

L'achat en viager n'est pas encore répandu en France. Pourtant, ce mode d'investissement présente de nombreux avantages.

La plupart des Français connaissent grâce au fameux film de Pierre Tchernia, dans lequel Michel Serrault joue un bien vilain tour à une famille lorgnant son bien et dont il enterre les membres les uns après les autres. Un cas de figure ô combien rare mais qui a marqué les Français, qui ont très peu recours à ce type d'achats. Et pourtant, très peu savent que Charles de Gaulle, alors lieutenant-colonel en juin 1934, avait réalisé une excellente affaire en achetant le domaine de la Boisserie à Colombey-les-Deux-Églises en viager, la vendeuse décédant seulement deux ans après la signature du contrat. En 2019, ce sont seulement 6.500 nouveaux viagers qui ont été signés dans l'Hexagone, sur un total dépassant le million de transactions immobilières. "Une proportion hyper faible qui devrait augmenter sous l'effet du vieillissement de la population, du développement de la dépendance et des problèmes de financement des retraites", anticipe Vincent Raynaud, directeur des partenariats de la société spécialisée [Partenaire Viager](#) Mais ce mode d'acquisition est-il réellement intéressant financièrement et quels en sont les risques ?

Le viager, miser sur "le temps de vie"

Avant de réfléchir à l'investissement en viager, il convient dans un premier temps d'en connaître les principaux ressorts. Tiré du terme "viage", qui signifie "temps de vie" en vieux français, cette opération consiste pour le propriétaire d'un bien immobilier à le céder à un acquéreur (débirentier) en contrepartie du versement d'un capital auquel peut s'ajouter une **rente octroyée au vendeur** (crédirentier) jusqu'à son décès. Au moment de la signature du contrat, les deux parties décident des modalités de paiement.

Le bien vendu libre ou occupé

Le viager peut être occupé, auquel cas le cédant continue de vivre dans le logement, l'acquéreur ne prenant possession des lieux qu'à sa mort. Le versement d'un bouquet et d'une rente mensuelle, d'une rémunération exclusivement sous la forme d'un bouquet ou d'une rente peuvent alors être décidés.

L'opération peut également prendre la forme d'un viager libre, où le débirentier (acheteur) jouit alors du bien à sa guise et a la possibilité d'y vivre ou de le louer. L'intérêt est indéniable pour l'acheteur, qui peut alors compenser en partie le coût de la rente grâce aux éventuels loyers qu'il touche en mettant le bien en location. Mais le vendeur y trouve également son compte. Par exemple, une personne dont l'état de santé nécessite une prise en charge dans un Ehpad (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) peut envisager de percevoir une rente correspondant à la différence entre sa pension de retraite et le coût de son hébergement.

Le prix de vente et le mix bouquet/rente

Première étape pour le vendeur et l'acheteur, déterminer le prix de vente du bien. Ce dernier correspond à la valeur vénale de laquelle est déduite la valeur du droit d'usage et d'habitation (DUH). "En viager occupé, c'est de cette manière que l'on obtient la valeur de la nue-propriété viagère", détaille Vincent Raynaud. Le DUH est calculé en prenant en compte l'âge du crédirentier, son espérance de vie basée sur les tables de mortalité (fournies par les notaires) et son sexe. En effet, une femme dispose d'une espérance de vie supérieure et est susceptible d'occuper les lieux plus longtemps, d'où un mix rente/bouquet moins élevé. Ces variables permettent ainsi d'obtenir le DUH, qui correspond donc à ce que l'on peut appeler une décote d'occupation.

Dans le cas d'un viager libre, le vendeur ne vit plus dans les lieux. C'est l'acheteur qui dispose du logement à sa convenance et le droit d'usage et d'habitation n'existe pas. Par ailleurs, le versement d'un bouquet ainsi que de la rente est obligatoire : "S'il n'y a pas de rente, cela s'apparente à une vente normale", analyse Vincent Raynaud. En effet, sans rente, la cession ne comporte pas d'aléa, le principe même du viager.

