



Alain-Michel Burtin

CO

Le VIAGER permet :

1. Aux personnes âgées de vieillir le plus sereinement possible en optimisant et profitant de leur patrimoine immobilier, en un mot, en **HÉRITANT D'EUX MÊME**
2. Aux investisseurs de sécuriser leur avenir et celui de leur famille en se constituant un patrimoine immobilier à l'abri des lois fiscales

Et ce, grâce à un enrichissement financier bien compris entre deux générations

Qu'est-ce que le viager ?

Le viager est avant tout une vente qui porte sur un bien immobilier (appartement, maison, murs commerciaux, boutiques, etc...). A ce titre, elle fait l'objet des mêmes formalités que s'il s'agissait d'une vente normale avec signature d'un compromis de vente ou sous seing privé et finalisée par un acte authentique par devant notaire. Le vendeur doit fournir également le Dossier de Diagnostic Technique (.D.D.T.) comprenant toutes les expertises obligatoires (superficie « Loi CARREZ », amiante, termites, plomb, gaz, électricité etc...).

Le viager immobilier présente, pour chacune des parties, des avantages non négligeables et une réponse juste et parfaite à différentes situations personnelles :

- Il permet au vendeur, qui est souvent une personne âgée, de se constituer un complément de retraite jusqu'à la fin de ses jours, complément de retraite qui sera régulièrement revalorisé et qui bénéficiera, en outre, d'une fiscalité avantageuse. De plus, si les parties choisissent un viager occupé, le vendeur pourra rester dans un environnement qui lui est familier le plus longtemps possible;
- Il offre à l'acquéreur, outre l'opportunité de sécuriser son avenir et l'sa famille, la possibilité d'acquérir un bien immobilier avec une mise de fonds réduite en particulier en achetant un viager occupé, formule qui lui permet de doubler en capital son investissement.

Avant de mettre en vente un bien en viager et ne pas avoir de déconvenue, il est nécessaire de faire appel à un spécialiste afin de valider le réalisme de votre projet, tant dans ses aspects juridiques, que financiers et commerciaux, sachant que la recherche d'un acheteur solvable, en particulier pour un viager occupé, peut demander plusieurs mois sinon plusieurs années.

Pour information, on estime que 7 à 10 000 viagers sont proposés à la vente par an en France pour 5 000 acquéreurs potentiels, ce qui représente en moyenne et modestement :

- Un viager vendu pour environ 100 à 120 ventes normales et, un viager vendu par an et par notaire en moyenne (il y a environ 10 000 notaires en France).

La vente en viager est un contrat aléatoire

Définition de l'aléa

L'élément distinctif d'une vente en viager est son caractère aléatoire. Lorsqu'il achète, l'acquéreur ne peut pas savoir pendant combien de temps il devra verser la rente, puisque celle-ci doit être versée jusqu'au décès du vendeur: la date, incertaine, de la mort du vendeur constitue l'aléa.

L'existence de cet aléa est un élément essentiel de la vente en viager :

s'il n'y a pas d'aléa, le contrat est sans objet et la vente peut être résolue (annulée).

Le viager est un pari sur la durée de vie du vendeur, d'autant plus intéressant pour l'acheteur que le vendeur vient à décéder rapidement. À l'inverse, le viager peut se révéler une lourde charge dans le cas où le vendeur reste en vie au-delà de ce que l'acquéreur pouvait normalement imaginer. C'est en cela que le viager est un contrat aléatoire, car il présente à la fois une chance de gain et un risque de perte.

Le décès dans les 20 jours

Si le vendeur décède dans les 20 jours qui suivent la vente, ses héritiers (ou toute autre personne qui y aurait intérêt) peuvent obtenir l'annulation de cette vente, au motif qu'il n'y

avait pas d'aléa. Pour que cette action soit possible, les deux conditions suivantes doivent être réunies (*Code civil, Art. 1975*) :

- Le crédientier, autrement dit le vendeur, doit être décédé dans les 20 jours qui suivent l'acte de vente;
- Il doit être décédé d'une maladie dont il était déjà atteint au moment de la vente. Il n'y a donc pas d'annulation possible de la vente si le crédientier décède d'un accident dans les 20 jours qui suivent la signature du contrat.
- La vente peut également être annulée si le décès du crédientier, par maladie, survient plus de 20 jours après la signature du contrat, à condition alors qu'il soit prouvé que l'acheteur avait connaissance de la maladie du vendeur et de sa fin prochaine. Ici, c'est, en plus de l'absence d'aléa, la mauvaise foi de l'acheteur qui est sanctionnée par la Cour de Cassation.

