

**RÉSEAU D'AGENCES IMMOBILIÈRES
SPÉCIALISÉES EN VIAGER**

LE GUIDE DU VIAGER

Proposé par Univers Viager

SOMMAIRE

- 1 PRÉSENTATION**
- 2 LE MARCHÉ DU VIAGER**
- 3 DÉFINITION DU VIAGER**
- 4 LES DIFFÉRENTS TYPES DE VENTE**
- 5 LES AVANTAGES DE LA VENTE EN VIAGER**
- 6 LES TERMES SPÉCIFIQUES**
- 7 LA FISCALITÉ**
- 8 LES GARANTIES DU VENDEUR**
- 9 LE CALCUL VIAGER**
- 10 INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**
- 11 NOTRE SAVOIR-FAIRE**
- 12-15 QUESTIONS/RÉPONSES**
- 15-17 TEXTES DE LOI**

PRÉSENTATION



Créé par Vincent Gibelin, Univers Viager est un réseau d'agences immobilières spécialisées en viager. Le siège social est situé dans le centre-ville de Bordeaux, 58 rue Fondaudège.

Forts d'un savoir-faire reconnu, nos experts accompagnent en toute transparence leurs clients dans leurs projets de vie, qu'ils soient vendeurs ou acquéreurs.

Nous sommes à leur écoute et travaillons avec bienveillance afin de leur offrir un accompagnement sur-mesure.



Vincent Gibelin est expert viageriste depuis plus de 10 ans. C'est dans le cadre d'une reconversion professionnelle qu'il a découvert le viager.

Ce sont les aspects humains et le fort potentiel de développement de ce marché qui l'ont enthousiasmé. En effet, le viager est pour lui une véritable réponse aux problématiques des seniors et une solution de placement rentable et sereine pour les investisseurs.

Depuis plusieurs années maintenant, il développe l'enseigne Univers Viager sous la forme d'un réseau d'agences immobilières spécialisées en viager à travers toute la France et offre ainsi un service de proximité.



Nous souhaitons, à travers ce guide, rendre accessible la connaissance de ce qu'est le viager.

Gratuit et complet, il permet d'avoir toutes les informations nécessaires pour vous accompagner dans votre prise de décision !



LE MARCHÉ DU VIAGER

Le marché du viager est un marché qui est estimé à environ 8.000 ventes par an, soit presque 1% du total de l'immobilier ancien (1.200.000 ventes annuelles).

En plein développement, ce marché suit la même évolution de croissance forte que l'immobilier mais son dynamisme est aussi lié à des raisons qui lui sont propres :

- ✓ **Économiques** : baisse du niveau des retraites, etc.
- ✓ **Démographiques** : augmentation du nombre de seniors et allongement de la durée de la vie, etc.
- ✓ **Sociales** : éclatement géographique de la cellule familiale, etc.

Les critères de réussite d'une vente en viager sont liés à plusieurs facteurs :

1 - L'emplacement : qui définit son attractivité (plus le secteur géographique est attractif et dynamique, plus le nombre d'acquéreurs est important).

2 - L'état d'entretien du bien : une propriété bien entretenue et modernisée se vend plus facilement.

3 - L'âge du ou des vendeurs : la majorité des vendeurs ont entre 70 et 80 ans, mais nous avons des vendeurs plus jeunes (à partir de 60 ans) ou plus âgés (jusqu'à 95 ans).



LES PROFILS VENDEURS / ACQUÉREURS



Le profil des vendeurs :

Les vendeurs ont entre 65 et 90 ans. Il existe plusieurs profils de vendeurs aux situations de vie différentes :

- **Sans enfants** : qui vendent pour profiter eux-mêmes de leur patrimoine.
- **Avec enfants** :
 - Les enfants incitent les parents à vendre car ils ont une meilleure situation que leurs parents.
 - Les parents vendent parce qu'ils sont fâchés avec leurs enfants.
 - Les familles recomposées qui anticipent des successions difficiles.

Le vendeur a bien souvent un triple objectif :

- 1 - Rester chez soi le plus longtemps possible
- 2 - Bénéficier de revenus complémentaires
- 3 - Profiter de sa retraite



Le profil des acquéreurs :

Il existe deux types d'acquéreurs :

- **Les particuliers (personne physique).**

Ils ont majoritairement entre 40 et 55 ans. Souvent, ils sont déjà propriétaires de leur résidence principale, qu'ils ont fini de payer et cherchent à faire un deuxième investissement.

Ce sont des investisseurs, ils placent leur argent et n'habiteront sûrement jamais dans le bien.

Acquérir un bien en viager est souvent comparé à un investissement locatif mais sans les soucis de changement de locataire, d'impayé de loyer, etc. C'est en réalité un investissement serein.

