

**RÉSEAU
NATIONAL
D'EXPERTS
DE PROXIMITÉ**

Le Guide du Viager :

L'essentiel pour comprendre

le viager en toute sérénité !



Sommaire du Guide du Viager

- 01.** Présentation
- 02.** Qu'est-ce que le viager ?
- 03.** Le marché du viager
- 04.** Les différents types de vente
- 05.** Les avantages du viager occupé
- 06.** Les termes spécifiques
- 07-09.** Les conditions juridiques
- 10.** Comment calculer un viager ?
- 11.** Les avantages du viager libre
- 12.** Les étapes de la vente
- 13.** Témoignages clients
- 14-15.** Service de gestion de rente
- 16-22.** Foire aux questions
- 23.** Nos experts restent à votre écoute
- 24-25.** Coup d'œil sur la législation

Qui sommes-nous ?

Créé par Vincent Gibelin en 2019, **Univers Viager** est un **réseau national** constitué d'une vingtaine d'**agences immobilières spécialisées en viager**. Le siège social est situé dans le centre-ville de Bordeaux, au 58 Rue Fondaudège.

Nous avons une vision résolument **moderne, attractive** et **solidaire** de ce type de vente.

Forts d'un **savoir-faire reconnu**, nos experts vous accompagnent en toute transparence dans **vos projets de vie**, que vous soyez **vendeurs** ou **acquéreurs**.

À **votre écoute**, nous travaillons avec bienveillance afin de vous offrir un **accompagnement sur-mesure**.



Pourquoi avoir choisi le viager ?

Vincent Gibelin est **expert viagériste** depuis **plus de 15 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** offrant ainsi un véritable **service de proximité**.

Vincent GIBELIN →
Dirigeant fondateur
Univers Viager



Bienvenue dans l'univers du viager !

Ce guide complet vous permettra de mieux comprendre le **fonctionnement du viager**, expliqué par nos **experts viagéristes**. Le viager est une **transaction complexe** par ses aspects **juridiques, financiers et fiscaux**. Il est essentiel d'être **accompagné par un expert** dans ce type de projet.



Définition du viager

QU'EST-CE QUE LA TRANSACTION VIAGÈRE ?

Le viager est un **type de vente particulier**, qui va permettre à un **vendeur** dit «crédirentier» de **transformer son patrimoine immobilier en liquidités sous forme de rente à vie**. L'**acquéreur** dit «débirentier» va lui de son côté **réaliser un investissement** dans la pierre avec un **paiement du prix échelonné dans le temps**.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Il s'agit d'un **contrat dit aléatoire** au sens de l'article 1964 du Code Civil. C'est l'un des rares contrats dans lequel on s'engage **sans en connaître la durée** !

POUR LE VENDEUR :



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

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 L'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 versée 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 de ce dernier par le vendeur**. Il pourra en **disposer** lors de l'**abandon de jouissance** du vendeur ou au décès de ce dernier.

Dans le cadre d'un **viager libre** (pas d'occupation par le vendeur), il pourra **occuper le bien ou le louer** dès la signature de l'acte authentique chez le notaire.

Marché du viager en France

LE MARCHÉ DU VIAGER REPRÉSENTE ENVIRON 1 % DU NOMBRE DE TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES DANS L'ANCIEN.

En plein développement, avec une **croissance soutenue** d'environ 5 % par an depuis 10 ans, son dynamisme est aussi lié à des raisons qui lui sont propres :

- ✓ **Économiques** : baisse du niveau des retraites, baisse du pouvoir d'achat...
- ✓ **Démographiques** : augmentation du nombre de seniors et allongement de la durée de vie...
- ✓ **Sociales** : éclatement géographique de la cellule familiale, recherche d'un investissement porteur de sens...



LE PROFIL DES VENDEURS :



Les vendeurs ont généralement **entre 65 et 90 ans**. Les différents profils :

→ **Sans enfant :**

Ils vendent pour **profiter eux-mêmes** de leur patrimoine.

→ **Avec enfant(s) :**

- 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 pour vendre en viager :

1. **Rester vivre chez lui** le plus longtemps possible.
2. Bénéficier de **revenus complémentaires à vie**.
3. **Profiter de sa retraite** en toute sérénité.

LE PROFIL DES ACQUÉREURS :



Il existe deux types d'acquéreurs :

→ **Les particuliers :**

Ils ont majoritairement **entre 35 et 55 ans**.

Souvent, ils sont **déjà propriétaires** de leur **résidence principale** et cherchent à faire un **autre investissement**.

Ces **investisseurs placent leur argent** en achetant un bien immobilier et **donnent du sens à leur projet**. Ils savent que grâce à eux des vendeurs vont bénéficier d'une **fin de vie de meilleure qualité**.