Une rentabilité nette alléchante

Pour mesurer l'intérêt de ce mode d'investissement, nous avons demandé à Partenaire Viager de réaliser plusieurs simulations basées sur des cas réels. Nous avons d'abord pris l'exemple d'une opération à Montrouge, en banlieue parisienne, pour un appartement d'une valeur de 370.000 euros. Le vendeur de 75 ans, dont l'espérance de vie est de 14 ans, va recevoir un bouquet de 168.500 euros et une rente de 300 euros par mois tout en occupant le logement. Si le crédientier (vendeur) décède à 89 ans, le coût global de l'opération pour le débirentier (acheteur) se montera alors à 222.311 euros, répartis entre le bouquet de 168.500 euros (commission d'intermédiaire incluse) et la rente versée pendant 14 ans. Celle-ci est annuellement revalorisée de l'inflation (hypothèse de 1 %). L'année de l'achat, elle se limite ainsi à 3.600 euros (12 x 300 euros) et augmente progressivement pour atteindre 4.097 euros ($3.600 \times 1,01^{13}$) au bout de la quatorzième année. Dans ce scénario, la décote pour l'acheteur atteindra alors 147.689 euros (370.000 - 222.311), soit 40 % du prix du bien pour une rentabilité moyenne annuelle de 4,25 %. Cela sans prendre en compte l'éventuelle augmentation des prix de l'immobilier, qui tirerait à la hausse cette rentabilité. Si en revanche le vendeur vit plus longtemps que ne le laisse penser la table de mortalité, la décote décroît.

Nous avons également pris l'exemple de la vente par un couple (de 84 ans et 81 ans) d'une maison en viager occupé sur l'île de Ré. Le bien est estimé à 1,2 million d'euros et seul un bouquet de 690.000 euros doit être versé par l'acquéreur. En l'absence de rente, la décote sur le bouquet devrait être moins conséquente. Mais ici, comme c'est un couple qui vend, le risque est doublé pour l'acquéreur, la décote sur le bouquet s'en retrouve renforcée. La décote obtenue grâce au viager libre atteint ici 510.000 euros (1.200.000 - 690.000), soit 42,5 % de la valeur du bien. Sans rente à verser et avec une espérance de vie estimée à 11 ans pour les deux membres du couple cédant, la rentabilité nette annuelle attendue se fixe à 5,16 % sans prise en compte de la hausse du marché immobilier.

Plus généralement, "la décote est fonction de l'âge, qui correspond au risque, et oscille entre 30 et 50 % du bien", complète le spécialiste du viager Vincent Raynaud.

Enfin, nous avons demandé à Partenaire Viager d'effectuer une simulation sur la vente en viager libre d'un appartement à Boulogne-Billancourt d'une valeur de 360.000 euros. Le vendeur, âgé de 93 ans et dont l'espérance de vie est estimée à 5,7 ans, reçoit un bouquet de 220.000 euros ainsi qu'une rente mensuelle de 1.600 euros. "La valeur locative de ce bien est de 1.500 euros par mois", explique Vincent Raynaud. En prenant l'hypothèse que l'acquéreur loue l'appartement à ce prix (revalorisé au niveau de l'inflation anticipée de 1 %) et que sa tranche marginale d'imposition (TMI) est de 30 %, les revenus locatifs nets s'établissent à 1.100 euros par mois. L'effort d'épargne mensuel est donc de 500 euros (rente de 1.600 euros - loyer net de 1.100 euros). Sur 5,7 ans, il atteint au total 34.200 euros ($5,7 \times 12 \times 500$). Ajoutons à cela le bouquet de départ de 220.000 euros, l'investissement total se monte donc à 254.200 euros, la décote étant alors de 29,4 % ($(360.000 - 254.200) / 360.000$). Si l'acheteur décide de ne pas mettre l'appartement en location mais d'y vivre, les rentes versées et revalorisées chaque année de l'inflation (1 %) pendant 5,7 ans atteignent au total 112.065 euros, dont 19.200 euros (1.600×12) au titre de la première année de viager et 14.125 euros lors de la dernière année ($0,7 \times 19.200 \times 1,01^5$). Avec un investissement total de 332.065 euros, la décote se limite à 7,76 % ($(360.000 - 332.065) / 360.000$).

Un aléa : l'âge de décès

L'acquisition en viager permet donc de devenir propriétaire à moindre prix... à la condition nécessaire que le crédientier ne batte le record de Jeanne Calment, décédée à 122 ans (et 165 jours) après avoir vendu son bien en viager à 90 ans. Une très mauvaise affaire pour le notaire qui avait acquis son appartement en 1965 avant de décéder 30 ans plus tard, puis pour sa famille qui continuera de s'acquitter de la rente jusqu'en 1997, année de décès de la centenaire. Au total, ils auront payé le double du prix de son bien, sans jamais y avoir habité puisque la veuve du notaire vendra l'appartement quelques mois après la mort de Jeanne Calment. Cette histoire, si elle ne doit pas être interprétée comme une généralité, met le doigt sur le risque auquel un débirentier s'expose si le cédant bat les statistiques d'espérance de vie. "La durée moyenne d'un viager est de 12 ans, tempère Vincent Raynaud. Les personnes qui vendent ont un certain âge, vivent seules et ont besoin d'argent". Des profils qui laissent penser sans trop s'avancer que les crédientiers, de par leur parcours de vie et leur situation, n'atteindront pas un âge canonique.