- **Les fonds d'investissement (personne morale).**

C'est ce qu'on appelle le viager mutualisé.

Les fonds achètent des viagers en nombre et servent une rentabilité annuelle aux investisseurs qui leur ont versé des capitaux.

TOUT SAVOIR SUR LE VIAGER

Bienvenue dans l'univers du viager, ce guide complet vous permettra de mieux comprendre le fonctionnement du viager, expliqué par nos experts, à votre disposition pour vous conseiller dans la vente ou l'achat de votre bien immobilier en viager.

LA DÉFINITION DU VIAGER



Le **VIAGER** est une vente d'un type particulier qui va permettre à un **VENDEUR** dit **CRÉDIRENTIER** de transformer son patrimoine en rente viagère. **L'ACQUÉREUR** dit **DÉBIRENTIER** va lui de son côté réaliser un investissement dans l'immobilier avec un paiement échelonné du prix pour une durée incertaine.



Le saviez-vous ?

Il s'agit d'un contrat dit ALÉATOIRE au sens de l'article 1964 du Code civil.

C'est un des rares contrats dans lequel on s'engage sans en connaître la durée ...



CÔTÉ ACQUÉREUR

Dans le cas d'une acquisition immobilière en viager, l'**ACQUÉREUR** va devenir propriétaire d'un bien immobilier. Il va payer le prix sous la forme d'un capital versé le jour de la signature de l'acte authentique et d'une rente mensuelle à verser à vie au vendeur. Dans le cadre d'un viager occupé, il va bénéficier d'un abattement sur la valeur du bien lié à l'occupation du vendeur. Il pourra disposer du bien lors de l'abandon de jouissance du vendeur ou au décès de ce dernier.

Dans le cadre d'un viager libre, il pourra occuper le bien ou le louer.

CÔTÉ VENDEUR

Dans le cas d'une vente immobilière en viager, le **VENDEUR** va bénéficier de revenus complémentaires à vie qui lui seront versés mensuellement sous la forme d'une rente (avec ou sans bouquet). Il existe 2 formules possibles : le viager occupé (il se réserve un droit d'usage et d'habitation sur le bien) et le viager libre (il vit ailleurs).

Pour pouvoir vendre, il faut être propriétaire de son bien immobilier et disposer de toutes ses capacités.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE VENTE

| VIAGER OCCUPÉ



Le vendeur **CONSERVE L'USAGE** du bien jusqu'à son départ (en maison de retraite, chez ses enfants, etc.) ou jusqu'à son décès. En contrepartie de la vente, il perçoit un capital qu'on appelle le "**BOUQUET**" ainsi qu'une rente mensuelle à vie.

| VIAGER LIBRE



Le bien est libre de toute occupation. Le vendeur vend sous forme viagère en percevant un capital appelé « **BOUQUET** » et une rente mensuelle à vie. L'acquéreur dispose du bien pour l'habiter ou le louer.

| VENTE À TERME AVEC OCCUPATION



Le vendeur **CONSERVE L'USAGE** du bien pendant une **DURÉE FIXÉE** à l'avance ou jusqu'à la fin de sa vie. À l'échéance de la durée convenue, il libère le bien pour l'acquéreur.

En contrepartie, il perçoit un capital le jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire puis une mensualité dont le paiement est limité dans le temps. Il n'y a pas d'aléa sur la durée de paiement.

| VENTE À TERME LIBRE



Le bien est libre de toute occupation. Le vendeur vend sous cette forme et perçoit un capital le jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire puis une mensualité dont le paiement est **LIMITÉ** dans le temps.

| NUE-PROPRIÉTÉ



Le vendeur **CONSERVE L'USUFRUIT** (usus et fructus) du bien. Il a la possibilité de l'habiter ou de le louer.

L'acquéreur achète la **NUE-PROPRIÉTÉ** (abusus) et bénéficie d'un abattement sur la valeur du bien lié à la réserve d'usufruit conservée par le vendeur.

Il existe aussi la vente grevée du **DROIT D'USAGE ET D'HABITATION** (DUH), dans laquelle le vendeur conserve la possibilité d'habiter le bien jusqu'à la fin de sa vie. Bien souvent, dans ces deux cas le paiement du prix se fait sous la forme d'un **CAPITAL UNIQUE** versé le jour de la signature de l'acte.