Acquérir un bien en viager est souvent comparé à un **investissement locatif** mais **sans les soucis de changement de locataire, d'impayés de loyer, de fiscalité**, etc. C'est en réalité un **placement rentable et serein**.

→ **Les fonds d'investissement :**

Ils **achètent des viagers en nombre** et servent une rentabilité annuelle aux investisseurs. C'est ce qu'on appelle le **viager mutualisé**.

Les différents types de vente



→ LE 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 (après déduction de la valeur d'occupation), il perçoit un **capital** qu'on appelle le **bouquet** ainsi qu'une **rente mensuelle à vie**.



→ LE VIAGER LIBRE :

Le bien est **libre de toute occupation** ou **occupé par un locataire**. Le vendeur vend sous forme viagère et va percevoir la valeur de son bien sous la forme d'un **capital** appelé **bouquet** et d'une **rente mensuelle à vie**.

L'**acquéreur dispose du bien** pour l'**habiter** ou le **louer** dès la signature de l'acte authentique chez le notaire. Si le bien est loué, il en percevra les loyers.



→ 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.

En contrepartie (après déduction de la valeur d'occupation), 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 ou occupé par un locataire**. Le **vendeur** 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**. L'**acquéreur** dispose du bien pour l'**habiter** ou le **louer**. Si le bien est loué, il en percevra les loyers.



→ NUE-PROPRIÉTÉ :

Le vendeur **conserve l'usufruit** du bien. Il a la possibilité de l'habiter (usus) ou de le louer (fructus). 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**. Le paiement du prix peut se faire sous la forme d'un **capital unique**, sous forme viagère avec **un bouquet et des rentes** ou sous forme d'une vente à terme avec **un capital et des mensualités**.



→ VENTE AVEC RÉSERVE DU DROIT D'USAGE ET D'HABITATION :

Le vendeur conserve la possibilité d'**habiter le bien** jusqu'à la fin de sa vie, c'est un droit personnel, il ne peut pas louer le bien. 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 occupé

POUR LES VENDEURS :



Rester
vivre chez soi



Augmenter son
pouvoir d'achat



Profiter
de sa retraite



Gérer son patrimoine
de son vivant

POUR LES ACQUÉREURS :



Investissement
socialement responsable



Bénéficier d'une décote
sur la valeur du bien



Éviter les problèmes
locatifs



Ne pas recourir
au marché bancaire

→ ENCORE + D'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** et totalement défiscalisé
- ✓ S'assurer de **revenus supplémentaires**, garantis et revalorisés annuellement avec la perception d'une rente mensuelle jusqu'à la fin de sa vie
- ✓ 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)
- ✓ **Anticiper sa succession** et faire une donation à ses enfants ou petits-enfants

→ ENCORE + D'AVANTAGES POUR L'ACQUÉREUR :

- ✓ **Développer son patrimoine immobilier** 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
- ✓ Profiter d'un **abattement sur la valeur du bien** lié à l'occupation du vendeur
- ✓ **Éviter tous les soucis** liés à l'investissement locatif : changement de locataire, impayés, fiscalité, etc
- ✓ Pouvoir **revendre son contrat viager** à tout moment
- ✓ **Donner du sens** à son investissement : le vendeur va pouvoir mieux profiter de sa retraite
- ✓ Bénéficier de **frais d'acquisition réduits**

Quelques termes spécifiques

→ CRÉDIRENTIER :

Dans une vente en viager, le **crédirentier** désigne le **vendeur**.

Il perçoit chaque mois la rente viagère versée par l'acquéreur.



→ DÉBIRENTIER :

Dans une vente en viager, le **débirentier** désigne l'**acquéreur**.

Il est débiteur de la rente viagère, qu'il verse mensuellement au vendeur.



→ 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'adresse aux personnes âgées de plus de 60 ans avec un âge moyen de 75 ans.

→ L'INDEXATION :

Dans le cadre d'un viager, la **rente** est généralement **indexée sur l'indice des prix à la consommation des ménages urbains 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 de loyers (IRL) de l'**INSEE**.

Droit d'usage et d'habitation

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. L'ensemble 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.

Libération anticipée d'un bien occupé

Il s'agit de **prévoir** 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, la **rente sera revalorisée** selon un pourcentage défini dans l'acte de vente.