Crédientier et débientier

La vente en viager va mettre en relation un vendeur et un acquéreur: le vendeur est appelé le « crédientier », car il est créancier de la rente viagère, alors que l'acheteur, débiteur de la rente, est appelé le « débientier ». Quant aux sommes correspondant au paiement de la rente, elles sont appelées « arrérages » et considérées, en droit, comme une dette alimentaire.

Viager libre ou occupé

Lorsqu'ils concluent une vente en viager, le vendeur et l'acquéreur peuvent convenir d'un viager libre ou d'un viager occupé.

Viager libre

Dans cette hypothèse, l'acquéreur ou débientier dispose entièrement du bien: il peut l'occuper ou le donner en location, comme bon lui semble. En contrepartie, il est responsable et redevable de tous les travaux, charges et frais d'entretien. Il paiera tous les impôts dus au titre de propriétaire.

Viager occupé avec rente

Lorsque le viager est dit « occupé », le vendeur conserve la disposition du logement objet de la vente et ce, jusqu'à son décès.

Il existe deux variantes du viager « occupé » selon que le vendeur ne conserve qu'un droit d'usage et d'habitation sur l'immeuble ou qu'il s'en réserve l'usufruit :

- Si le vendeur conserve l'usufruit, il conserve la disposition du logement, non seulement pour l'habiter, lui ou sa famille, mais également pour le louer. Dans ce cas, il vend la nue-propriété.
- Si le vendeur conserve un simple droit d'usage et droit d'habitation, il peut continuer d'occuper le logement vendu, mais uniquement pour ses besoins personnels et ceux de sa famille. Il ne peut donc le donner en location à des tiers (*Code civil, Art. 631*) ;
- Dans le cas d'un viager occupé, la question se pose évidemment de savoir qui, du débientier ou du crédientier, doit supporter le coût des travaux éventuels sur le logement ou l'immeuble, des réparations, etc...
- La répartition est en principe la suivante, sachant que les parties peuvent, dans le contrat de vente, prévoir d'autres modalités:
 - ✓ Si le crédientier a conservé un droit d'usufruit, il doit en principe assumer les réparations d'entretien courant, le débientier conservant la charge des grosses réparations: travaux sur les murs porteurs, toitures... (*Code civil, Art. 605 et 606*);
 - ✓ Si le crédientier a conservé un simple droit d'usage et d'habitation, c'est aux deux parties qu'il revient de fixer les charges incombant à chacune d'elles.

Qu'il y ait réserve d'usufruit ou droit d'usage, le plus simple est peut-être, de s'en remettre à la définition des charges et réparations locatives applicables à la location d'un logement.

Si le viager est occupé, les impôts locaux sont en principe répartis de la façon suivante:

- La taxe d'habitation est prise en charge par le crédientier qui continue d'occuper le logement;
- La taxe foncière est à la charge du débientier qui est propriétaire du logement mais avec récupération de la taxe d'ordure ménagère auprès du crédientier.
- En cas de viager occupé avec droit d'usage et d'habitation et de libération définitive du logement par le crédientier avant son décès, il est conseillé de prévoir une récompense qui se traduit par une augmentation de la rente viagère au moment de la remise des clés.

En pratique, pour éviter le risque d'une location malvenue au moment du décès du vendeur et les difficultés qui pourraient survenir pour faire libérer le local, le viager avec réserve de droit d'usage et d'habitation est plus répandu que le viager avec réserve d'usufruit (vente de la nue-propriété).

Viager occupé sans rente

Lorsque le viager est dit « occupé », le vendeur conserve la disposition du logement objet de la vente et ce, jusqu'à son décès ou quelques fois sur une durée déterminée à l'avance.

Il existe deux variantes du viager « occupé » selon que le vendeur perçoit une rente viagère et éventuellement un bouquet (comptant) ou ne perçoit qu'une somme payée comptant, ce type de viager s'appelle aussi vente au comptant avec occupation viagère.