LES AVANTAGES DE LA VENTE EN VIAGER

| LES AVANTAGES POUR LE VENDEUR



- + **Conserver l'usage** de son logement jusqu'à la fin de sa vie, sans changer ses habitudes.
- + **Obtenir un capital immédiat** totalement défiscalisé : le bouquet.
- + S'assurer des **revenus supplémentaires** jusqu'à la fin de sa vie, garantis et revalorisés annuellement avec la perception d'une rente mensuelle.
- + Protéger son conjoint par une **rente réversible à 100%** sans réduction au conjoint survivant.
- + **Réduire ses frais**, taxe foncière et gros travaux (à la charge de l'acquéreur).
- + **Profiter de sa retraite** et organiser sa succession.

| LES AVANTAGES POUR L'ACQUÉREUR

- + **Développer son patrimoine** en fonction de ses capacités financières et préparer sa retraite.
- + Acquérir un bien immobilier en **échelonnant le paiement du prix** et bien souvent sans avoir besoin de faire appel au marché bancaire.
- + Bénéficier d'un **abattement sur la valeur du bien** lié à l'occupation du vendeur (dans le cadre du viager occupé).
- + **Éviter tous les soucis** liés à l'investissement locatif (changement de locataire, impayés, fiscalité, etc.).
- + Être assuré de retrouver un bien en **bon état d'entretien**.
- + **Donner du sens** à son investissement : le vendeur va pouvoir profiter encore plus de sa retraite.



LES TERMES SPÉCIFIQUES



LE DROIT D'USAGE ET D'HABITATION (D.U.H)

Il s'agit d'un **DROIT PERSONNEL** conféré au vendeur.



Ce dernier lui permet de rester dans **LE BIEN** jusqu'à la fin de sa vie s'il le souhaite. La majorité des viagers occupés sont vendus avec ce **DROIT D'USAGE ET D'HABITATION**. Il peut être sur une ou deux têtes.

Le **VENDEUR** ne pourra ni vendre ni céder ce droit, même à titre gratuit. Il pourra en revanche renoncer à ce droit à tout moment dans le courant du viager.

L'INDEXATION



Dans le cadre d'un viager, la **RENTE** est généralement **INDEXÉE** sur l'indice des prix à la consommation des ménages urbains dont le chef de famille est employé ou ouvrier hors tabacs série France entière de **l'INSEE**.

L'idée est de préserver le pouvoir d'achat du vendeur pendant toute la durée du viager. Rien n'empêche les parties de choisir un autre indice entre elles.

Dans le cadre d'une **VENTE À TERME**, l'indexation se fait généralement sur l'indice de référence des loyers (IRL) de **l'INSEE**.

LE BOUQUET

C'est une partie du prix de vente correspondant à la somme versée comptant au vendeur le jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire.

Le **BOUQUET** est librement fixé entre les parties. Il n'est pas obligatoire.

LA RENTE

La **RENTE VIAGÈRE** est une somme fixée à l'avance reçue mensuellement par le **VENDEUR** jusqu'à la fin de sa vie. Selon l'article 1976 du Code civil, son montant est fixé librement entre les parties.

Elle est calculée sur une ou deux **TÊTES** selon l'âge, le sexe et le nombre de vendeurs.

Théoriquement il est possible de vendre en viager à tout âge mais en pratique, ce type de vente s'applique aux personnes âgées de plus de 60 ans avec un âge moyen de 75 ans pour les vendeurs.



LA FISCALITÉ

Il n'y a aucune fiscalité sur la partie du prix payée comptant (le **BOUQUET**).

Les rentes viagères à titre onéreux sont considérées comme un **REVENU**. Elles sont imposables au titre de l'impôt sur le revenu. Néanmoins, ces rentes bénéficient d'un abattement important qui est déterminé en fonction de l'âge du **VENDEUR** au moment de la constitution du contrat.

À la date du 1^{er} versement, la fraction **IMPOSABLE** est fixée de la manière suivante :

- 🏠 **70 %** si vous avez moins de 50 ans
- 🏠 **50 %** si vous avez de 50 à 59 ans
- 🏠 **40 %** si vous avez de 60 à 69 ans
- 🏠 **30 %** si vous avez plus de 69 ans.

Il ne faut pas oublier non plus que cette fraction imposable de la rente est soumise aux **PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX**.

Il n'y a aucune fiscalité dans le cadre de la vente à terme.

CHARGES ET TRAVAUX

La répartition des charges doit être prévue au contrat. Il n'y a pas de règles imposées en la matière. Cette répartition est **CONVENTIONNELLE** entre les parties. D'une façon générale on retrouve :

L'ACQUÉREUR

Il aura à sa charge la taxe foncière, les gros travaux (Article 606 du Code Civil) ainsi que la quote-part propriétaire des charges de copropriété (si le bien est en copropriété). Il devra assurer le bien en tant que propriétaire non-occupant.

LE VENDEUR

Il supportera toutes les charges relatives à l'usage, les charges de consommations courantes (eau, gaz, électricité, taxe d'enlèvement des ordures ménagères, etc.) ainsi que tous les travaux d'entretien courant du bien et paiera la quote-part locative des charges de copropriété (si le bien est en copropriété). Il devra assurer le bien en tant qu'occupant.