Répartition des charges et travaux pour un bien occupé

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 y retrouve habituellement :

POUR 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)
- **Les travaux d'entretien courant** du bien
- **La quote-part locative des charges de copropriété** (si le bien est en copropriété)
- **L'assurance du bien** en tant qu'**occupant**

POUR L'ACQUÉREUR :



Il aura à sa charge :

- **La taxe foncière**
- **Les gros travaux des éléments structurels** (Article 606 du Code Civil)
- **La quote-part propriétaire des charges de copropriété** (si le bien est en copropriété)
- **L'assurance du bien** en tant que **propriétaire non occupant**

Les garanties du vendeur

Vendre en viager nécessite de s'assurer qu'on dispose 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 son **acte** :

→ L'HYPOTHÈQUE LÉGALE SPÉCIALE DU VENDEUR :



C'est une **garantie** qui est prise **en faveur du vendeur sur le bien** (dont sera propriétaire l'acquéreur). Cette hypothèque sera **inscrite au service de la publicité foncière** par l'intermédiaire du notaire 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 RÉSOLUTOIRE :



Il s'agit d'une **action en annulation de la vente** que met en œuvre le vendeur **en cas de non-paiement d'une échéance de rente ou d'une mensualité** de la part de son acquéreur. Il faut bien sûr respecter un certain formalisme et notamment l'envoi d'un **commandement de payer** qui, s'il reste infructueux au bout d'un mois, permettra de passer à l'étape suivante.

Le vendeur pourra alors saisir un avocat, lequel saisira lui-même un juge du Tribunal Judiciaire en demandant la **résolution de la vente**.

Il s'agit d'une **annulation de plein droit**. Le **vendeur** retrouvera la **pleine propriété du bien** et **conservera les arrérages de rente et le bouquet perçu** à titre de dommages et intérêts.

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** et à ce titre sont **imposables**. Néanmoins, elles 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 1er versement, la **part imposable de la rente** est fixée de la manière suivante :

Si vous avez moins de 50 ans : 70 %	Si vous avez entre 50 et 59 ans : 50 %
Si vous avez entre 60 et 69 ans : 40 %	Si vous avez plus de 69 ans : 30 %

Il ne faut pas non plus oublier que cette **part imposable** est d'abord soumise aux **prélèvements sociaux**. Il n'y a **aucune fiscalité** sur l'apport initial et les mensualités dans le cadre de la **vente à terme**.

La réversibilité de la rente

Lorsque la rente est **versée à deux créditeurs**, elle est généralement réversible à 100%. Cela signifie qu'elle est **versée en totalité au survivant des créditeurs jusqu'à son décès**.

La revente du viager

Il est possible de **revendre** un viager. La majorité des cas de revente concerne des acquéreurs qui changent de projet et qui souhaitent **récupérer** les sommes investies pour en faire autre chose.

La revente consiste pour l'acquéreur **n°1** à revendre **le contrat** qu'il a passé avec le vendeur à un acquéreur **n°2**. Ce dernier va devenir le **nouveau propriétaire**, payer les rentes futures auprès du créditeur 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 :

- ✓ 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 **déduction faite** du droit d'usage et d'habitation, que conserve le **vendeur**. Il en est de même pour une vente avec **réserve du droit d'usage et d'habitation**.

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**.



Comment calculer un 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**, qui est la valeur estimée du bien sur le marché au jour de la vente
- ✓ L'âge, le **sexe** et le **nombre** de vendeurs
- ✓ L'existence ou non d'une **réserve d'occupation**

→ **POUR LE VIAGER LIBRE, LE CALCUL EST SIMPLE :**



VALEUR VÉNALE DU BIEN

=

BOUQUET

+

RENTES MENSUELLES

En ajoutant le montant de la rente **annuelle X nombre** d'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).

VALEUR D'OCCUPATION

= ce qui est conservé
par le vendeur



VALEUR DU BIEN VENDU

= bouquet + rentes

VALEUR VÉNALE DU BIEN

-

DROIT D'USAGE

=

BOUQUET

+

RENTES MENSUELLES

En ajoutant : la rente **annuelle X le nombre d'années d'espérance de vie du vendeur** **+** le **bouquet** **+** la **valeur du droit d'usage et d'habitation**, on retrouve la **valeur vénale du bien**.

