



Viager

Tous les avantages

À l'heure où le "bien vieillir" prend tout son sens, le viager s'impose comme une solution évidente. Car il s'agit d'un investissement rentable et sécurisé. Voici les clés pour valoriser son patrimoine immobilier.

Le viager redevient à la mode. En quoi consiste-t-il? « Il s'agit d'aliéner un capital immobilier en contrepartie d'une rente viagère, précise notre expert Henri-Pierre Ouhibi, qui ajoute que cette même rente viagère est le meilleur moyen pour un retraité de s'enrichir, de couvrir ses besoins à la fin de sa vie et d'améliorer son bien-être social. » Encore faut-il accepter

Ces rentes sont réversibles à 100% au conjoint survivant.

Le saviez-vous

82%
des retraités sont propriétaires de leur résidence principale

et souhaitent rester chez eux le plus longtemps possible. Les ventes en « viager occupé » représentent plus de 80% du marché en France

d'aliéner son capital... À noter que la rente viagère est un revenu régulier – donc imposable mais avec des abattements – que le vendeur reçoit jusqu'à la fin de sa vie, même s'il quitte son logement de façon anticipée. Signalons aussi que les rentes sont réversibles à 100% au conjoint survivant.



Parole d'expert

Henri-Pierre Ouhibi

Fondateur de Senior Consulting Groupe, spécialiste en valorisation de patrimoine et auteur de *Viager, 50 questions essentielles* (éd. Bréal by Studyrama).



“Le but : dégager des liquidités pour les seniors !”

France Dimanche : Pourquoi le viager revient-il à la mode ?

Henri-Pierre Ouhibi : Aujourd'hui, compte tenu du contexte économique et social dur, particulièrement pour les seniors, le viager montre tous ses avantages.

FD : Est-il réservé aux personnes sans enfants ?

HPO : Pas du tout ! C'est une idée reçue qui consiste à penser que vendre en viager, c'est déshériter, alors qu'il s'agit juste de sortir un bien de l'actif successoral. Parmi les vendeurs en viager, 68% ont des enfants.

FD : Le viager permet-il de déshériter ses propres enfants ?

HPO : Non. Rappelons qu'en France, le parent défunt ne peut déshériter ses enfants. Ensuite, vendre en viager permet de dégager des liquidités pour les seniors. De ces liquidités dont ils ont besoin, ils en usent

comme bon leur semble. En faisant des donations à leurs enfants ou petits-enfants, par exemple. Le « bouquet » (ou capital de départ) est à cet effet pratique puisque non imposable. C'est une belle somme dont on peut faire profiter les autres aussi. Effectuer des donations est d'ailleurs la deuxième motivation des vendeurs, après le financement du quotidien.

FD : En quoi est-ce une « bonne affaire » ?

HPO : Je ne dirais pas « bonne affaire »... Le viager répond plutôt à des enjeux majeurs de la société. Aussi bien pour les seniors vendeurs, en besoin de liquidités et qui souhaitent rester chez eux, que pour les investisseurs qui cherchent à donner du sens à leurs placements. Aujourd'hui, l'âge moyen du vendeur en viager ne cesse de baisser. Il s'établit à un peu plus de 74 ans. Les vendeurs ont compris que le viager leur permettait de profiter de leur retraite...

FD : Les réticences liées à cette vente ?

HPO : Plus que de réticences, je parlerais de méconnaissance. Quelques personnes pensent encore que le viager est un pari sur la mort. Alors que c'est le contraire. C'est un pari sur la vie, une meilleure vie pour nos aînés. Tous les acquéreurs me disent avoir fait une bonne affaire, quel qu'il ait été l'âge de décès du vendeur et, qu'en plus, ils donnent, avec le viager, un sens à leur placement.

FD : La contrainte pour le vendeur ?

HPO : La seule qui demeure, c'est la paperasse. Il y a beaucoup de papiers à réunir et les délais de traitement légaux et notariaux peuvent être longs.

OÙ TROUVER UN PROFESSIONNEL ?

Pour tous renseignements, mieux vaut s'adresser à un « viagériste » (sur Internet ou par l'intermédiaire du bouche-à-oreille), plutôt qu'à n'importe quel agent immobilier qui s'improviserait dans le viager. On peut aussi prendre contact avec l'Académie nationale du viager, un organisme indépendant, à Poitiers (Tél. 05 49 31 80 02).

Le “syndrome” Jeanne Calment

Célèbre pour avoir été doyenne des Français, puis celle de l'humanité à compter de 1988, Jeanne Calment est aussi connue pour sa vente en viager ! À 90 ans (en 1965), elle vend son appartement en viager à son notaire pour 450 000 F et obtient une rente de 2 500 F (381 €/mois). Mais ledit notaire meurt avant elle et c'est sa femme qui a la charge du viager ! En 1997, la super centenaire – elle a 122 ans ! – décède. Au final, la famille du notaire lui aura versé le double du prix de base de l'appartement, soit 900 000 F (137 000 €). Mais la valeur de ce bien immobilier aura été multipliée par quatre dans le même temps. La belle affaire !

FD : Et pour l'acheteur ?

HPO : Pour l'acheteur, il n'y en a pas. Cela reste un placement sûr, dans la pierre, et tangible, puisque l'argent dépensé par l'acquéreur est réinjecté dans l'économie, pour les besoins d'un senior. C'est donc une manière de consolider le lien intergénérationnel (l'âge moyen d'un investisseur est de 45 ans), en misant sur un placement socialement responsable. Beaucoup nous disent qu'ils préfèrent donner leur argent à des seniors qu'à des banques !