LES GARANTIES DU VENDEUR

Vendre en viager nécessite de vérifier que l'on va disposer de solides garanties pendant toute la durée du contrat. C'est pourquoi avant de s'engager, il faut absolument vérifier la présence des deux clauses suivantes dans le contrat :



HYPOTHÈQUE LÉGALE SPÉCIALE DU VENDEUR

C'est une garantie qui sera prise en faveur du **VENDEUR** sur le bien (dont sera propriétaire l'acquéreur). Cette hypothèque sera inscrite au service de la publicité foncière et donne la priorité au **VENDEUR** (par rapport aux autres créanciers éventuels de l'acquéreur) pour faire saisir le bien. Il s'agit d'une sûreté légale.

L'ACTION RÉVOCATOIRE en garantie du paiement de la rente :

Il s'agit d'une action en annulation de la vente que mettrait en œuvre le **VENDEUR** en cas de non-paiement d'une échéance de rente de la part de son **ACQUÉREUR**. Il faut bien sûr respecter un certain formalisme et notamment un commandement de payer qui, s'il reste infructueux, pourra permettre de passer à l'étape suivante. Le vendeur pourrait alors saisir un avocat, qui saisirait lui-même un juge du tribunal de Grande Instance et demanderait la résolution de la vente (annulation de la vente).

Il s'agit d'une annulation de **PLEIN DROIT**. Le vendeur retrouverait la pleine propriété du bien et conserverait les arrrages de rente et le bouquet reçu à titre de dommages et intérêts.

LA LIBÉRATION DU BIEN

Cette clause concerne uniquement les viagers occupés. Il s'agit de prévoir à l'avance ce qui va se passer si le **VENDEUR** souhaite un jour aller vivre ailleurs ou s'il est obligé d'aller vivre en maison de retraite. Dans ce cas, le bien étant libre de toute occupation, l'**ACQUÉREUR** pourra en disposer pour venir l'habiter ou le louer. En contrepartie de cette libération du bien, il devra verser au vendeur un complément de rente en plus de la rente initiale.

LE CALCUL VIAGER



Le prix de vente (**BOUQUET + RENTE**) d'un bien immobilier vendu en viager est complexe, plusieurs paramètres doivent être pris en compte :

La **VALEUR VÉNALE** du bien, qui est la valeur estimée du bien sur le marché au jour de la vente.

L'ÂGE et le **SEXE** du ou des vendeurs et l'existence ou non d'une réserve d'occupation.

Pour le viager libre, le calcul est simple :

$$\text{VALEUR VÉNALE DU BIEN} = \text{BOUQUET} + \text{RENTES}$$

Schématiquement en ajoutant la rente annuelle \times nombre années d'espérance de vie du vendeur + le montant du bouquet, on retrouve la valeur vénale du bien. Le vendeur peut percevoir plus que la valeur du bien s'il dépasse son espérance de vie.

L'acquéreur peut payer moins que la valeur du bien si le vendeur n'atteint pas son espérance de vie.

Pour le viager occupé :

La différence avec le viager libre est l'occupation du bien par le vendeur jusqu'à la fin de sa vie. Il s'agit d'un droit personnel : le droit d'usage et d'habitation (DUH).

$$\text{VALEUR VÉNALE DU BIEN} = \text{BOUQUET} + \text{RENTES} + \text{VALEUR DU DUH}$$

$$\text{VALEUR VÉNALE DU BIEN} - \text{VALEUR DU DUH} = \text{BOUQUET} + \text{RENTES}$$

Schématiquement en ajoutant la rente annuelle \times nombre années d'espérance de vie du vendeur + bouquet + la valeur du droit d'usage et d'habitation, on retrouve la valeur vénale du bien.



3 faits sur le viager

- Le viager existait déjà à l'époque des empires babyloniens, égyptiens et romains.
- Des personnes connues comme Valéry Giscard d'Estaing, Charles de Gaulle ou François Hollande ont acquis des biens en viager.
- Il serait possible de vendre des objets en viager : bijoux, voitures, œuvres d'art, matériaux, ...

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

LA REVENTE DU VIAGER



Il est possible de **REVENDE** un viager. L'acquéreur peut très bien changer de projet et souhaiter récupérer les sommes qu'il a investi.

La **REVENTE** consiste pour l'acquéreur **N°1** à revendre le contrat qu'il a passé avec le vendeur à un acquéreur **N°2**. L'acquéreur **N°2** va devenir le nouveau propriétaire, payer les rentes futures auprès du crédientier et verser un capital à l'acquéreur **N°1** en contrepartie du rachat du viager.