Les avantages de la vente en viager libre

POUR LES VENDEURS :



Revenus complémentaires à vie



Garanties sur le paiement de la rente



Fiscalité avantageuse



Plus aucune charge ni gestion locative

POUR LES ACQUÉREURS :



Paiement progressif du prix



Jouissance immédiate : habiter ou louer le bien



Éviter les frais liés à un emprunt bancaire



Possibilité de revenus locatifs immédiats

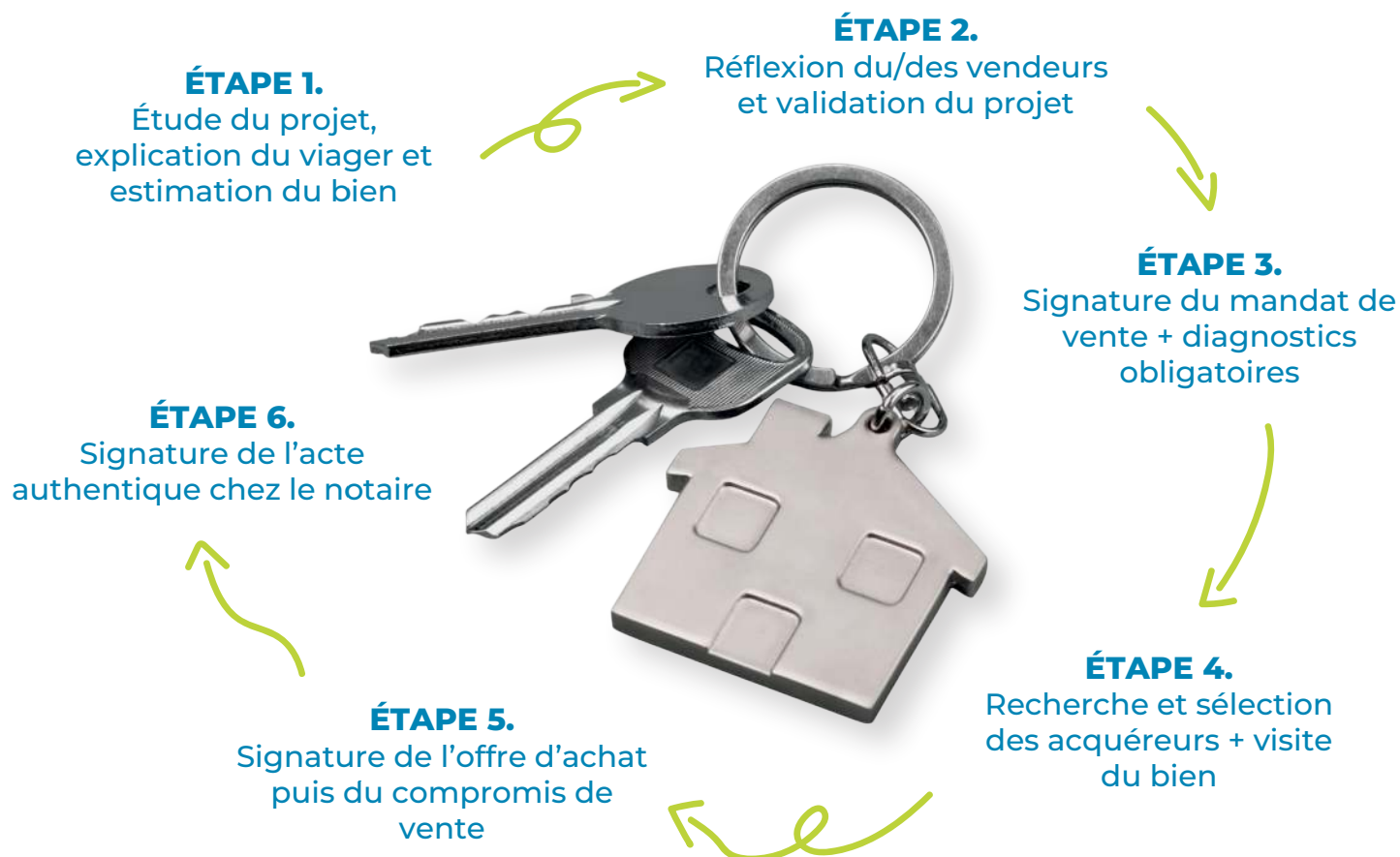
→ ENCORE + D'AVANTAGES POUR LE VENDEUR :

- ✓ Obtenir un **capital immédiat** totalement **défiscalisé**
- ✓ Bénéficier de **revenus garantis** et **revalorisés à vie** grâce à la perception d'une rente viagère
- ✓ Protéger son conjoint avec une **rente réversible à 100% sans réduction** au conjoint survivant
- ✓ **Profiter de sa retraite** grâce à l'augmentation de son pouvoir d'achat
- ✓ **Aider ses proches** pour le financement de projets
- ✓ Possibilité de **vendre en viager libre un bien loué**

→ ENCORE + D'AVANTAGES POUR L'ACQUÉREUR :

- ✓ **Jouissance immédiate du bien**, il peut l'occuper ou le mettre en location dès signature de l'acte authentique chez le notaire
- ✓ **Développer son patrimoine immobilier** en fonction de ses **capacités financières** sans avoir besoin de faire appel au marché bancaire
- ✓ **Échelonner le paiement** du prix du bien dans le temps
- ✓ Pas besoin d'emprunter pour acheter = **économie de frais bancaires**

Les étapes de la vente



Le savoir-faire Univers Viager

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** et **bienveillante**, nous sommes à votre écoute pour vous **expliquer** et 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.