Dans ce cas, le vendeur perçoit une somme équivalente à la valeur occupée du bien qui peut s'élever jusqu'à 60 % de la valeur libre du bien en fonction de l'âge du ou des vendeurs et, ici, l'acquéreur peut financer son acquisition à l'aide d'un prêt hypothécaire, ce qui est exclu en cas d'achat avec rente viagère.

Comment est payé le prix ?

La fixation du prix

Pour réaliser une vente en viager, il convient de déterminer d'abord, comme dans toute vente, le prix de vente du logement.

Ce prix de vente est :

- Pour un viager libre, la valeur vénale ou marchande du logement vendu libre comme dans le cas d'une vente normale avec remise des clés à la signature de l'acte notarié.
- Pour un viager occupé, la valeur vénale ou marchande du logement vendu libre est diminuée d'un pourcentage correspondant à l'avantage que représente, pour le vendeur, le fait de pouvoir continuer d'occuper son logement sa vie durant.

Important : Cette moins-value sur le prix de vente du viager occupé, peut atteindre 50 à 60 % de la valeur libre du logement en fonction de l'âge du vendeur (lire pour confirmation la page 60 de la 2^{ème} édition de l'ouvrage « La vente en viager » édité par les Éditions du Particulier).

Cette moins-value donc son montant, parfaitement compréhensible du point de vue économique, est souvent occultée tant par les vendeurs que par certains notaires ou « conseils » débutants ou non dans le domaine du viager.

Un calcul irréaliste empêchera définitivement la vente du bien en viager occupé tout en « grillant » ce viager sur le marché étroit du viager (voir les statistiques en 1^{ère} page).

C'est sur ce prix de vente que seront calculés les droits de mutation et les frais de notaire.

Les modalités de paiement du prix

Qu'est-ce que le bouquet ?

Le prix de la vente en viager doit évidemment être payé sous forme de rente. Mais une partie peut être versée au comptant, lors de la signature de l'acte de vente chez le notaire. Cette partie payée comptant s'appelle le « bouquet » :

- Plus le bouquet est important, et moins le montant de la rente sera élevé.

Ainsi, par exemple, sur un prix de 100 000 euros, les parties peuvent convenir qu'un montant de 30 000 euros est immédiatement payable au jour de la vente et que seul le solde du prix, c'est-à-dire 70 000 euros, est converti en une rente viagère qui variera en fonction de l'âge du vendeur.

Comment est calculée la rente ?

« La rente viagère peut être constituée au taux qu'il plait aux parties contractantes de fixer » (Code civil, Art. 1976) mais le calcul de la rente se fait à partir de plusieurs éléments, dont les principaux sont les suivants:

- La valeur marchande ou vénale du logement libre ou occupé selon le cas;
- L'existence ou non d'un droit d'usage et d'habitation ou d'une réserve d'usufruit conservé par le vendeur.
- L'existence ou non d'un bouquet et, s'il existe, son montant;
- Le sexe et l'âge du vendeur. Ces éléments permettent de déterminer son espérance de vie, à l'aide de tables de mortalité que les spécialistes ont à leur disposition.

On le voit, le calcul d'une rente viagère est une opération très complexe et très importante à la fois : que vous soyez acheteur ou vendeur, il est donc recommandé de ne jamais s'engager

dans une telle opération, et de ne jamais rien signer, avant d'avoir pris conseil auprès d'un professionnel qualifié.

La rente est-elle imposable ?

La rente viagère bénéficie d'une fiscalité très avantageuse pour le vendeur. En effet, pour l'administration fiscale, la rente comprend une partie de capital et une partie d'intérêt qui, seule, est soumise à l'impôt. Cette partie imposable est fonction de l'âge du crédientier au moment de la création de la rente, c'est-à-dire, en général, au moment de la vente.

Elle est fixée à :

- 70 % si le vendeur est âgé de moins de 50 ans;
- 50 % de 50 à 59 ans inclus;
- 40 % de 60 à 69 ans inclus;
- 30 % au-delà de 70 ans.

On le voit, la rente est d'autant moins imposée que le vendeur est âgé au moment de la vente. Ainsi, par exemple, une personne de 71 ans qui vend son appartement en viager et qui perçoit une rente annuelle de 10 000 euros ne devra ajouter à son revenu imposable, au titre de cette rente, que 3 000 euros (soit 30 % de 10 000 euros).