LES FRAIS D'ACQUISITION

Ils se rajoutent au prix d'achat du bien immobilier et se composent :

- d'une part des impôts et taxes versés au Trésor Public.
- des frais et débours engagés par le notaire pour rémunérer les différents intervenants en charge de lui fournir les documents nécessaires à la vente.
- des émoluments du notaire.

Le paiement des frais est à la charge de l'**ACQUÉREUR**.

S'il s'agit d'un viager libre, les frais sont calculés sur la valeur vénale du bien.

S'il s'agit d'un viager occupé, les frais sont calculés sur la valeur vénale du bien grevée du droit d'usage et d'habitation que conserve le **VENDEUR**.

S'il s'agit d'une vente à terme, les frais sont calculés sur la somme constituée par le capital initial versé et les mensualités prévues.

LA RÉVERSIBILITÉ DE LA RENTE

La rente est **RÉVERSIBLE** à 100% quand elle est calculée sur 2 crédientiers. Elle est bien sûr plus importante lorsqu'il n'y a qu'un seul vendeur (car l'espérance de vie est moindre).

Cela signifie qu'elle sera versée jusqu'au décès du survivant des vendeurs sans réduction de son montant.

NOTRE SAVOIR-FAIRE

Nous avons une vision résolument **MODERNE** de ce type de vente. Il s'agit d'une solution **ATTRACTIVE** et **SOLIDAIRE** pour les deux parties.

Notre approche est avant tout humaine, bienveillante et nous sommes à votre écoute pour vous rassurer.

Chacune de nos agences vous assurera un service de proximité pour vous accompagner avec enthousiasme et pédagogie avant, pendant et après la vente.

“ Les étapes d'une vente en viager



SERVICE APRÈS-VENTE

Après la vente, nous continuons de vous accompagner soit avec notre service de gestion de rentes viagères, soit au cas par cas en fonction de vos besoins.

Questions/réponses

1/ À qui s'adresse ce type de vente ?



Les ventes en viager s'adressent aux seniors qui souhaitent bénéficier d'un complément de revenu pour améliorer leur confort quotidien et profiter d'une retraite plus sereine. Le vendeur perçoit un capital le jour de la signature de l'acte authentique (appelé le bouquet) et une rente mensuelle à vie. Dans le cas du viager occupé, le vendeur souhaite rester dans son logement le plus longtemps possible tout en bénéficiant de revenus complémentaires pour se faire plaisir, aider ses proches, ...

2/ Que se passe-t-il en cas de décès de l'acquéreur d'un viager ?

En cas de décès de l'acquéreur, ce sont ses héritiers qui héritent du bien et de la dette que constituent les rentes futures à payer.

Si les héritiers souhaitent conserver le bien, ils payent les rentes futures. Sinon, ils peuvent revendre leur viager pour récupérer le capital investi et transférer la charge du paiement des rentes futures au nouvel acquéreur.

Les vendeurs eux sont protégés puisque c'est leur contrat initial qui est revendu tel quel, ils conservent les mêmes protections juridiques.

3/ Peut-on emprunter pour acheter en viager ?



Oui, mais il faut respecter certaines conditions.

En effet, le vendeur bénéficie d'une hypothèque légale spéciale : c'est la même chose qu'une hypothèque de 1er rang sur le bien vendu (c'est la priorité qui lui est accordée de faire saisir le bien entre les mains de son acquéreur par rapport aux autres créanciers éventuels du débirentier).

De ce fait si l'acquéreur souhaite emprunter, il faudra qu'il donne à la banque une autre garantie que le bien acheté, sur un autre bien immobilier par exemple ou que quelqu'un se porte caution de son prêt.

4/ Suis-je toujours propriétaire si je vends en viager occupé ?

Le transfert de propriété se fait le jour de la signature de l'acte chez le notaire. L'acquéreur devient propriétaire et le vendeur conserve un droit d'usage et d'habitation jusqu'à la fin de sa vie ou un usufruit sur le bien vendu.

5/ Que dois-je faire si l'acquéreur ne paie plus ses rentes viagères ?

Dans le cadre d'une vente en viager, le vendeur est protégé du bon paiement de la future rente de la part de son acquéreur par 2 protections juridiques : l'hypothèque légale spéciale du vendeur et l'action résolutoire en garantie du paiement de la rente.

Si l'acquéreur ne paie plus ses rentes viagères après un commandement de payer. Le vendeur devra saisir un avocat qui saisira à son tour un juge. Le juge prononcera la résolution de la vente, c'est une résolution de plein droit, il n'y a pas de discussions entre les parties. À l'issue de la procédure, le vendeur récupère la pleine propriété du bien et garde toutes les sommes déjà perçues (bouquet + rentes versées) à titre de dommages et intérêts.