Et après la vente ?

Après la vente, nous **continuons** de vous accompagner avec notre **service à la carte de gestion** de rentes viagères.

Plus d'informations sur notre **service de gestion** en page 14.

Du côté de nos vendeurs ?



Le viager, une liberté retrouvée !

“ Vendre en viager, c'était pour moi un moyen de **rester chez moi** tout en **améliorant mon quotidien**. Grâce à cette solution, je n'ai plus à me soucier des fins de mois et je **profite enfin de ma retraite** sereinement.

Mais au-delà de l'aspect financier, j'ai eu la belle surprise de rencontrer un **acquéreur attentif et respectueux**. Une vraie **relation de confiance** s'est installée entre nous. Le viager, c'est bien plus qu'une vente !

— Madeleine, 78 ans – Lyon



Une solution moderne et humaine.

“ J'avais peur que le viager soit une démarche compliquée ou dépassée, mais c'est tout le contraire ! J'ai été **accompagné à chaque étape**, avec **bienveillance** et **professionnalisme**. Aujourd'hui, je me sens en **sécurité chez moi**, tout en sachant que mon bien a trouvé un repreneur prêt à le **valoriser dans le futur**. Le viager, c'est une **solution moderne, solidaire** et **pleine de sens**.

— Jean-Pierre, 72 ans – Toulouse



Et nos acquéreurs ?



Investir autrement c'est possible !

“ Je souhaitais **investir dans la pierre**, mais pas à n'importe quel prix : je voulais que **mon investissement ait du sens**. Grâce au viager, j'ai trouvé une solution à la fois **éthique** et **responsable**.

En devenant acquéreur, j'aide un senior à **mieux vivre sa retraite** tout en **construisant mon propre avenir**. Ce lien intergénérationnel donne une dimension profondément humaine à cette démarche — c'est un investissement qui a vraiment du cœur.

— Élodie, 39 ans – Nantes



Le service de gestion de rente

Pour répondre à la demande de nos clients, nous avons développé un **service spécifique et unique de gestion de rentes viagères** au siège d'**Univers Viager**.

Avec ce service, nous accompagnons les **vendeurs** et les **acquéreurs** pendant **toute la durée de leur contrat**.

Nous apportons ainsi un maximum de **sécurité** donc de **sérénité**. La majorité de nos clients investissent dans ce service pour une **gestion efficace** et **sans surprise de leur viager**.

Vous aussi, comme eux, **vivez votre viager paisiblement** !

Notre équipe gestion à votre service

Pour votre tranquillité et **selon le type de vente**, nous assurons les missions suivantes :

- ✓ Encaisser les **rentes viagères**, les reverser au crédientier selon la périodicité convenue et **assurer le suivi** des règlements
- ✓ Produire une **attestation annuelle** des rentes pour la **déclaration fiscale**
- ✓ Réviser annuellement la rente viagère (**indexation**)
- ✓ Encaisser et décaisser les **charges trimestrielles** dues par le crédientier en copropriété, et **régulariser annuellement** selon le décompte des charges
- ✓ Mettre en place l'**augmentation de la rente** en cas d'**abandon de jouissance du bien** par le crédientier, selon l'acte de vente
- ✓ Vérifier annuellement les **assurances obligatoires** du crédientier et du débirentier
- ✓ Vous accompagner dans les **démarches judiciaires** en cas de non paiement des rentes
- ✓ Informer les parties sur la **répartition des charges et travaux** selon l'acte de vente
- ✓ Demander une attestation annuelle de l'**entretien des équipements**
- ✓ **Prestations particulières sur demande** : état des lieux, visite du bien, etc



La gestion viagère, en quelques mots...

POUR L'ACQUÉREUR

Acquérir un bien en viager et **gérer son contrat en toute sérénité**. Plus besoin de penser au virement mensuel de la rente, à l'indexation annuelle ou encore à la répartition des charges, etc. **Univers Viager** s'en occupe pour vous !

POUR LE VENDEUR

Profiter de sa retraite **en toute sécurité**. Nous sommes l'**intermédiaire de confiance** entre le vendeur et l'acquéreur. Grâce à notre service, vous bénéficiez d'un **accompagnement de qualité** pendant toute la durée de votre contrat !



Du côté de nos clients ?



CÔTÉ VENDEUR | La sérénité au quotidien.