La rente est-elle indexée ?

Afin de garantir au crédientier le maintien de son pouvoir d'achat, le contrat de vente en viager prévoit, en principe, une indexation annuelle du montant de la rente: on est alors en présence d'une indexation conventionnelle. Dans le cas contraire, la rente peut cependant être majorée selon le barème légal publié chaque année par la loi de finances: il s'agit alors d'une indexation légale.

Indexation conventionnelle

La plupart des contrats de vente en viager prévoient une indexation en fonction de l'évolution de l'indice des prix à la consommation, série France entière, hors tabac. Cet indice est publié chaque mois par l'INSEE. La rente est généralement revalorisée chaque année, à la date fixée par le contrat.

Les parties peuvent choisir un autre indice que l'indice des prix à la consommation comme, par exemple, l'indice du coût de la construction ou l'I.R.L. l'indice de révision des loyers d'habitation. L'intérêt du premier est qu'il reflète assez fidèlement l'évolution du coût de la vie.

Indexation légale

À défaut d'indexation contractuelle, la rente peut néanmoins être majorée, à la demande du crédientier, si le contrat répond aux conditions suivantes:

- Il ne doit pas prévoir l'indexation de la rente;
- La rente doit être exprimée en somme d'argent ;
- Elle doit être constituée entre particuliers.
- Si ces conditions sont remplies, la rente est revalorisée chaque année par application des barèmes publiés par la loi de finances.

La rente est-elle réversible ?

Lorsque les vendeurs sont mariés, il est très fréquent que la rente soit réversible en totalité au profit du conjoint survivant. Cela signifie tout simplement, qu'au décès du premier des époux, le survivant continuera de percevoir la rente, dans son intégralité, jusqu'à son propre décès.

A défaut de stipulation contraire, la réversion entre époux est présumée avoir été consentie à titre gratuit et a le caractère d'une libéralité. Pour que cette réversion soit possible, elle doit figurer dans l'acte de vente.

Comment s'effectuent les versements ?

Lorsque le contrat ne comporte pas de dispositions particulières quant au paiement de la rente, celle-ci est réputée payable à terme échu, c'est-à-dire à la fin de chaque terme (année, semestre, trimestre ou mois), et quérable, c'est-à-dire payable au domicile du débirentier.

Cependant, la plupart des contrats de rente viagère prévoient que la rente est payable mensuellement, d'avance et portable, c'est-à-dire payable au domicile du crédientier par virement ou prélèvement.

Que se passe-t-il en cas de non-paiement de la rente ?

Le vendeur bénéficie des garanties ordinaires en matière de vente d'immeuble et notamment du privilège du vendeur, hypothèque de 1^{er} rang qui lui permet d'obtenir la vente judiciaire du bien en cas de défaillance de l'acquéreur.

Il est également conseillé d'introduire dans le contrat de vente viagère une clause résolutoire de la vente qui permet au crédientier de reprendre son bien en cas de défaillance du débirentier. Cette clause qui peut (doit) être dérogatoire à l'article 1978 du Code civil, prévoit généralement que la totalité du bouquet et les arrérages déjà versés restent acquis au crédientier ainsi que les travaux et les améliorations apportés par le débirentier défaillant. Les sanctions peuvent donc être très lourdes pour le débirentier qui ne peut plus payer la rente, puisqu'il risque de tout perdre: le logement qu'il avait acheté, le bouquet éventuellement versé et toutes les sommes versées au titre de la rente.

Tout manquement du débirentier à ses obligations de paiement, est sanctionné sans réserve par la cour de cassation et ce, sans tenir compte des raisons éventuellement invoquées (chômage, divorce etc...). La jurisprudence de la Cour de cassation est constante en la matière. Une rédaction pertinente de ces garanties est essentielle et déterminante pour sécuriser la perception de la rente par le crédientier.

Il est important d'éviter la mise en jeu de la procédure de sauvegarde de de l'Article L.620-1 et suivants du Code du Commerce en cas de procédure collective du débirentier.

Comment prend fin le viager ?