Questions/réponses

6/ Combien va me coûter mon projet en viager ? Combien de temps dure une vente ?



Il faut toujours prendre son temps avant de décider de vendre en viager. Il faut être certain que c'est la bonne solution pour son projet de vie. La seule obligation pour le vendeur est de fournir l'ensemble des diagnostics techniques obligatoires et éventuellement les documents relatifs à la copropriété à son acquéreur. Pas d'autres frais particuliers.

La durée de commercialisation d'un viager dépend de l'attractivité du secteur géographique, de l'état d'entretien du bien et de l'âge des vendeurs. Force est de reconnaître que le nombre de vendeurs et d'acquéreurs a fortement augmenté ces dernières années, et que les ventes se font désormais de plus en plus rapidement (2 ou 3 mois en moyenne).

7/ Comment sont calculés les montants du bouquet et des rentes ?

Pour les calculs, nous utilisons le seul barème de référence reconnu par la jurisprudence, à savoir le barème viager Daubry. Le montant du bouquet et / ou des rentes va dépendre de plusieurs facteurs :

- La valeur vénale de votre bien
- L'âge, le nombre et le sexe du vendeur
- L'occupation ou non du bien

L'équilibre entre le bouquet et la rente vous est conseillé par le professionnel qui vous accompagne en fonction de vos besoins et de sa connaissance du marché.



8/ Quel est l'âge idéal pour vendre en viager ?

Il n'y a pas d'âge idéal. Les vendeurs décident de vendre leur propriété en viager quand ils sont convaincus que c'est la meilleure solution pour eux par rapport à leur projet de vie. La majorité des vendeurs ont entre 70 et 80 ans. De plus en plus de vendeurs « jeunes » c'est-à-dire aux alentours de 65 ans décident de mettre en vente mais aussi des vendeurs de plus de 90 ans qui souhaitent rester chez eux et bénéficier d'aides de toutes sortes.

9/ Puis-je faire des travaux sans l'accord de l'acquéreur ?

Oui, vous avez l'usage du bien et vous pouvez engager tous les travaux d'embellissements que souhaitez, à l'intérieur ou à l'extérieur de votre maison et choisir la décoration que vous souhaitez.

La seule chose que vous ne pouvez pas faire sans l'accord de votre acquéreur est de modifier la structure de l'immeuble (transformer un garage en chambre, construire une véranda, une piscine, etc).

10/ Mes enfants doivent-ils donner leur accord pour la vente ?



À partir du moment où vous détenez la pleine propriété de votre bien, vous en faites ce que vous voulez. Vous pouvez le vendre et aller vivre ailleurs, le louer, etc. Les enfants n'ont aucun droit particulier sur le bien. Nous vous recommandons néanmoins dans le cadre d'une vente en viager occupé de les informer de votre projet.

11/ Est-il possible d'héberger quelqu'un ?

Vous pouvez héberger qui vous voulez quand vous voulez. Ce n'est pas pour autant que cette personne disposerait d'un droit quelconque sur le bien après votre décès, elle sera obligée de partir. Sauf s'il est prévu au préalable dans l'acte de vente qu'elle dispose comme vous du droit d'usage et d'habitation à vie sur le bien.

Questions/réponses

12/ Est-ce que je peux vendre ma résidence secondaire en viager occupé ?

Tout comme la résidence principale, il est tout à fait possible de vendre une résidence secondaire en viager occupé, et ce même si vous ne vivez pas dedans toute l'année. Attention néanmoins à la fiscalité applicable puisque le bien vendu peut être soumis à de la plus-value immobilière.

13/ Peut-on protéger son conjoint ou sa conjointe alors qu'il/elle n'est pas propriétaire ?

Oui, dans l'acte authentique, il est possible d'accorder le droit d'usage et d'habitation à son ou sa conjointe qui ne serait pas propriétaire. Il est même possible d'accorder ce droit à une tierce personne. C'est en effet une bonne solution pour le/la protéger car elle pourra vivre dans le bien jusqu'à la fin de sa vie.

14/ Est-il possible de vendre en viager à un membre de sa famille ?

Oui, juridiquement c'est possible, mais nous le déconseillons. En effet, il faut prendre beaucoup de précautions afin que la vente ne soit pas requalifiée ultérieurement comme une donation déguisée par les services fiscaux qui feraient appliquer à posteriori des droits de succession et des majorations éventuelles.

15/ Le contrat se signe-t-il avec le notaire ?



Oui, la vente en viager nécessite la signature d'un acte authentique chez un notaire. C'est dans cet acte que seront précisées toutes les modalités financières et juridiques de la vente. Les parties peuvent choisir chacune leur notaire ou choisir le même notaire.