Limiter le risque

Les acheteurs les plus pessimistes qui craignent une mauvaise surprise peuvent toutefois réduire l'aléa en utilisant des moyens simples. Verser un bouquet sans rente, comme dans le cas de la maison de l'île de Ré, en est un. En effet, si l'âge de décès du vendeur n'est pas sans impact pour l'acquéreur, qui doit attendre ce moment pour prendre possession des lieux, il n'a dans ce cas de figure aucune rente à verser. Il ne court donc pas le risque de devoir payer le bien à un prix finalement supérieur à la valeur de ce dernier.

S'intéresser au viager libre est aussi une solution puisqu'il est alors possible de vivre dans le logement ou de le louer. "La rente représente généralement 80 % de la valeur locative du bien", précise Vincent Raynaud. Un arrêt de

cassation du 5 mai 1982 stipule cependant qu'en l'absence de bouquet, le loyer doit être inférieur à la rente, la transaction pouvant être dans le cas contraire annulée pour défaut d'aléa.

Parmi les précautions à prendre pour l'investisseur, ce dernier ne doit pas hésiter à faire insérer certaines clauses au contrat pour sa propre protection. La clause de rachat permet à l'acheteur de se libérer du paiement de la rente s'il éprouve des difficultés pour s'en acquitter. Il peut ainsi rembourser l'intégralité de la rente en capital, en vendant le viager à un tiers ou à la Caisse des dépôts et consignations par exemple. Une opération qui ne doit pas être synonyme de perte pour le débirentier (acheteur). Ce dernier cède la nue-propriété du bien, dont valeur s'est appréciée avec l'âge du vendeur initial, en échange d'un nouveau bouquet correspondant au minimum au premier bouquet qu'il a lui-même versé ainsi qu'aux rentes déjà payées. Mais encore faut-il qu'un nouvel acquéreur soit intéressé par la reprise du viager. D'où l'importance, comme pour chaque investissement immobilier, de cibler des quartiers et des biens susceptibles de sa valoriser.

Attention également pour l'acheteur à bien veiller aux clauses inscrites au contrat qui protègent le vendeur. La revalorisation de la rente (en général de 20 %) peut ainsi être prévue dans le cadre d'une clause de départ du crédirentier (vendeur). Autre danger : la clause résolutoire, qui permet en cas d'impayés de l'investisseur d'annuler le viager. Autant ne courir aucun risque et négocier avec le vendeur les meilleures conditions, notamment un délai pour l'acheteur en difficulté de paiement pour rétablir la situation.

Bien évidemment, prévoir une nette différence d'âge avec le vendeur semble être un réflexe de bon sens. "Certains de nos clients ont acheté en viager alors qu'ils étaient plus vieux que les vendeurs. Cependant, 20 ans d'écart, cela me paraît logique", confirme Vincent Raynaud. Par ailleurs, si le vendeur est un couple, le contrat comportera probablement une clause de réversion. Un risque supplémentaire puisque le survivant récupère le droit d'usage et d'habitation à la mort de son conjoint. Dans ce cas, le mix bouquet/rente peut être considérablement abaissé afin de prendre en compte cet aléa supplémentaire, surtout si les membres du couple cédant n'ont pas le même âge.

Enfin, l'acquéreur doit savoir que certains frais lui reviennent. La répartition des charges peut faire l'objet d'un compromis entre les deux parties. Mais de manière générale, le crédirentier continue de payer les charges courantes tandis que le débirentier prend à son compte les gros travaux ainsi que de la taxe foncière.

Un investissement flexible

Si le viager n'est pas sans risque, l'aléa peut être grandement limité à la signature du contrat. D'autant que l'investisseur dispose de certaines facultés pour faire varier les termes de l'accord. "Les acheteurs qui disposent de liquidités peuvent prévoir un investissement avec un gros bouquet mais sans rente", conseille Vincent Raynaud. A l'inverse, certains jeunes débirentiers qui ne disposent pas d'un apport conséquent peuvent être tentés par une acquisition en favorisant le versement d'une rente élevée et d'un faible bouquet. Comme la valeur moyenne d'un bien vendu en viager (247.000 euros), la rente viagère moyenne (8.580 euros par an) tout autant que le bouquet moyen (80.000 euros) peuvent considérablement varier selon les intérêts de l'acquéreur et la volonté du vendeur.