Le viager prend fin par le décès du vendeur-crédientier: l'obligation faite au débirentier de verser la rente cesse avec ce décès (sauf hypothèse déjà évoquée de rente réversible). En outre, si la vente porte sur un viager occupé, le débirentier retrouve l'entière disposition du logement, notamment pour l'occuper personnellement ou le donner en location.

Le contrat de vente viagère peut également contenir une clause de rachat de la rente, permettant au débirentier, par le versement d'un capital, de s'affranchir pour l'avenir du paiement de la rente. Cette possibilité peut être intéressante, notamment lorsque le vendeur vit plus longtemps que prévu. Mais si le contrat ne comporte pas de clause de rachat, le débirentier ne peut pas racheter le capital et doit donc verser la rente jusqu'au décès du crédientier (*Code civil, Art. 1979*).

Que ce passe-t-il si le débirentier décède avant le crédientier ?

Le décès du débirentier ne met pas fin au viager ; dans ce cas, les héritiers du débirentier sont en effet tenus de continuer le versement de cette rente, sans quoi le crédientier peut demander l'annulation de la vente et le retour du logement dans son patrimoine.

Qu'est que le viager occupé sans rente ?

C'est aussi une vente au comptant avec occupation viagère. C'est-à-dire la vente d'un bien immobilier avec une occupation viagère par le vendeur (droit d'usage et d'habitation en général) sans perception d'une rente.

Dans ce cas le bouquet a la même valeur que le prix de vente du bien occupé, bien entendu.

Conclusion

La vente ou l'achat d'un bien immobilier en viager est une affaire de spécialiste ou d'expert dans ce domaine car le viager demande une grande technicité et de l'expérience :

- Juridique,
- Economique
- Financière, ainsi
- Qu'une pratique et expérience commerciale irremplaçable

Et ce, afin de réaliser le viager prévu (vendre ou acheter effectivement un viager occupé ou libre) et non de rêver sur un viager hypothétique avec des chiffres irréalistes et irréalisables. En fait, personne ne détient la vérité pour évaluer un droit viager réaliste et réalisable et seul un spécialiste du viager pourra vous conseiller au mieux de vos intérêts.

Quant à moi, après avoir obtenu une Licence en Droit-Sciences Juridique en 1972 et avoir été l'élève de Monsieur Henri XENARD et de son Centre d'Etude du Viager (C.E.V.) grand humaniste et référence dans le milieu notarial pendant les trente glorieuses, j'ai vendu personnellement des centaines de viagers depuis 1977 et j'ai formé des dizaines d'agents immobiliers à cette formule méconnue et ancestrale de vente (liste sur demande)

De plus, depuis 1981, je propose aux vendeurs d'un bien immobilier, soit trop jeunes, soit n'ayant pas besoin de percevoir la totalité du prix de vente, une formule de « vente dite à terme » ou de « crédit-vendeur sans intérêt » qui permet à l'acheteur de :

- Ne pas payer la rente sur une durée inconnue (absence d'aléa),
- Rembourser le capital sans aucun intérêt d'emprunt et donc,
- D'accéder à un prêt particulièrement avantageux comparé à un prêt bancaire classique

Cette formule s'appelle le VIAFIX® dont la marque a été déposée en 1983 par nos soins

Aujourd'hui, je mets au service de mes clients, un Réseau National sous la marque « L'INSTITUT NATIONAL DU VIAGER® » grâce à des partenariats exclusifs avec des Notaires, des Agences Immobilières et des Gestionnaires de Patrimoine (CGPI) mon site internet étant le 1^{er} portail exclusivement réservé au VIAGER en France et ouvert à tous mes PARTENAIRES

Alain-Michel BURTIN
Expert-Conseil en Viager et Viafix®
Tél : 02.38.54.34.62 - Portable : 06.08.99.30.31
Email : info@burtin-immo.eu
Site internet : www.burtin-immo.com

Formé par Dominique CHARRIER
Expert-Conseil en VIAGER depuis 1977
Créateur du VIAFIX® en 1981 (vente à terme)

En une phrase, notre éthique se résume à :

« Concrétiser un contrat de vente en viager « gagnant-gagnant » entre deux générations dont les intérêts de chacune d'elle sont parfaitement complémentaires »

« Vendre ou acheter un logement en viager répond au problème du financement des retraites tant pour le vendeur que pour l'acheteur »