16/ Quelle est la fiscalité d'une vente en viager ?

En réalité, la fiscalité pour le vendeur est très faible lors d'une vente en viager.

- En ce qui concerne la partie payée comptant le jour de la signature (le bouquet), il n'y a aucune fiscalité. Il y en a un tout petit peu sur les rentes perçues.
- À partir de 70 ans : 30 % de la valeur de la rente se rajoute aux revenus de retraite ou autres revenus et est fiscalisée au même taux marginal d'imposition que les revenus du vendeur. Il y a 70% de la valeur de la rente qui n'est pas fiscalisée. Sur ces 30% sont également prélevées les contributions sociales (C.S.G. et C.R.D.S). Les frais d'acquisition sont eux payés en totalité par les acquéreurs.

17/ Que se passe-t-il si je veux quitter ma maison/mon appartement ?



C'est tout à fait possible, que le départ soit volontaire ou imposé pour des raisons médicales par exemple. Dès lors que la décision est prise, vous informez votre acquéreur 3 mois à l'avance. À partir du jour où vous lui remettez les clés, ce dernier pourra disposer du bien pour l'habiter ou le louer et il devra, à partir de ce moment là, vous verser un complément de rente en plus de la rente viagère.

18/ Au décès de l'un des vendeurs, la rente est-elle diminuée ?

Dans le cadre d'un viager sur 2 têtes, le montant de la rente est fixé dès le départ en tenant compte du fait qu'il y a 2 personnes. Au décès du premier, il n'y a aucune modification du montant de la rente. Le montant reste le même pour le conjoint survivant, sauf disposition spécifique prévue dans l'acte authentique. Dans une majorité de cas, la rente est réversible à 100%.

Questions/réponses

19/ Qui paye les charges et travaux ?

Lors d'une vente en viager occupé, il est important de prévoir dans l'acte la répartition des charges entre les parties.

Généralement, l'acquéreur propriétaire paye la taxe foncière, l'assurance propriétaire non occupant, les gros travaux (toiture-murs) ainsi que la quote-part propriétaire des charges de copropriété (s'il y en a).

Le vendeur quant à lui conserve toutes les charges de consommations courantes (eau, gaz, électricité, taxe d'enlèvement des ordures ménagères), une assurance en tant qu'occupant du bien et toutes les réparations d'entretien ainsi que la quote-part locative des charges de copropriété (s'il y en a).

20/ Est-il envisageable de cohabiter avec le vendeur ?

La question est fréquemment posée. Le vendeur ne cherche pas un colocataire quand il vend en viager ! Il souhaite rester chez lui et vivre en toute tranquillité, tout en bénéficiant de revenus complémentaires pour profiter de sa retraite.

Donc oui, c'est possible mais très rare et il faut prendre d'infinies précautions dans l'acte pour définir de façon claire et précise les droits de chacun.

21/ Quels sont les avantages de vendre en viager occupé ?

Il y a de nombreux avantages à vendre en viager :

- + Bénéficier d'un capital le jour de la signature pour en profiter ou en faire profiter ses proches
- + Se procurer des ressources financières supplémentaires jusqu'à la fin de sa vie.
- + Rester vivre dans son logement, dans le cas d'un viager occupé.
- + Diminuer ses charges (taxe foncière et gros travaux)
- + Profiter de sa retraite (voyager, etc.)
- + Anticiper sa succession

22/ Pourquoi y a-t-il une décote sur la valeur du bien ?

Dans le cadre d'un viager libre, il n'y a pas de décote sur la valeur du bien. Le bien est vendu libre d'occupation.

En revanche, dans le cadre d'un viager occupé, le fait pour le vendeur de rester dans le bien jusqu'à la fin de sa vie va créer une décote sur la valeur du bien.

En effet pendant toute cette période, l'acquéreur ne dispose pas du bien, ni pour l'habiter ni pour le louer.

23/ J'ai un prêt immobilier, puis-je vendre quand même ?

Bien sûr cela ne pose aucune difficulté. Il faut vérifier si votre prêt dispose ou non d'une garantie hypothécaire sur le bien vendu et si la réponse est positive, il faut s'assurer que le prêt sera bien remboursé au plus tard le jour de la vente.

Sinon, il n'est pas possible de vendre sans lever cette hypothèque.

24/ Suis-je dans l'obligation de fournir un certificat médical ?

Pour pouvoir vendre un bien immobilier, il est nécessaire d'en détenir la pleine propriété et de disposer de toutes ses facultés.

Juridiquement il n'y a aucune obligation à ce sujet, mais s'il y a le moindre doute sur la capacité, alors oui il faut faire réaliser une expertise par un médecin assermenté auprès des tribunaux.



