticipé, faire valoir leur