*“ Confier la gestion de ma vente en viager à **Univers Viager** a été un **vrai soulagement**. Je n'ai **plus à me soucier** des encaissements mensuels : les rentes arrivent toujours à la bonne date et je reçois chaque année une attestation pour ma déclaration d'impôts. Je **profite de ma retraite** en toute tranquillité, en sachant que tout est **contrôlé** et **transparent**. ”*

— Jeanne, 82 ans – Bordeaux



”



CÔTÉ ACHETEUR | Une gestion simplifiée.

*“ En tant qu'acheteur, j'apprécie particulièrement la **rigueur** de ce service. Ils **gèrent l'ensemble des flux financiers**, y compris les charges de copropriété, et **m'informent clairement** de la répartition des travaux prévue dans l'acte. C'est un **véritable confort**, surtout avec le décalage horaire — je sais que **tout est pris en main** en temps et en heure avec **professionnalisme**. ”*

— Benoît, 47 ans – Île-de-la-Réunion



”

→ LE VIAGER, ÇA FONCTIONNE VRAIMENT ?

Oui, le **marché du viager est en plein essor**, avec une **croissance de 5 à 6 % par an** sur ces 10 dernières années.

Il est porté par :

- ✓ Des **seniors toujours plus nombreux** (+ 49 % de personnes âgées de 75 à 85 ans entre 2020 et 2030)* dont **les retraites et le pouvoir d'achat n'augmentent plus**, voire diminuent.
- ✓ Des **acquéreurs qui préparent leur retraite** en investissant dans la pierre tout en **donnant du sens à leur investissement**.

** Rapport du Haut-commissaire au plan « Quand les babyboomers auront 85 ans » - 2023*

→ 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 **paient** 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, quant à eux, **sont protégés** puisque c'est leur contrat initial qui est revendu tel quel, ils conservent les **mêmes protections juridiques**.

→ PEUT-ON EMPRUNTER POUR ACHETER EN VIAGER ?

Oui, mais il faut **respecter** certaines conditions.

En effet, le vendeur bénéficie d'une « **hypothèque légale spéciale** » qui est identique à une hypothèque de 1^{er} rang sur le bien vendu (priorité qui lui est accordée de faire **saisir le bien** entre les mains de son acquéreur par rapport aux autres créanciers).

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



Foire aux questions

→ SUIS-JE TOUJOURS PROPRIÉTAIRE SI JE VENDS EN VIAGER OCCUPÉ ?

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

→ COMMENT EST CALCULÉ LE MONTANT DU BOUQUET ET DE LA RENTE ?

Pour calculer le montant du bouquet et de la rente, il va falloir prendre en compte plusieurs facteurs :

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

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

→ COMBIEN VA ME COÛTER MON PROJET VIAGER ?

Les seules obligations pour le vendeur sont de fournir à son acquéreur l'**ensemble des diagnostics techniques** obligatoires, l'attestation d'assurance et d'entretien des équipements ainsi que les **documents** relatifs à la copropriété si nécessaire. Il n'y aura pas d'autres frais.

Il faut toujours **prendre son temps** avant de décider de **vendre en viager** pour être **certain** que ce soit la bonne solution pour son **projet de vie**.

→ COMBIEN DE TEMPS DURE UNE VENTE ?

La durée de commercialisation d'un viager dépend de l'**attractivité** du secteur géographique, de l'**état d'entretien** du bien, de l'**âge** des vendeurs et de l'équilibre financier entre le bouquet et la rente.

Nous constatons 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** (entre 3 ou 6 mois en moyenne).

Foire aux questions

→ 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 85 ans**.

Bon nombre de vendeurs plus jeunes (aux alentours de **65 ans**) mais également plus âgés (de plus de **90 ans**) souhaitant rester chez eux et **bénéficier** d'aides de toutes sortes décident de vendre.

→ 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'embellissement que vous 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).

→ MES ENFANTS DOIVENT-ILS DONNER LEUR ACCORD POUR LA VENTE ?

Ce n'est pas nécessaire. À partir du moment où vous **détenez** la pleine propriété de votre bien vous en faites ce **que vous voulez** ! Vous pouvez le **vendre**, le **louer** tout en allant vivre ailleurs.

Les enfants n'ont **aucun droit** particulier sur le bien sauf s'ils détiennent une part de la propriété.

Nous vous recommandons néanmoins dans le cadre d'une vente en viager occupé de les **informer de votre projet**.

→ EST-IL POSSIBLE D'HÉBERGER QUELQU'UN ?

Oui, vous pouvez **héberger à titre gratuit** qui vous voulez quand vous voulez. Cette personne ne disposera d'aucun **droit 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.