Le contrat de rentes viagères est régi par les articles 1968 à 1983 du Code Civil.

Article 1964

Le contrat aléatoire est une convention réciproque dont les effets, quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre elles, dépendent d'un événement incertain.

Tels sont : Le contrat d'assurance, Le jeu et le pari, Le contrat de rente viagère.

Article 1968

La rente viagère peut être constituée à titre onéreux, moyennant une somme d'argent, ou pour une chose mobilière appréciable, ou pour un immeuble.

Article 1969

Elle peut être aussi constituée, à titre purement gratuit, par donation entre vifs ou par testament. Elle doit être alors revêtue des formes requises par la loi.

Article 1970

Dans le cas de l'article précédent, la rente viagère est réductible si elle excède ce dont il est permis de disposer; elle est nulle si elle est au profit d'une personne incapable de recevoir.

Article 1971

La rente viagère peut être constituée soit sur la tête de celui qui en fournit le prix, soit sur la tête d'un tiers, qui n'a aucun droit d'en jouir.

Article 1972

Elle peut être constituée sur une ou plusieurs têtes.

Article 1973

Elle peut être constituée au profit d'un tiers, quoique le prix en soit fourni par une autre personne.

Dans ce dernier cas, quoiqu'elle ait les caractères d'une libéralité, elle n'est point assujettie aux formes requises pour les donations ; sauf les cas de réduction et de nullité énoncés dans l'article 1970.

Lorsque, constituée par des époux ou l'un d'eux, la rente est stipulée réversible au profit du conjoint survivant, la clause de réversibilité peut avoir les caractères d'une libéralité ou ceux d'un acte à titre onéreux. Dans ce dernier cas, la récompense ou l'indemnité due par le bénéficiaire de la réversion à la communauté ou à la succession du prédécédé est égale à la valeur de la réversion de la rente. Sauf volonté contraire des époux, la réversion est présumée avoir été consentie à titre gratuit.

Article 1974

Tout contrat de rente viagère, créé sur la tête d'une personne qui était morte au jour du contrat, ne produit aucun effet.

Article 1975

Il en est de même du contrat par lequel la rente a été créée sur la tête d'une personne atteinte de la maladie dont elle est décédée dans les vingt jours de la date du contrat.

Article 1976

La rente viagère peut être constituée au taux qu'il plaît aux parties contractantes de fixer.

Article 1977

Celui au profit duquel la rente viagère a été constituée moyennant un prix peut demander la résiliation du contrat, si le constituant ne lui donne pas les sûretés stipulées pour son exécution.

Article 1978

Le seul défaut de paiement des arrérages de la rente n'autorise point celui en faveur de qui elle est constituée à demander le remboursement du capital, ou à rentrer dans le fonds par lui aliéné : il n'a que le droit de saisir et de faire vendre les biens de son débiteur et de faire ordonner ou consentir, sur le produit de la vente, l'emploi d'une somme suffisante pour le service des arrérages.

Article 1979

Le constituant ne peut se libérer du paiement de la rente, en offrant de rembourser le capital, et en renonçant à la répétition des arrérages payés; il est tenu de servir la rente pendant toute la vie de la personne ou des personnes sur la tête desquelles la rente a été constituée, quelle que soit la durée de la vie de ces personnes, et quelque onéreux qu'ait pu devenir le service de la rente.

Article 1980

La rente viagère n'est acquise au propriétaire que dans la proportion du nombre de jours qu'il a vécu.
Néanmoins, s'il a été convenu qu'elle serait payée d'avance, le terme qui a dû être payé est acquis du jour où le paiement a dû en être fait.

Article 1981

La rente viagère ne peut être stipulée insaisissable que lorsqu'elle a été constituée à titre gratuit.

Article 1983

Le propriétaire d'une rente viagère n'en peut demander les arrérages qu'en justifiant de son existence, ou de celle de la personne sur la tête de laquelle elle a été constituée.



EXPERTISE ET ACCOMPAGNEMENT

**RÉSEAU D'AGENCES IMMOBILIÈRES
SPÉCIALISÉES EN VIAGER**



**NOS EXPERTS EN VIAGER SONT À VOTRE ÉCOUTE ET
RÉPONDENT À TOUTES VOS QUESTIONS.**

VOTRE AGENCE



www.univers-viager.fr

UNIVERS VIAGER
Siège social : 58 rue Fondaudège 33000 BORDEAUX
SARL au capital de 5 000 € - RCS BORDEAUX N°523 654 408
Garantie financière GALIAN, 89 rue de la Boétie 75008 PARIS Montant : 120 000 €
Carte professionnelle Transaction n°3301 2016 000 008 687 délivrée par le CCI de Bordeaux