→ EST-CE QUE JE PEUX VENDRE MA RÉSIDENCE SECONDAIRE EN VIAGER OCCUPÉ ?

Oui, il est tout à fait possible de **vendre une résidence secondaire en viager occupé**. Cela vous permettra d'avoir des **revenus complémentaires** notamment pour en payer les charges.

→ PEUT-ON PROTÉGER SON CONJOINT OU SA CONJOINTE ALORS QU'IL OU 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 conjoint(e) qui n'est **pas propriétaire**, de même pour une tierce personne.

C'est en effet une **bonne solution pour le ou la protéger** car il ou elle pourra vivre dans le bien jusqu'à la fin de sa vie.

→ 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 a posteriori des **droits de succession** et des **pénalités éventuelles**.

→ QUELLE EST LA FISCALITÉ D'UNE VENTE EN VIAGER ?

La fiscalité pour le vendeur est **très faible** lors d'une vente en viager :

- ✓ Il n'y a **aucune fiscalité** sur la **partie payée comptant** le jour de la signature (le bouquet).
- ✓ Les rentes sont considérées comme un revenu et à ce titre fiscalisées. À **partir de 70 ans**, 70 % de la valeur de la rente n'est pas fiscalisée. Les **30 % restants** s'ajoutent aux **revenus du vendeur** et constituent sa nouvelle base fiscale. Sur ces **30 %** sont également prélevées les **contributions sociales** (C.S.G. et C.R.D.S).

Foire aux questions

→ LE CONTRAT SE SIGNE-T-IL CHEZ 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**. Chaque partie peut choisir son notaire ou les 2 choisissent le même notaire.

Les **frais d'acquisition** sont eux **payés en totalité** par l'acquéreur.

→ QUE SE PASSE-T-IL SI JE VEUX QUITTER MA MAISON/MON APPARTEMENT ?

Que le **départ soit volontaire ou imposé** pour des raisons médicales 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 ainsi **disposer du bien pour l'habiter ou le louer** et devra, à partir de ce moment là, vous verser un **complément de rente** en plus de la rente viagère déjà perçue.

→ 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**.

Au décès du premier vendeur, il n'y a **aucune modification** du montant de la rente, sauf disposition spécifique prévue dans l'acte authentique. Dans une **majorité de cas**, la rente est **réversible à 100 %**.

→ 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'innombrables précautions dans l'acte pour **définir de façon claire et précise les droits et obligations de chacun**.



→ QUI PAIE LES CHARGES ET TRAVAUX QUAND LE BIEN RESTE OCCUPÉ ?

Lors d'une signature **avec réserve d'occupation par le vendeur**, il est important de prévoir dans l'**acte authentique** la **répartition précise des charges entre les parties**.

L'**acquéreur paie la taxe foncière, l'assurance propriétaire non occupant, les gros travaux** (toiture-murs) ainsi que la **quote-part propriétaire des charges de copropriété** le cas échéant.

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** le cas échéant.



→ POURQUOI Y A-T-IL UNE DÉCOTE SUR LA VALEUR DU BIEN ?

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 du bien, ni pour l'habiter ni pour le louer**.

En revanche, 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** par le vendeur (et peut donc être loué).

→ QUELS SONT LES AVANTAGES DE VENDRE EN VIAGER OCCUPÉ ?

Il sont nombreux :

- ✓ Bénéficier d'un **capital le jour de la signature** pour **en profiter** ou pour en **faire profiter ses proches**
- ✓ Percevoir des **revenus complémentaires** jusqu'à la fin de sa vie
- ✓ Rester **vivre dans son logement**
- ✓ **Diminuer ses charges** (taxe foncière et gros travaux)
- ✓ **Profiter de sa retraite** (voyager, achat, etc.)
- ✓ Anticiper sereinement sa **succession**

→ SUIS-JE DANS L'OBLIGATION DE FOURNIR UN CERTIFICAT MÉDICAL ?

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.

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



→ J'AI UN PRÊT IMMOBILIER, PUIS-JE VENDRE QUAND MÊME ?

Oui, cela ne pose **aucune difficulté**. Si votre prêt dispose d'une **garantie hypothécaire** sur le bien vendu, il faut s'assurer que **le prêt sera remboursé** au plus tard le **jour de la vente**.

Il n'est pas possible de vendre sans lever cette hypothèque.

→ EST-CE QUE JE PEUX RESTER VIVRE CHEZ MOI ?

Dans le cadre d'une **vente en viager occupé**, le vendeur se réserve un **droit d'usage et d'habitation à vie**. Donc, **vous restez chez vous** et **vous profitez de votre retraite** avec les revenus complémentaires que constituent le bouquet et les rentes.

Votre acquéreur, bien que propriétaire du bien, ne pourra pas rentrer chez vous si vous ne l'y autorisez pas !

→ QUE DOIS-JE FAIRE SI L'ACQUÉREUR NE PAIE PLUS SES RENTES VIAGÈRES ?

Dans le cadre d'une vente en **viager**, le vendeur est garanti du paiement effectif de la future rente 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, même après un commandement de payer, le vendeur devra **saisir un avocat** qui saisira à son tour un **juge** qui prononcera la **résolution** de la vente.

C'est une **résolution de plein droit**, il n'y aucune discussion 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**. Il faut être **extrêmement vigilant** quant à la **rédaction des clauses spécifiques** et être **bien accompagné par un professionnel**.

A pair of hands, palms up, holding a small, brown cardboard cutout of a house. The house has a chimney on the left side and a rectangular doorway at the bottom. The background is a solid blue color with a few yellow circular shapes in the top left corner.

Prenez quelques notes !

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Coup d'œil sur la législation

Les articles 605 et 606 du Code Civil concernant la répartition des charges et travaux :

- **ARTICLE 605** : L'usufruitier n'est tenu qu'aux réparations d'entretien. Les grosses réparations demeurent à la charge du propriétaire, à moins qu'elles n'aient été occasionnées par le défaut de réparations d'entretien, depuis l'ouverture de l'usufruit ; auquel cas l'usufruitier en est aussi tenu.
- **ARTICLE 606** : Les grosses réparations sont celles des gros murs et des voûtes, le rétablissement des poutres et des couvertures entières. Celui des digues et des murs de soutènement et de clôture aussi en entier. Toutes les autres réparations sont d'entretien.

Le contrat de rente viagère est régi par les articles 1964 à 1983 du Code Civil :

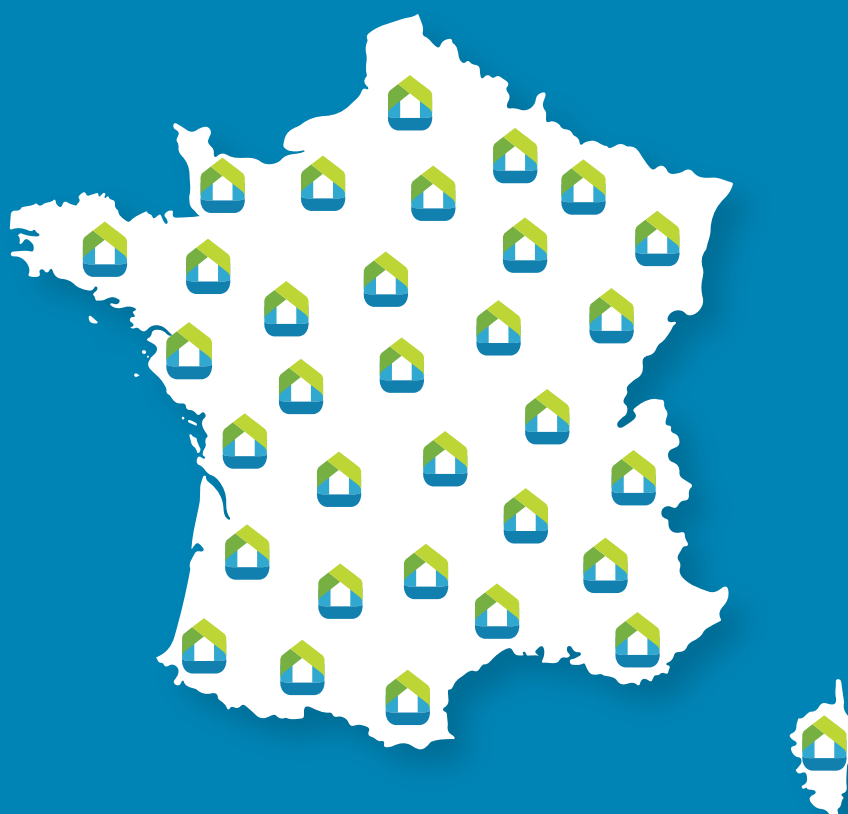
- **ARTICLE 1964** : Le contrat aléatoire est une convention réciproque dont les effets, quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre elles, dépendent d'un événement incertain. Tels sont : le contrat d'assurance, le jeu et le pari, le contrat de 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.

Coup d'œil sur la législation

- **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.

Nos experts sont à votre écoute

et répondent à toutes vos questions !



VOTRE AGENCE DE PROXIMITÉ

0 805 034 034

**Service & appel
gratuits**

www.univers-viager.fr

